

Мереке А. Турарбеков

**ИННОВАЦИОННАЯ КОНКУРЕНТОСПОБНОСТЬ  
НАЦИОНАЛЬНЫХ КОМПАНИЙ И ФОРМИРОВАНИЕ ИХ  
ФИНАНСОВОЙ СТРАТЕГИИ (НА ПРИМЕРЕ НАЦИОНАЛЬНЫХ  
КОМПАНИЙ ХОЛДИНГА «САМРУК-КАЗЫНА»)**

*В статье рассмотрена инновационная конкурентоспособность национальных компаний и формирование их финансовой стратегии (на примере национальных компаний холдинга «Самрук-Казына»). Проанализированы конкурентоспособность, структура и стратегия действующих национальных компаний Республики Казахстан. Уделено большое внимание национальному холдингу «Самрук-Казына», который объединяет около 400 предприятий. Ключевые слова: инновация, конкурентоспособность, национальная компания, холдинг, стратегия.*

*Лит. 10.*

Мереке А. Турарбеков

**ІННОВАЦІЙНА КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЬ  
НАЦІОНАЛЬНИХ ПІДПРИЄМСТВ І ФОРМУВАННЯ ЇХНЬОЇ  
ФІНАНСОВОЇ СТРАТЕГІЇ (НА ПРИКЛАДІ НАЦІОНАЛЬНИХ  
ПІДПРИЄМСТВ ХОЛДИНГУ «САМРУК-КАЗИНА»)**

*У статті розглянуто інноваційну конкурентоспроможність національних компаній і формування їхньої фінансової стратегії (на прикладі національних компаній холдингу «Самрук-Казина»). Проаналізовано конкурентоспроможність, структуру і стратегію національних компаній Республіки Казахстан. Приділено велику увагу національному холдингу «Самрук-Казина», який об'єднує у своєму складі близько 400 підприємств.*

*Ключові слова: інновація, конкурентоспроможність, національна компанія, холдинг, стратегія.*

Mereke A. Turarbekov<sup>1</sup>

**INNOVATIVE COMPETITIVENESS OF NATIONAL ENTERPRISES  
AND DEVELOPMENT OF THEIR FINANCIAL STRATEGY:  
THE CASE STUDY OF NATIONAL COMPANIES WITHIN  
"SAMRUK-KAZYNA" HOLDING**

*The article considers the innovative competitiveness of national companies and the development of their financial strategies on the case study of national companies within the "Samruk-Kazyna" holding. Competitiveness, structure and strategies of Kazakhstan's companies are analyzed with the emphasis on the "Samruk-Kazyna" holding which unites in itself nearly 400 enterprises.*

*Keywords: innovation; competitiveness; national company; holding; strategy.*

**Постановка проблеми.** Международный опыт показывает, что одним из важных факторов повышения эффективности экономического сотрудничества государств и укрепления интеграционных процессов может стать создание сети транснациональных корпораций (ТНК), финансово-промышленных групп (ФПГ) и другого рода объединений, которые могут содействовать реализации промышленных и технологических приоритетов участвующих в них

<sup>1</sup> PhD Candidate, Kazakh Economic University of Turar Ryskulov, Almaty, Kazakhstan.

государств, росту взаимной торговли, формированию общих товарных и финансовых рынков, решению сложных социальных проблем.

В таких корпоративных сообществах, как правило, сосредоточены большие материальные и финансовые ресурсы, передовые технологии; они способны определять перспективные структурные сдвиги в экономике и динамику занятости населения. Не случайно организация ТНК во всех регионах мира осуществляется довольно высокими темпами. Так, если в середине 70-х годов XX в. в мире насчитывалось около 7 тыс. подобных объединений, то к концу 90-х годов XX в. их численность возросла до 35–40 тыс. По данным Комиссии ООН по торговле и развитию (ЮНКТАД), в конце 90-х годов XX в. внешний товарооборот всех ТНК оценивался почти в 6 трлн. дол. США, что составляло половину объема мировой торговли [4, 156].

В условиях интернационализации экономика любой страны органично связана с мировым хозяйством, поэтому экономическое развитие в национальных рамках и внешнеэкономические связи неразрывно связаны друг с другом, являются звеньями одного и того же процесса. У Казахстана нет времени последовательно проходить все этапы становления ТНК, которые в свое время прошли наиболее развитые страны, поэтому необходимо формирование собственных международных предприятий, конкурентоспособных в мировом масштабе.

Транснационализация компаний – это и путь разрешения проблемы реструктуризации экономики, отечественные предприятия должны осваивать мировое экономическое пространство, используя весь накопленный опыт инвестиционной активности крупнейших ТНК мира и учитывая основные региональные, отраслевые и стратегические особенности транснационализации производства в начале XXI в. [9, 112–114].

Интеграционные, инновационные процессы, протекающие в мировой экономике на протяжении более 20 лет, в последние годы приобрели трансграничный характер и сформировали совершенно новый сегмент глобального рынка – рынок корпоративных слияний и поглощений. Необходимость масштабного укрупнения бизнеса вызвана двумя факторами – недостатком собственных финансовых ресурсов для реализации крупных производственно-технологических проектов и ограниченной емкостью целевых рынков. Интеграция позволяет компаниям достичь и удержать определенные позиции на рынке посредством решения следующих задач:

- объединение ресурсов (интеллектуальных, технологических, финансовых, маркетинговых) для достижения синергетического эффекта и диверсификации деятельности;
- оптимизация расходов на НИОКР, организация технологического процесса, корпоративное управление, продвижение и поддержку товара для достижения максимальной экономии и повышения рентабельности бизнеса;
- минимизация коммерческих рисков путем получения гарантированного доступа на целевые рынки.

**Анализ последних исследований и публикаций.** Вопросами инновационной конкурентоспособности занимались: А. Алексеева [1], Ю. Винслава [2], Е. Ка-

рина [6], М.И. Кулагина [4], В. Лисова [2], И.А. Литвак [10], С.Дж. Мауле [10], В.П. Мозолин [5], Л. Музапарова [6].

**Цель исследования** состоит в рассмотрении на примере национальных компаний Республики Казахстан, в частности холдинга «Самрук-Казына», их конкурентоспособности, основанной на инновациях.

**Основные результаты исследования.** Экономическая модель свободного рынка как сбалансированной саморегулирующейся системы мало применима к деятельности таких субъектов, как транснациональные корпорации ни в пределах одной страны, ни в масштабах мирового рынка. В мировом масштабе складывается олигополия, в рамках которой конкурируют не более 5 производителей. Подобная ситуация наблюдается в сфере использования мировых нефтяных ресурсов, в самолетостроении, автомобильной и телекоммуникационной промышленности, сфере компьютерной техники и информационных технологий, фармацевтике. В данном контексте корпоративная интеграция является не просто методом конкурентной борьбы, а наиболее эффективным способом установления контроля над отраслями и рынками [10, 22].

Национальный капитал способен выдержать конкуренцию с ТНК лишь в том случае, если он сам формируется в мощные финансово-промышленные объединения, способные проводить активную внешнеэкономическую политику. С их помощью легче решать ставшую острой в связи с экспансией ТНК проблему жесткого мониторинга деятельности иностранных корпораций на территории Казахстана, разумного протекционизма национальным предприятиям в сырьевых и перерабатывающих отраслях промышленности.

Цивилизованному вхождению Казахстана в международное экономическое пространство может помочь активная деятельность на мировых рынках транснациональных финансово-промышленных групп, образованных, например, из крупных и эффективно работающих субъектов стран СНГ в промышленности и финансах. В числе их задач могут быть:

- создание совместных производств;
- финансирование крупных инвестиционных проектов и НИОКР;
- техническое содействие;
- взаимное лицензирование и кредитование.

В среде крупных предприятий республики сформировалось около 100 относительно крупных корпоративных объединений, различающихся по размерам, составу предприятий, структуре собственности, форме организации и состоянию управления. Несмотря на недостаточную развитость и малочисленность корпоративного сектора в Казахстане, в нем уже сейчас проявляется 4 устойчивых типа корпоративных структур.

Чуть более 10 корпораций фактически генерируют платежеспособный спрос в реальном секторе экономики. В основном это крупные экспортеры топлива и сырья: «КазакОйл», «КазТрансОйл», «Харрикейн Кумколь Мунай», «Шымкентнефтеоргсинтез», КЕГОК, «Испат-Кармет», «Корпорация Казакмыс», «Казцинк», «Алюминий Казахстана», «Усть-Каменогорский титаномагнийевый комбинат» и ТНК «Казхром». В финансовом секторе лидируют 2 крупнейших банка страны: Казкоммерцбанк, ценные бумаги которого (еврооблигации и акции GDR) продаются на фондовых рынках Европы и Азии, и На-

родный сберегательный банк Казахстана, аккумулирующий две трети всех депозитов физических лиц, которые входят в холдинг «Самрук-Казына» [6, 22–28].

Вместе с тем, на перечисленные корпорации приходится не только значительная часть ВВП и налоговых платежей, но и большая часть задолженности перед бюджетом. Другими словами, состояние корпоративного сектора достаточно полно отражает общую экономическую ситуацию в стране. В корпоративном секторе казахстанской экономики сегодня практически отсутствуют корпорации мирового класса, хотя определенные шансы добиться международного признания имеются у 3 казахстанских банков (Казкоммерцбанк, Народный банк Казахстана и БТА), входящих в мировые рейтинги ("Moody's", "Standard & Poor's", "Tomson Bank Watch") и 5 корпораций из реального сектора («Казхателеком», «Шымкентнефтеоргсинтез», УКТМК, Корпорация «Казахмыс» и ТНК «Казцинк»), ценные бумаги которых (GDR) продаются на мировых фондовых рынках. Для большинства казахстанских корпораций характерны низкие уставные капиталы и рыночная капитализация, минимальным требованиям геоконкуренции (уровень капитализации свыше 1 млрд. дол. США) не отвечает ни одна из отечественных корпораций [7, 15].

Большая часть акционерных компаний имеет неустойчивую и неэффективную структуру собственности, поскольку лишь единицы из них провели системную реструктуризацию бизнеса. Помимо этого, определенную лепту в неустойчивость функционирования многих крупных корпораций вносит и само государство, используя несовершенство действующей законодательно-правовой базы и иногда необоснованно вмешиваясь в деятельность управляющих компаний и меняя собственников предприятий.

К другим характеристикам казахстанских корпораций следует отнести низкую конкурентоспособность при совсем невысоком качестве многих видов продукции и слабость корпоративного управления. Помимо этого, часто происходят конфликты между государством и корпорациями, управляющими компаниями и акционерами, менеджерами и промышленно-производственным персоналом. Характерной чертой корпоративного сектора в Казахстане является также значительная и быстро растущая доля участия в нем иностранного капитала, но потенциал многих предприятий достаточно высок в силу уникальности продукции, производимой ими.

Например, Казахстан практически остался без фармацевтической промышленности. Современная мировая медицина использует около 10000 наименований различных лекарственных средств, в перечень важнейших входит около 700 наименований. Ни одна из стран мира не в состоянии производить полную номенклатуру медикаментов. Наиболее развитые страны мира стремятся обеспечить производство важнейших из них, а дефицит восполнять взаимными поставками. При потребности страны в медикаментах на сумму более 300 млн. дол. США в год существующие мощности обеспечивают только 3%. Остальное импортируется из ближнего (55%) и дальнего (42%) зарубежья. Таким образом, на сегодняшний день здравоохранение республики более чем на 97% зависит от наличия валютных средств для приобретения готовых лекарственных препаратов за рубежом [3, 65].

В результате, отсутствие собственного развитого фармацевтического производства переросло в социально значимую проблему. Помимо этого, продолжение импорт лекарственных препаратов в экономическом смысле означает финансирование зарубежных фармацевтических фирм из казахстанских источников.

Иностранные инвесторы не заинтересованы в развитии фармацевтической промышленности Казахстана по двум основным причинам:

- недостаточная емкость фармацевтического рынка;
- развитие собственной фармацевтической промышленности в Казахстане приведет к потере рынка сбыта готовой продукции, производимой зарубежными товаропроизводителями.

Из 300 наименований из списка жизненно важных лекарственных средств в Казахстане выпускается около 70 наименований и только по 46 может быть обеспечена полная потребность республики за счет собственных производственных мощностей отечественных фармацевтических предприятий. Базой для развития фармацевтической промышленности Республики Казахстан являются: фармацевтические предприятия (АО «Алматинская фармацевтическая фабрика», АО «Химфарм», предприятия Национального центра по биотехнологии Республики Казахстан и др.). В качестве организационной формы в Государственной программе развития фармацевтической и медицинской промышленности предусматривалась организация финансово-промышленных групп по производству и реализации медицинской продукции с привлечением к развитию фармацевтической индустрии Республики Казахстан финансовых средств других государств, в первую очередь России, Украины и государств Центральноазиатского региона [2].

В Казахстане находится уникальное предприятие, имеющее 60-летний опыт производства и поставок продукции мирового уровня – Акционерное общество «Ульбинский металлургический завод» (АО «УМЗ»). В 2005 г. АО «УМЗ» вошел в Национальную атомную компанию «Казатомпром». Товарный знак АО «УМЗ» зарегистрирован в республике, а также в России, Болгарии, Великобритании, Германии, Китае, Польше, США, Франции, Чехии, Японии. В 2007 г. сертифицирована система управления качеством продукции в соответствии с требованиями международного стандарта ISO-9002 в производстве продукции из соединений урана, в том числе из регенерированного, для ядерных реакторов и энергетических установок; переработке различных соединений урана с получением продуктов различной степени готовности.

АО «УМЗ» является крупнейшим в СНГ производителем ядерного, керамического топлива для атомной энергетики, единственным на Евразийском континенте производством всех видов бериллийсодержащей продукции (от черновых слитков до готовых изделий), не уступающей лучшим мировым аналогам. Предприятие объединяет единственное в СНГ производство тантала, современное производство плавиковой кислоты, уникальное производство сверхпроводящих материалов, машиностроительный комплекс, имеющий богатый опыт изготовления нестандартизированного оборудования и высокоточных изделий [1].

Акционерное Общество «Усть-Каменогорский Титаномагниевого комбинат» (АО «УК ТМК») строился с использованием последних технических и научно-исследовательских разработок. В течение 1995–2006 гг. была проведена сертификация высших марок титана для использования в аэрокосмической отрасли, а заключение долгосрочных соглашений с фирмой «Таймет» поставило комбинат в ряд крупнейших интегрированных поставщиков титана для самолетостроения в лице фирм «Таймет» (титановые полуфабрикаты и сплавы), «Пратт энд Уитни» (моторостроение), «Боинг» (самолеты) [5, 141].

Учитывая доминирующие на рынке тенденции, необходимо инициировать масштабный процесс формирования корпоративных структур в отечественной промышленности, подразумевающий следующие направления работ:

1. Регламентация правового поля деятельности интегрированных структур.

2. Выстраивание системы взаимоотношений интегрированных структур с различными ветвями государственной власти.

3. Содействие в решении проблем социальной сферы, возникающих в процессе образования интегрированных структур.

4. Формирование полноценного фондового рынка как инструмента привлечения инвестиционных ресурсов [8, 172].

Транснациональные компании могут выполнять задачи взаимодействия республик СНГ и служить при государственной поддержке опорой восстановления народнохозяйственной кооперации на новых взаимовыгодных принципах.

**Выводы.** Учитывая, что межрегиональное сотрудничество – один из путей к международному безопасному и стабильному экономическому развитию, укреплению государственности, необходимо:

- разработать и принять международную стратегию формирования и развития ТНК;

- предложить государственным и деловым структурам участвовать в формировании транснациональных групп, мобилизующих ресурсы на подъем и развитие производства;

- способствовать принятию нормативных актов, обеспечивающих реализацию разнообразных схем капитала, поддержку создания и деятельности на территории государств СНГ своих ТНК;

- обеспечить более тесную организационно-экономическую и технологическую интеграцию государств Содружества, регионов, предприятий и организаций в мировое хозяйство путем становления и развития специализированных и кооперированных производств, создания совместных предприятий с зарубежными фирмами, а также организации дочерних компаний, являющихся мировыми лидерами или занимающих передовые позиции в разработке и производстве промышленной продукции, образование ТНК (компаний, монополий);

- при создании и включении в деятельность ТНК предусматривать осуществление управления разными государственными пакетами акций в единых корпорациях, создания развитой системы контроля за финансовыми опе-

рациями своих филиалов в принимающих странах, потоком технологий и внутрикооперативным оборотом;

- развивать равноправные отношения с крупными иностранными компаниями для кардинальной модернизации экономики стран СНГ;
- активно участвовать в поиске внутренних и внешних источников финансирования финансово-промышленных групп;
- усиливать поддержку транснационального строительства как важнейшего фактора повышения жизнеспособности экономик стран СНГ;
- создавать условия для стимулирования инвестиций в ТНК, например, путем организации специальных заготовительно-гарантийных фондов;
- привести действующую налоговую систему в соответствие с реальными возможностями для рентабельной хозяйственной деятельности ТНК;
- расширять профессиональную подготовку менеджеров для управления национальными и транснациональными корпорациями на базе крупнейших центров инвестиционного менеджмента стран СНГ;
- содействовать заключению соглашений правительств и крупнейших коммерческих банков о финансовой поддержке процесса становления корпораций в СНГ, о мобилизации в этих целях свободных средств населения, малого и среднего бизнеса, иностранных инвесторов, об увеличении государственных и банковских вложений в НИОКР и в расширение инновационной базы корпоративных структур;
- проработать конкретные пути интеграции ТНК стран СНГ в современную мировую экономику путем транснационализации капиталов, прежде всего в передовых технологических, наукоемких производствах.

1. *Алексеев А.* Тенденции и перспективы транснационализации российских корпоративных структур. – М.: Юрид. лит., 2005. – 230 с.

2. *Винслав Ю., Лисов В.* Становление холдинговых компаний: правовое и организационное обеспечение // Российский экономический журнал. – 2000. – №5–6. – С. 25–32.

3. Инвестиционный меморандум акционерного общества «Ульбинский металлургический завод». – Усть-Каменогорск, 2008. – 75 с.

4. *Кулагин М.И.* Государственно-монополистический капитализм и юридическое лицо: Избранные труды. – М., 2007. – 328 с.

5. *Мозолин В.П.* Право США и экспансия американских корпораций. – М.: Юрид. лит., 2011. – 141 с.

6. *Музапарова Л., Карин Е.* Транснациональные корпорации в Казахстане // Центральная Азия и Кавказ. – 2010. – №10. – С. 22–28.

7. Региональный статистический ежегодник Казахстана: Статистический сборник. – Алматы: Жеті Жарғы, 2010. – 380 с.

8. Современные международные монополии / Отв. ред. Х. Хайнигер, Ю.И. Юданов. – М.: Юрид. лит., 2008. – 172 с.

9. Современные транснациональные корпорации // Мировая экономика и международные отношения. – 2003. – №9. – С. 112–114.

10. *Liivak, I.A., Maule, C.J.* (1972). The Multinational Firm: Some Perspectives. In: The Multinational Firm and the Nation State. Ed. by G. Paquet. Toronto. P. 22.

Стаття надійшла до редакції 11.04.2013.