

МЕТОДОЛОГИЧЕСКИЕ ПРОБЛЕМЫ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ НАУКИ



Г.А. ШМАРЛОВСКАЯ

ВЫБОР МЕЖДУНАРОДНОЙ СТРАТЕГИИ И ТЕХНОЛОГИИ ПРОНИКНОВЕНИЯ НА МИРОВЫЕ РЫНКИ

Экономический кризис обусловил обострение конкуренции на мировых рынках, что привело к всплеску протекционизма, усугубило проблемы с экспортом, актуализировало поиск стимулов к развитию внешнеторговых отношений практически для всех стран. В связи с этим национальные экспортно-ориентированные предприятия были вынуждены решать задачи сохранения позиций на уже завоеванных рынках, а также искать новые рынки для реализации своей продукции как возможность для поддержания и расширения объемов производства, компенсации потерь, обусловленных сокращением сбыта на отдельных рынках.

Однако представляется правомерным считать, что расширение внешней торговли и обеспечение снижения отрицательного сальдо торгового баланса предопределены эффективностью преобразований в реальном секторе.

Специфика Республики Беларусь как транзитивной страны с малой открытой экономикой состоит в необходимости одновременного решения проблем, связанных, во-первых, с вхождением в новую международную интернационализированную экономику и определением своего места в ней, во-вторых, с осуществлением структурной адаптации экономики, предполагающей модификацию ее международной специализации.

В связи с этим представляется, что *международной стратегией* развития является активизация процессов интернационализации, транснационализации, миграции (экспорта и импорта) капитала, нацеленных на структурную адаптацию, развитие новых способов концентрации и централизации производства и капитала, актуальные формы сетевой организации производства.

Современная «новая» международная экономика воплощает в себе глобальный воспроизводственный процесс, в котором задействованы практически все страны мира. Особую роль в этом взаимопереплетении сыграли транснациональные корпорации (ТНК). Они в условиях резкого обострения международной конкуренции и быстрых технологических изменений, свя-

Галина Александровна ШМАРЛОВСКАЯ, доктор экономических наук, профессор, декан факультета международных экономических отношений Белорусского государственного экономического университета.

занных с информационной революцией, под воздействием которой основным фактором конкурентоспособности фирм и экономик становится обладание передовыми технологиями и развитие наукоемких производств, приступили к модификации международной специализации и масштабной реструктуризации всех отраслей. Особенно с 80-х гг. XX в. ТНК активизировали действия по разделению технологического процесса и переносу трудоемких и материалоемких, энергоемких и экологически вредных производств или отдельных частей производства за пределы страны базирования. «Рассеивался» этот процесс главным образом в развивающихся странах, где более низкая стоимость человеческого капитала и сырьевых ресурсов, и в 90-е гг. к нему подключились транзитивные страны.

В результате углубления международной производственной кооперации возникли сетевая организация производства и новая международная экономика, отличающаяся тем, что перестройке подвергаются организационные структуры производства, технологии, производственные связи. Сетевая организация производства позволила решить ряд проблем. Среди них:

- перенос трудоемких и материалоемких производств или отдельных процессов;
- освобождение ресурсов и переключение в большей степени на производство высокотехнологичной и наукоемкой продукции;
- осуществление реструктуризации отраслей;
- корректировка международной специализации страны;
- повышение выпуска высокотехнологичной продукции;
- снижение издержек производства и удешевление производства товаров и услуг, активизация географической диверсификации экспорта;
- закрепление на рынках новых регионов.

В условиях новой международной экономики в Республике Беларусь перспективы дальнейшего развития внешней торговли, прежде всего экспорта товаров и услуг, в значительной степени predeterminedены выбором экспортно-ориентированными предприятиями новейших технологий проникновения на зарубежные рынки, позволяющих им ускорять структурную адаптацию экономики и корректировать специализацию, ориентируясь на развитие инновационной экономики.

Мировой опыт свидетельствует о том, что традиционный путь экспорта готовой продукции не всегда эффективен, особенно в условиях применения протекционистских мер. На практике апробированы технологии проникновения хозяйствующих субъектов на внешние рынки (мировые, региональные и национальные), основанные на международной кооперации производства. Возникает вопрос: «Есть ли возможность для Республики Беларусь использовать их на уже поделенных рынках и в сферах влияния?» Положительный ответ подтверждается примерами сотрудничества с Китаем, Венесуэлой, Вьетнамом и другими странами. Неравномерность развития экономик, трансформационные процессы, происходящие также и в этих странах, создают предпосылки для вовлечения их экономического потенциала в национальные технологические цепочки, используя их как основу для выхода на рынки стран-соседей.

Одной из технологий проникновения на внешние рынки является активизация процесса формирования *национальных сетевых структур через экспорт капитала*, главным образом посредством размещения прямых иностранных инвестиций (ПИИ), преимущественно на развивающихся рынках Юго-Восточной Азии, Латинской Америки, Африки. Экспорт инвестиций позволяет переходить от экспорта готовой продукции к производственной деятельности и контролю над производством в странах — потребителях данной продукции, увеличивать реализацию продукции на уже освоенных внутренних рынках этих стран.

Развитие сетевой экономики взаимосвязано с углублением международной специализации посредством развития *фрагментации производства*, которая также является технологией проникновения на внешние рынки. Фрагментация производства рассматривается как основа для сборки узлов, агрегатов в любой точке мира — местах концентрации потребления. Иными словами, она предполагает, что национальные предприятия будут специализироваться не на выпуске готовой продукции, а на производстве комплектующих с последующим экспортом стандартизированных узлов, деталей, полуфабрикатов и их сборкой в странах, где есть потребительский рынок. Это позволяет удешевлять экспорт за счет вывоза не конечной продукции, а компонентов вследствие более низких таможенных пошлин; освобождать ресурсы для осуществления новых технических, технологических разработок и производства высокотехнологичных, качественных частей и компонентов.

Правомерен опыт новых индустриальных стран (НИС). Так, специализация НИС со стороны ТНК на производстве компонентов вследствие переноса отдельных технологических процессов привела к тому, что, например, в 2005 г. на Филиппинах доля частей и компонентов машин и транспортных средств в экспорте «машины и транспортные средства» составляла 88,0 %, в их импорте — 87,0, в общем объеме экспорта страны — 65,4, в общем объеме импорта страны — 50,3 % [1, 25—34].

В связи с этим фрагментацию рассматривают как метод: а) ускоренной модернизации, б) овладения высокими технологиями, в) углубления международной производственной кооперации.

Вместе с тем фрагментацию производства правомерно рассматривать как технологию вхождения в цепочки ведущих ТНК. В начале перестройки они использовали транзитивные страны в основном как сбытовую сеть. В настоящее время рассматривают их, во-первых, как надежных местных поставщиков стандартизированных комплектующих, узлов и компонентов, соответствующих мировым стандартам. Во-вторых, высокотехнологичные ТНК реализуют в отношении транзитивных стран стратегию размещения производственных мощностей, в том числе НИОКР, что обусловлено значительной долей расходов на НИОКР и возможностью использования в транзитивных странах высококвалифицированных ученых, инженеров, конструкторов с невысоким уровнем их оплаты (характерно для ТНК автомобилестроительной отрасли, программного обеспечения). Это актуально для нашей страны, поскольку есть высококвалифицированные кадры, технопарки, соответствующие производства.

В Республике Беларусь на практике данные технологии активно используются экспортно-ориентированными предприятиями, поскольку происходит постепенная трансформация от стратегии создания торгово-посреднических сетей к формированию *транснациональной производственно-инвестиционной модели экономических связей*, нацеленной на создание филиалов отечественных предприятий, совместных предприятий (СП), сборочных производств за рубежом. Именно эта модель позволяет наряду с сохранением собственной доли на освоенных рынках осуществлять переход от экспорта готовой продукции к производственной деятельности в странах — потребителях данной продукции — на основе экспорта капитала. В результате, белорусские предприятия-экспортеры, осуществляя перенос отдельных звеньев технологического процесса и приобретая права владения и контроля над производством в других странах, реально становятся международными по характеру своей деятельности. Это соответствует мировым тенденциям.

В Республике Беларусь основными направлениями активизации экспорта белорусского капитала являются создание сборочных производств,

расширение товаропроводящих сетей и углубление кооперационных связей с иностранными фирмами.

Товаропроводящая сеть (ТПС) функционирует со следующей институциональной структурой: торговые дома, представительства, дилеры, фирмы-агенты, сборочные производства, СП с иностранными партнерами, акционерные общества и др. (табл. 1). К апрелю 2010 г., как свидетельствуют данные, в Беларуси насчитывалось 269 субъектов ТПС с белорусскими инвестициями. Кроме того, разветвленная косвенная товаропроводящая сеть (дилеры, дистрибьюторы и др.) представлена 3 243 структурами ТПС (в 2009 г. — 3 026 субъектов ТПС без участия белорусского капитала) [2; 3].

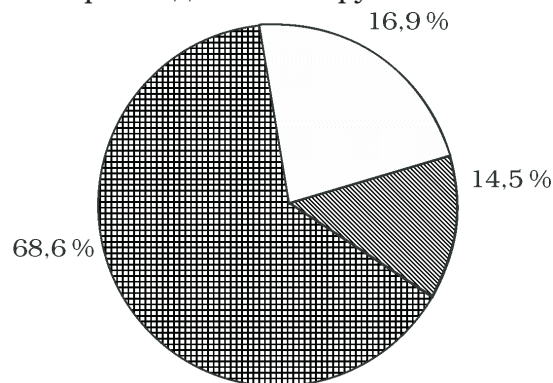
Таблица 1. Субъекты ТПС с белорусскими инвестициями и без белорусских инвестиций, по состоянию на 01.04. 2010 г. [2]

Субъект ТПС	Количество субъектов ТПС с белорусскими инвестициями	Количество субъектов ТПС без белорусских инвестиций
Министерство строительства и архитектуры Республики Беларусь	9	21
Министерство промышленности Республики Беларусь	94	1 610
Министерство сельского хозяйства и продовольствия Республики Беларусь	7	36
Министерство финансов Республики Беларусь	1	2
Министерство энергетики Республики Беларусь	1	43
Государственный военно-промышленный комитет Республики Беларусь	1	16
Концерн «Беллесбумпром»	21	943
Концерн «Белгоспищепром»	14	34
Концерн «Белнефтехим»	31	38
Концерн «Беллегрпром»	38	165
Концерн «Белбиофарм»	1	204
ГО «Белресурсы»	10	0
Брестский облисполком	4	20
Витебский облисполком	5	18
Гомельский облисполком	10	8
Гродненский облисполком	3	42
Минский облисполком	7	0
Могилевский облисполком	7	20
Мингорисполком	5	23
ВСЕГО	269	3 243

В отраслевом разрезе ТПС — это в основном машиностроение, сельскохозяйственное оборудование, электроприборы и др. А также инфраструктурные отрасли — грузоперевозки, коммуникационные, главным образом, строительные услуги, подготовка кадров и др. Наибольшее их количество (рис. 1) сосредоточено в основных торговых партнерах Беларуси — странах СНГ, в том числе: России (179), Украине (33), Казахстане (15), Молдове (14), Литве (26), Латвии (12), Польше (5).

Только по Министерству промышленности Республики Беларусь (данные 2009 г.) за рубежом действует товаропроводящая сеть в 63-х странах, в том числе: более 1 200 дилерских структур, 92 субъекта ТПС с белорусскими инвестициями, 54 сборочных производства в 15-ти странах. Количество субъектов ТПС с белорусскими инвестициями по состоянию на 01.04. 2010 г. составляло 94 [2]. В соответствии с Комплексной программой создания подведомственными предприятиями Министерства промышленности Республики Беларусь сборочных производств за рубежом и дополнениями к ней «Актуализированная программа развития сборочных производств

организаций Министерства промышленности Республики Беларусь за рубежом» в планах 2010 г. — создание 28 сборочных производств: в России — 11, странах СНГ — 7, странах дальнего зарубежья — 10.



Товаропроводящая сеть Республики Беларусь:
 ■ — Россия; □ — страны дальнего зарубежья;
 ▨ — страны СНГ [4]

Так, по данным на 2009 г., Минский тракторный завод (РУП МТЗ) имеет предприятия по сборке тракторов, в том числе: в 6-ти странах дальнего зарубежья — 7 СП (Польша, Эфиопия, Китай, Египет, Румыния, Латвия). В 2010 г. запланировано открытие совместных предприятий в Венесуэле, Китае; в Российской Федерации — 5; в 4 странах СНГ — 5. РУП «Минский автомобильный завод» планирует открыть СП в Украине, Китае, Вьетнаме, Аргентине; БелАЗ — в Китае; Белорусский металлургический завод (БМЗ) — на территории Западной Европы, Китая, Северной Америки.

Примеры по странам. Китай. Товаропроводящая сеть Беларуси в КНР представлена следующими совместными предприятиями: «Санцзян-Волат компания Лтд», «Авик-БелАЗ Карьерные Машины», «Харбин ДопЦзин Гомель» — предприятие сельскохозяйственного машиностроения, «Белмет (Шанхай) трейдинг К°, Лтд», ООО «Белнефтехим Шанхай трейдинг», представительства ЗАО «Белорусская калийная компания», ПО «Минский тракторный завод», РУП «Гомсельмаш», УП «Завод полупроводниковых приборов», НПО «Интеграл», ОАО «БелАЗ», ОАО «АСБ Беларусбанк» и Белорусской торгово-промышленной палаты. В 2009 г. Беларусь и Китай создали совместные производства белорусской техники «БелАЗ» и «Гомсельмаш». В 2010 г. планируется открытие еще одного сборочного производства тракторов.

Венесуэла. На территории этой страны действует ряд белорусско-венесуэльских СП. Среди них: СП «Сисмика БелоВенесолана», которое с мая 2008 г. ведет сейсморазведочные работы в бассейне р. Ориноко. Доля белорусской стороны составляет 40 %. Учредителями СП являются ПО «Белоруснефть» и Венесуэльская государственная нефтяная компания ПДВСА. Создано Белорусско-венесуэльское СП по добыче нефти «Петролера БелоВенесолана» при участии ПО «Белоруснефть» и венесуэльской государственной нефтяной компании ПДВСА. В 2009 г. был подписан акт о передаче этому СП дополнительных активов в виде трех венесуэльских месторождений углеводородов: Остра, Оритупано и Норте Лагунильяс, блок II. Данное предприятие обладает также лицензией по добыче нефти шести месторождений природного газа. Совместное белорусско-венесуэльское предприятие по нефтяному сервису «Сервисио БелоВенесолана» между ПО «Белоруснефть» и компанией «ПДВСА Сервисио» создано в марте 2010 г.

В течение 2010 г. в Венесуэле будут построены 3 завода с помощью МТЗ: по сборке тракторов мощностью 10 тыс. машин в год; сборочный завод РУП МАЗ на 5 тыс. ед. в год; сборочный завод по производству дорожной, дорожно-строи-

тельной техники ОАО «Амкодор». Подготовлен также проект о создании СП по сборке карьерных самосвалов ПО «БелАЗ». В перспективе рассматривается создание сборочного производства холодильников, телевизоров, предприятий по производству строительных материалов, переработке кофе [5].

Вьетнам. Планируется создание сборочного производства Минского моторного завода, белорусской оптики и станков, коммунальной и карьерной техники, создание СП в области пищевой промышленности.

Для Республики Беларусь функционирование сборочных производств за рубежом вследствие переноса технологических процессов — это:

- возможность закрепления на рынках данных стран, что особенно актуально в странах с высоким уровнем таможенной защиты и разветвленной системой нетарифных мер защиты внутреннего рынка;
- путь проникновения с освоенного рынка на новые соседние национальные и региональные рынки (Венесуэла — страны Латинской Америки, Китай и Вьетнам — страны АТР, Молдова — страны ЕС и др.);
- возможность корректировки международной специализации страны;
- увеличение производства высокотехнологичной и наукоемкой продукции.

Однако в целом по Беларуси размеры экспорта капитала незначительны (табл. 2—4) [6].

Таблица 2. Основные показатели инвестиционных потоков Республики Беларусь, 1995—2009 гг., млн дол.

Показатель	1995 г.	2000 г.	2001 г.	2002 г.	2005 г.	2006 г.	2007 г.	2008 г.	2009 г.
Отток ПИИ	0,0	0,2	0,3	-206,2	2,5	3,0	15,2	8,9	27,4
Приток ПИИ	14,7	118,8	95,8	247,1	305,0	354,0	1 785,2	2 158,1	1 860,5
Доля исходящих ПИИ во входящих ПИИ, %	0,0	0,2	0,3	-83,4	0,8	0,8	0,9	0,4	1,5
Динамика оттока ПИИ, %	-	-75,0	50,0	-68 833,3	92,3	20,0	406,7	-41,4	207,9

Примечание: собственная разработка на основе [6].

Таблица 3. Структура экспорта капитала из Республики Беларусь в зависимости от формы инвестирования, 2006—2009 гг., млн дол.

Показатель	2006 г.			2007 г.			2008 г.			2009 г.		
	СНГ	Вне СНГ	Всего	СНГ	Вне СНГ	Всего	СНГ	Вне СНГ	Всего	СНГ	Вне СНГ	Всего
В С Е Г О	2,6	0,4	3,0	14,2	1,0	15,2	7,0	1,9	8,9	24,5	2,9	27,4
Акционерный капитал	2,2	0,2	2,4	12,8	0,7	13,5	3,6	1,7	5,3	18,7	2,6	21,3
Реинвестированные доходы	0,0	0,0	0,0	0,1	0,0	0,1	0,3	0,0	0,3	3,7	1,9	5,6
Прочий капитал	0,4	0,2	0,6	1,3	0,3	1,6	3,1	0,2	3,3	2,1	-1,6	0,5

Примечание: собственная разработка на основе [6].

Таблица 4. Географическая структура экспорта капитала из Республики Беларусь, 2006—2009 гг., %

Отток ПИИ	2006 г.	2007 г.	2008 г.	2009 г.
В С Е Г О	100,0	100,0	100,0	100,0
СНГ	86,7	93,4	78,7	89,4
Остальные страны	13,3	6,6	21,3	10,6

Примечание: собственная разработка на основе [6].

Данные табл. 4 свидетельствуют о том, что за 2009 г. отток ПИИ из Республики Беларусь составил 27,4 млн дол. (за 2008 г. — 8,9 млн дол.). С 2005 по 2009 гг. наблюдался постоянный рост оттока ПИИ из страны, за исключением 2008 г., когда экспорт капитала сократился на 41,4 %. Основная часть ПИИ экспортировалась в качестве вклада в уставные фонды (в 2006 г. — 80 %, в 2007 г. — 89, в 2008 г. — 60, в 2009 г. — 78 %). При этом на страны СНГ приходилось в среднем 86 % от общего объема ПИИ в форме акционерного капитала. До 2008 г. реинвестированные доходы составляли незначительную часть от общего объема исходящих из страны инвестиций и направлялись только в страны СНГ. В 2009 г. их доля значительно выросла (с 3,4 % в 2008 г. до 20,4 % в 2009 г.). На страны вне СНГ пришлось 34 % от общего объема ПИИ в форме реинвестированных доходов.

И все-таки данные платежного баланса позволяют сделать вывод о том, что белорусские предприятия отдают предпочтение не экспорту капитала, а традиционной форме — экспорту готовой продукции.

По фрагментации в качестве примера можно привести опыт РУП МАЗ, который осуществляет поставки автошасси 20-ти российским заводам — изготовителям специальной техники. В то же время МАЗ с учетом технической и экономической целесообразности производственной кооперации с российским Камазом может специализироваться на производстве таких агрегатов, как кабина, мосты и пр. В 2010 г. МАЗ договорился с вьетнамской компанией «Beam» на поставку машинокомплектов грузовых автомобилей для сборки.

Вместе с тем правомерно переходить к использованию более капиталоемких технологий выхода на внешние рынки. Практика свидетельствует о том, что устойчивость компаний на мировых рынках зависит также от организационных форм предпринимательства. Более конкурентоспособны, в силу наличия конкурентных преимуществ, крупные, главным образом транснациональные корпорации.

Представляется правомерным, что в структурных преобразованиях необходимо подниматься на новую ступеньку. Мировой опыт свидетельствует о том, что предпосылкой создания транснациональных интегрированных структур является процесс централизации производства, направленный на укрупнение размеров предприятий. В связи с этим необходимо активнее переходить от экспорта готовой продукции и экспорта капитала, позволяющего переносить элементы производства на территории других стран, к более капиталоемким операциям, становиться *субъектами* таких *новых способов централизации* производства, появление которых стимулировала новая международная экономика, как слияния и поглощения, образование стратегических альянсов.

Слияния и поглощения (СиП) — одна из наиболее эффективных рыночных стратегий, которая позволяет выжить в условиях обострившейся борьбы на мировом рынке, превратились в способ получения сравнительных преимуществ в отношениях с партнерами, размещения ПИИ. Слияния и поглощения активизируют формирование более крупных конкурентоспособных на мировых рынках *горизонтально и вертикально интегрированных структур кластерного типа*. При этом, как доказывает практика, в том числе НИС и транзитивных стран, целесообразен акцент на вертикальные образования, предполагающие включение в состав предприятий-поставщиков также находящихся за рубежом и/или предприятий-потребителей, являющихся импортерами комплектующих. В результате, отечественные предприятия повышают долю своей продукции на зарубежных рынках.

В нашей стране экспортно-ориентированный кластерный характер носят нефтехимическая, машиностроительная, лесная отрасли, пищевая, на базе которых возможно установление долгосрочных хозяйственных отно-

шений с ТНК и финансово-промышленными группами. Представляется, что ставку необходимо делать на нефтехимическую отрасль и подотрасли машиностроения, так как именно они создают мультипликационный эффект по распространению передовых технологий в рамках национальной экономики.

Республика Беларусь является объектом слияний и поглощений, особенно в финансовой сфере, однако для сохранения и развития реального сектора целесообразно подключаться в качестве *субъекта* к процессам *слияний и поглощений*, создавать интегрированные структуры путем приобретения готовых предприятий, расположенных за рубежом. Это позволит национальным предприятиям-экспортерам достичь ряда преимуществ:

- проникнуть на новые рынки, минуя таможенные барьеры;
- получить доступ к источникам сырья, стратегическим природным ресурсам и обеспечить бесперебойные его поставки (скупка месторождений, металлургических заводов и пр.);
- использовать производственные мощности, каналы сбыта, поставщиков комплектующих, технологии и потребителей поглощенной компании;
- получить в результате СИП технологически более передовых предприятий запатентованные технологии, доступ к рынку специализированной высококачественной продукции;
- получить доступ к использованию международных брендов и дизайнерских возможностей.

В целом для экономики это будет способствовать повышению ее национальной безопасности, сокращению технологического разрыва, созданию основы для перехода от завоевания локальных, национальных к региональным и мировому рынкам.

Таковы некоторые апробированные, результативные и перспективные технологии выхода на зарубежные рынки.

Литература и электронные публикации в Интернете

1. Шишков, Ю.В. Россия на развилке стратегических дорог / Ю.В Шишков // МЭиМО. — 2007. — № 12.
2. Министерство торговли Республики Беларусь Товаропроводящая сеть: Товаропроводящие сети по странам [Электронный ресурс] / М-во торговли Респ. Беларусь. — Минск. — 2009. — Режим доступа: http://www.mintorg.gov.by/index.php?option=com_content&task=view&id=33&Itemid=56. — Дата доступа: 08.04. 2010.
3. ТПС [Электронный ресурс] / Портал информационной поддержки экспорта. — 2009. — Режим доступа: <http://export.by/?act=tps&mode=search&mode2=country&type=ino>. — Дата доступа: 08.04. 2010.
4. Товаропроводящая сеть: Комментарии [Электронный ресурс] / М-во торговли Респ. Беларусь. — Минск. — 2009. — Режим доступа: http://www.mintorg.gov.by/index.php?option=com_content&task=view&id=946&Itemid=483. — Дата доступа: 08.04. 2010.
5. МТЗ и МАЗ в 2010 г. приступают к реализации крупных инвестпроектов [Электронный ресурс]. — Минск — 2010. — Режим доступа: <http://www.belta.by/ru/news/econom?id=289647>. — Дата доступа: 20.03. 2010.
6. Платежный баланс Республики Беларусь за 2009 г. [Электронный ресурс] / Нац. банк Респ. Беларусь. — Минск. — 2010. — Режим доступа: <http://www.nbrb.by/statistics/BalPay/>. — Дата доступа: 18.05. 2010.

*Статья поступила
в редакцию 16.07. 2010 г.*