

Интернационализация как форма движения международной конкуренции

Людмила ПЕТРОВСКАЯ,
профессор БГЭУ,
доктор экономических наук

Алексей ДАНИЛЬЧЕНКО,
профессор БГУ,
доктор экономических наук

Прошло более 15 лет с начала восточно-европейских реформ, направленных на переход от централизованно управляемого хозяйства к социально ориентированной рыночной экономике открытого типа. Одни страны на этом пути продвинулись вперед, другие далеки от завершения данного процесса, а третьи, как Республика Беларусь, строят собственную модель устойчивого социально-экономического развития. Одним из факторов рыночного развития нашей страны считалось привлечение иностранных инвестиций, так как в условиях переходной экономики отечественного капитала явно не хватало. Для этих целей в республике были разработаны целевые программы привлечения иностранных инвестиций. Разнообразные национальные организации и многие отечественные экономисты предполагали, что вложения иностранного капитала в экономику страны будут значительными. В качестве аргумента указывалось, что для этого у нас имеются многие предпосылки: квалифицированная и дешевая рабочая сила, выгодное географическое положение, политическая стабильность, незадействованные производственные мощности и т.д. и т.п.

В официальных статистических сборниках регулярно публикуются данные о динамике развития прямых иностранных инвестиций и национального экспорта, которые свидетельствуют об открытости экономики. Оптимистический прогноз на 2005 г.

предполагал, что в I квартале поступление инвестиций составит 24,8 млн., во II – 57,9, а в III и IV кварталах соответственно 60 и 57,3 млн. долл. В свою очередь, динамика прироста экспорта (к уровню предыдущего года) за 1998–2004 гг. выглядела следующим образом: 1998 – 10,8%, 1999 – 8,5%, 2000 – 17,6%, 2001 – 10,4%, 2002 – 8,6%, 2003 – 24%, 2004 – 38,3%.

Прямые иностранные инвестиции и экспорт свидетельствует лишь об их абсолютном и относительном приращении или уменьшении. На самом деле существует еще и динамический метод, показывающий в плане категориального аппарата движение прямых инвестиций и развитие экспорта. Ведущим движущим мотивом для него и ориентированной на экспорт инвестиционной стратегии фирм является международная конкуренция. В процессе переноса за рубеж прямых производственных инвестиций и наращивания объемов экспорта на внешних рынках, которые в научной литературе обозначаются как интернационализация деловой активности фирмы, возникает ряд типичных ситуаций, схематично изображенных на рис. 1.

В упрощенном виде исходная ситуация выглядит так: отечественная фирма страны А, для которой на внешнем рынке основным конкурентом является иностранная фирма из страны В. Кроме этого, существует рынок третьей страны и местная фирма-конкурент.

В случае А (как и в обратном случае С) отечественная фирма конкурирует с иностранной фирмой на ее рынке. Этот случай типичен и для международной конкуренции, и для международной фирмы, которая начинает заниматься бизнесом в форме экспорта или прямых иностранных инвестиций. При этом речь идет об активной интернационализации отечественной фирмы и пассивной интернационализации иностранной фирмы из страны В.

В случае В уже отечественная и иностранная фирмы ведут конкурентную борьбу на рынке третьей страны, встречая конкуренцию и со стороны местных товаропроизводителей. Отметим, что в случае В отечественная фирма и иностранная фирма также проводят политику активной интернационализации.

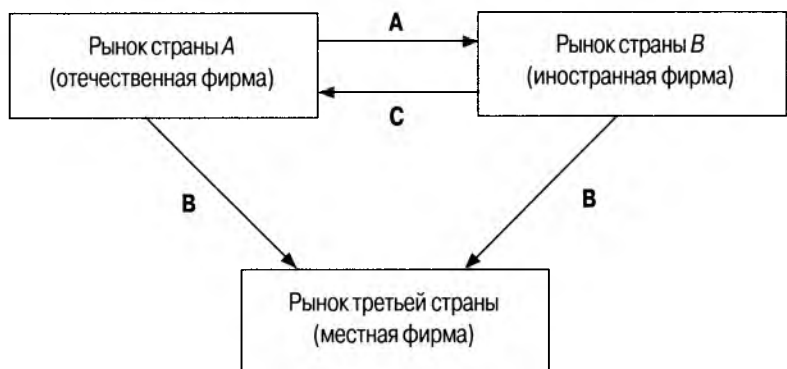


Рис. 1. Типичные варианты международной конкуренции, возникающие в процессе интернационализации фирмы

И наконец, возможен комбинированный случай А/С, когда одновременно отечественная фирма ведет конкурентную борьбу с иностранной на своем внутреннем рынке (пассивная интернационализация) и, проводя активную интернационализацию в форме экспорта и прямых инвестиций, вступает в конкурентную борьбу с иностранной фирмой на ее внутреннем рынке. Такой случай в экономической науке получил название ответной поведенческой реакции, или олигополистического параллельного поведения. Он характерен для развитых индустриальных государств, обладающих схожими параметрами структуры спроса, внутриотраслевыми поставками однородной продукции и перемещением капитала между странами.

Ранее, до открытия границ, белорусские предприятия находились в искусственно созданном монопольном положении при хроническом товарном дефиците и диктовали уровень цен и сервиса. Сейчас в результате открытости экономики под воздействием международной конкуренции они оказались в более сложных рыночных условиях, вызванных реальным перепроизводством товаров и иногда неплатежеспособным инвестиционным и потребительским спросом.

Хотя следует подчеркнуть, что в белорусской экономике сохраняется высокая степень концентрации производства, особенно в отраслях промышленности. Крупные предприятия занимают монопольные позиции на внутренних рынках, практически полностью отсутствует национальная внутриотраслевая конкуренция. Так, в промышленности Беларуси в 2004 г. насчитывалось 183 предприятия-монополиста, в том числе и в традиционных экспортоориентированных отраслях. Например, в черной металлургии три предприятия произвели 86,7% от общего объема продукции, в химической и нефтехимической промышленности

17 предприятий-монополистов имели удельный вес в общем объеме производства 80,9%, а 86 предприятий-монополистов в машиностроении и металлообработке занимали в общем объеме производства 61,8%. Такие данные можно привести и по топливной промышленности, где три самых крупных предприятия в 2004 г. в общем объеме производства имели 98,3%, а в химической и нефтехимической на три предприятия приходилось 59,4% общего объема производства. В то же время спрос на большинство видов промышленной продукции ограничен возможностями внутреннего рынка, а это побуждает крупные предприятия искать рынки сбыта за рубежом.

Пассивная интернационализация сама по себе имеет огромное значение для местных предприятий сферы производства и оказания услуг. Отечественные предприятия втянуты в конкурентную борьбу с иностранными компаниями на местных рынках, хотя еще и не заняты собственной деловой активностью за границей, лишь косвенно участвуя в процессе интернационализации. Впоследствии они сами на основе приобретенного опыта конкуренции с иностранными фирмами могут и должны перейти к активной интернационализации и вступить в конкурентную борьбу на рынках третьих стран, а потом и на рынках своих основных конкурентов. Что в настоящее время и демонстрируют ведущие отечественные предприятия-экспортеры. Экспортная квота в ВВП страны в последние годы составляет в среднем 60%, а по основным товарным группам она колеблется от 70 до 90% и выше. Например, Беларусь экспортирует 90–95% произведенных тракторов и автомобилей, 70–75% металлорежущих станков, 70–80% холодильников и морозильников, половину телевизоров, 80–90% калийных удобрений, 60–80% химических волокон и нитей.

Итак, пассивная и особенно активная интернационализация взаимо-

обусловлены и взаимосвязаны с международной конкуренцией. Более того, стратегия интернационализации, выбор формы вхождения на заграничный рынок будут определяться структурой рынка: чистая конкуренция, монополистическая конкуренция, монополия, олигополия. Поэтому международная предпринимательская активность фирмы зависит не просто от международной конкуренции, а от конкретной ее формы и разновидности.

При объяснении интернационализации используется инструментальный микроэкономический анализ, который переносится на сферу международного бизнеса с его различными международными рынками товаров и услуг, интернациональным уровнем цен и мировой конъюнктурой. В теоретическом плане совершенная и несовершенная конкуренции образуют определенные модели неоклассической теории.

Возникает вопрос, почему при совершенной конкуренции фирмы, стремящиеся минимизировать предпринимательский риск, активно инвестируют в заграничные национальные предприятия, добиваясь превращения их в собственные филиалы и дочерние компании под своим полным контролем. Минимизирующая риск фирма-инвестор будет стремиться максимально диверсифицировать свои иностранные активы, чтобы не подвергать их отдельные части синхронно возникающим опасностям. Как известно, капитал не рекомендуется сосредотачивать в одном большом инвестиционном портфеле, который может принести либо прибыль, либо убытки. На практике встречаются различные сочетания ожидаемого среднего дохода, но с меньшим риском. Поэтому стремление к диверсификации не всегда вызывает готовность к захвату контрольных пакетов акций у отдельных заграничных предприятий, для чего ограничивается лишь портфельными инвестициями.

Ситуации совершенной конкуренции встречаются на международных рынках (в этом случае предпочтение отдается торговым операциям), но они менее типичны, чем ситуации несовершенной конкуренции. Своим происхождением прямые инвестиции за границу в большей степени обязаны несовершенной конкуренции на международных рынках.

Теория несовершенной конкуренции, обосновывающая происходящие на международных рынках процессы, включает в анализ конкурентные преимущества иностранной фирмы перед местными предприятиями. Можно выделить четыре группы конкурентных монополистических по своему характеру преимуществ, которые делают целесообразным прямое зарубежное инвестирование.

Во-первых, конкурентное преимущество возникает уже в силу самой несовершенной конкуренции на конкретных товарных рынках на основе дифференциации продукта и особенностей маркетинга. Так, белорусский рынок в первую очередь оказался насыщенным теми иностранными импортными продуктами, которые у нас не производились либо не отвечали по качеству и ассортиментному ряду международным стандартам.

Во-вторых, необходимо преимущество на основе несовершенной конкуренции на рынках факторов производства, включая запатентованные или другим способом охраняемые технические и технологические знания и способности, а также ноу-хау в области менеджмента. Созданные в Беларуси иностранные и совместные предприятия в промышленности и в сфере услуг как раз и обладают новыми по отношению к местным предприятиям технологиями, при помощи которых насыщается внутренний рынок. Эти первые два пункта связаны с рыночным несовершенством.

В-третьих, международные фирмы, участвующие в несовершенной конкуренции, обладают внешней и

внутренней экономичностью за счет оптимального распределения ресурсов и производства в международном масштабе. При этом национальный и международный рынки рассматриваются как единое целое.

В-четвертых, конкурентное преимущество иностранных фирм может возникнуть в силу государственной политики принимающей страны, хотя это не всегда приводит к позитивному результату. Так, в Беларуси в 90-е годы были приняты отвечающие самым высоким международным стандартам законодательные акты об иностранных инвестициях, разработаны целевые программы привлечения зарубежных инвестиций (в программе на 2001–2005 гг. необходимый ежегодный объем иностранных инвестиций оценивался в 5 млрд. долл.), созданы свободные экономические зоны с дополнительными преференциями для иностранных инвесторов. К сожалению, больших успехов в привлечении иностранных инвестиций в страну добиться не удалось. Зарубежные инвестиции в уставный капитал совместных и иностранных предприятий на конец 2004 г. составили всего 724 млн. долл., или 74 долл. на душу населения, в то время как в Китае – 470 долл. иностранных инвестиций на одного человека.

Для успешной конкуренции на внешнем рынке иностранная фирма должна обладать преимуществом над местными компаниями. Они могут быть связаны с новой технологией или обладанием патентом. Иностранный инвестор имеет свободный доступ к источникам капитала как у себя в стране, так и на международных финансовых рынках, которого лишены многие местные предприятия. В силу международного статуса, имиджа и репутации фирма получает быстрый доступ на рынки многих зарубежных стран. На основе таких преимуществ фирма должна зарабатывать за рубежом значительно больше прибыли, чем у себя

в стране, и на зарубежных рынках принимающих стран ее доходы должны превосходить прибыли местных предприятий.

Таким образом, основным движущим мотивом интернационализации деловой активности в форме экспорта, и особенно прямых иностранных инвестиций, является международная конкуренция. Под ее непосредственным воздействием отечественные предприятия улучшают качество и ассортимент производимой продукции, развивают послепродажное и сервисное обслуживание, внедряют новые технологии. Все это способствует насыщению внутреннего рынка и продвижению собственной продукции на зарубежные рынки. И чем значительнее емкость внутреннего рынка, тем сильнее стремление у товаропроизводителей работать на зарубежных рынках, участвуя в международной конкуренции в третьих странах как с иностранными, так и местными фирмами-конкурентами. Для успешной конкуренции отечественные предприятия должны обладать специфическими внутрифирменными преимуществами, прежде всего, в основной производственной деятельности с учетом национальной базы. Если возможности наращивания экспорта в стране базирования предприятия будут подходить к своему пределу, то развитие получат создаваемые за границей на основе продаваемых зарубежным партнерам технологий сборочные предприятия, а следующим шагом станут собственные прямые иностранные инвестиции белорусских предприятий. В настоящее время это еще не стало характерным массовым явлением для отечественных предприятий, которые пока не приобрели опыта осуществления инвестиционных проектов за рубежом. Но именно этот путь является закономерным для промышленных транснациональных корпораций мира. ■