

УДК 339.9 (476) (082)
ББК 65.9(4Бел)8я43
Б43

Сборник основан в 2003 году

Редакционная коллегия:

доктор экономических наук,
профессор *А. В. Данильченко* (председатель);
доктор экономических наук, профессор *А. В. Бондарь*;
доктор экономических наук, профессор *А. Е. Дайнеко*;
доктор экономических наук, профессор *В. В. Козловский*;
доктор экономических наук, профессор,
член-корреспондент НАН Беларуси *В. Ф. Медведев*;
доктор экономических наук, профессор *С. Ю. Солодовников*;
доктор экономических наук, профессор *А. Н. Тур*;
кандидат экономических наук,
доцент *Е. А. Семак* (отв. секретарь)

Беларусь и мировые экономические процессы: сб. науч. ст.
Б43 Вып. 8 / редкол. : А. В. Данильченко (пред.) [и др.]. – Минск : БГУ,
2011. – 195 с.
ISBN 978-985-518-455-4.

Сборник содержит научные статьи сотрудников и преподавателей кафедры международных экономических отношений факультета международных отношений Белорусского государственного университета, а также других организаций Республики Беларусь за 2010 год. Статьи посвящены исследованиям актуальных проблем развития мировой экономики и международных экономических отношений, а также интеграции Республики Беларусь в мировые экономические процессы.

Для научных работников, преподавателей, студентов, аспирантов и всех, кто интересуется проблемами мировой экономики.

УДК 339.9 (476) (082)
ББК 65.9(4Бел)8я43

ISBN 978-985-518-455-4

© БГУ, 2011

ВВЕДЕНИЕ

Происходящие в мире изменения в глобализации экономики и формирования мирового рынка товаров, услуг, капитала и труда необычайно и сложно воздействуют на системные преобразования государств с переходной экономикой и их включение в современную систему мирохозяйственных отношений.

Предметом предлагаемых читателю научных статей являются новые взгляды на эволюцию теорий международного обмена в экономической науке, концепции построения моделей экономической стабилизации и развития, категории и механизмы устойчивого экономического роста и сотрудничества государств, которые исходят из взвешенного обобщения опыта и ряда принципиальных соображений при разработке приоритетных перспектив.

Опираясь на сложившиеся теории экономического роста и равновесия, эволюционную теорию изменений в экономике, либерально-монетаристские концепции природы денежных потоков, теории институциональных преобразований переходных экономик, авторы работ научно оценивают и обосновывают закономерности, принципы и динамизм интернационализации и интеграции процессов, интенсификации международных связей, факторы успеха и неуспеха трансформационных процессов. Они отказываются от подробной и уже надоевшей читателям попытки еще раз описать имевшие место просчеты и профессиональные ошибки в прошлом, а от эклектики следствий переходят к синтезу причин и выводам эффективного сотрудничества и взаимного влияния экономик стран, регионов и союзов на базе строгих научных приоритетов и логичных методик.

Включение в структуру сборника научных работ аспирантов, соискателей, студентов свидетельствует об успехах сложившейся научной школы в области мировой экономики и ее возможностях комплексно, стратегически и практически решать сложные проблемы современности.

Вынося на широкое обсуждение общественности научные статьи коллектива кафедры международных экономических отношений Белорусского государственного университета, хотелось бы надеяться на поддержку, строгую и объективную оценку его труда.

ОСОБЕННОСТИ РЕГУЛИРОВАНИЯ МЕЖДУНАРОДНОЙ ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНОЙ МИГРАЦИИ

В статье выделены теории трудовой миграции в рамках общих экономических, социальных, демографических подходов, выясняющих причины и последствия развития этих процессов. Определены положительные и отрицательные последствия международной интеллектуальной миграции для стран-реципиентов и стран-доноров, которые позволили сформировать концепции эмиграционной и иммиграционной политики для различных стран.

Marked with the theory of labor migration within the common economic, social structures, demographic approaches, which elucidate the causes and consequences of these processes. Identify the positive and negative effects of international intellectual migration for recipient countries and donor countries, which are allowed to form a conception of emigration and immigration policies for different countries.

В современных условиях происходит активизация миграционных процессов через различные, в том числе этнические и национальные, границы. Ведь миграция – это путь изменения, развития жизнедеятельности человека, его потребностей. Так, если в 1965–1990 гг. общее число международных мигрантов, по данным ООН, возросло с 75 до 120 млн чел., то в 2005 г. оно достигло уже 191 млн, при этом в современном мире каждый 35-й человек – мигрант. Доля мигрантов в общей численности населения планеты в 2005–2008 гг. увеличилась, однако и количество населения пропорционально растет, поэтому доля мигрантов в населении по-прежнему составляет около 3 %. Представляется, что данные перемещения осуществляются в форме международной миграции человеческого капитала.

Активизация миграционных процессов объективно обусловила выделение теорий трудовой миграции в рамках общих экономических, социальных, демографических подходов, выясняющих причины и последствия развития этих процессов, определяющих формы и методы государственного воздействия на них с целью стимулирования или сдерживания.

В рамках экономического подхода неоклассическая теория акцентирует внимание на проблемах саморегулирования движения человеческого капитала; неокейнсианская – на формах и методах государственного регулирования движения человеческого капитала; неоклассического синтеза – на сочетании саморегулирования и государственного регулирования движения

Бондарь Маргарита Александровна – доцент кафедры национальной экономики и государственного управления БГЭУ, кандидат экономических наук.

человеческого капитала; институциональная – на использовании системы институтов, определяющих движение человеческого капитала; теория мировой глобальной системы в рамках мировой миграционной системы – на глобализации как факторе движения человеческого капитала, в рамках теории двойственности рынка труда – на подходе к увеличению количества трудовых мигрантов как общемировому росту спроса и предложения, предопределяющих интенсификацию перемещения человеческого капитала, в теории сегментированного рынка труда – на рассмотрении движения человеческого капитала на национальном и региональном уровнях.

Ведущие идеи социального подхода заложены в теории новой экономической миграции, делающей акцент на влиянии семейных межличностных отношений на принятие решения о движении человеческого капитала, а также в теории социального капитала – на комплекс межличностных связей в системе «миграционных сетей». Демографический подход основывается на естественном изменении количества носителей человеческого капитала.

Таким образом, в каждой из них объектом миграции, обусловленной различными факторами, является человеческий капитал. Необходимо отметить, что характер международной трудовой миграции в постиндустриальном обществе в XXI в. изменяется, она становится все более интеллектуализированной. Прежде всего, это связано с тем, что знания становятся объектом и фактором конкуренции, а хозяйствующие субъекты все чаще строят системы мониторинга и управления данным ресурсом. Настоящим капиталом развитой экономики, по мнению американского ученого П. Дракера, являются знания, а работники интеллектуального труда превратились в группу, определяющую ценности и нормы общества. При этом работник становится интересен не как носитель способности к малоквалифицированному, монотонному труду, а как обладатель уникальных интеллектуальных способностей, являющихся результатом обучения и творческого поиска [1, с. 7]. В связи с этим в 30-х гг. XX в. возникает международная интеллектуальная миграция как явление, тесно связанное с комплексом глобальных экономических, политических, географических и социальных процессов. Ее сущность заключается в прямом и обратном перемещении индивидов с целью поиска нового места приложения своего интеллектуального труда с учетом имеющейся профессионально-квалификационной подготовки, уровня образования и физиологических особенностей, т. е. накопленного личного человеческого капитала, на формирование которого большое влияние оказывают новые источники информации – глобальные информационные сети. По мере их расширения создается глобальное информационное поле, генерирующее знания, т. е. происходит формирование общемирового рынка высококвалифицированных специалистов и ученых и, как следствие, – миграция интеллектуального капитала, являющегося

составной частью человеческого капитала. При этом мигранты осуществляют обмен опытом и знаниями и получают доход, к которому можно причислить и возросший интеллектуальный капитал.

Интеллектуальный капитал представляет собой совокупность знаний, навыков, умений человека, его мобильности (способности к восприятию новой информации, обучению, переподготовке, адаптации к новым условиям) и способности к творчеству (уникальной деятельности человека), обеспечивающих возможность создания продукта в процессе движения данного капитала как части человеческого капитала и нематериального потенциала общества, в том числе и в виде нематериальных активов. Он тесно связан с интеллектуальной собственностью, а носителями данного типа капитала выступают интеллектуалы [8, с. 134]. Американский ученый Х. Донован, определяя эту категорию, подчеркивает, что интеллектуалы – это люди, которые по призванию и профессии имеют в основном дело с идеями, а не с изделиями, обладают достаточно глубоким или оригинальным умом и испытывают настоятельную потребность поделиться с окружающими своими мыслями на бумаге или вслух [7, с. 53].

В связи с постоянной миграцией интеллектуалов возникает объективная необходимость регулирования миграционных процессов, и в частности международной интеллектуальной миграции. Это обусловлено неодинаковым ее воздействием на страны-реципиенты и страны-доноры (табл. 1, 2).

Таблица 1

**Воздействие международной интеллектуальной миграции
на страны-реципиенты трудовых ресурсов**

«+»	«-»
<ol style="list-style-type: none"> 1. Увеличение валового внутреннего продукта и национального дохода. 2. Ликвидация дефицита в высококвалифицированных специалистах. 3. Наиболее высокие поступления в бюджет из-за высокой квалификации и высокой заработной платы. 4. Развитие науки, медицины, искусства. 5. Повышение конкурентоспособности местных высококвалифицированных работников. 6. Улучшение генофонда и снижение среднего возраста местного населения. 7. Снижение риска конфликтов среди эмигрантов-интеллектуалов и местного населения. 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Снижение воспроизводства собственных высококвалифицированных кадров. 2. Денежные переводы более высоки в силу более высоких заработков. 3. Сложности с репатриацией высококвалифицированных специалистов в случае изменения конъюнктуры на рынке труда страны-реципиента.

Источник. Разработка автора.

В числе положительных последствий международной интеллектуальной миграции для стран-реципиентов можно назвать следующие:

- увеличение работающими иностранцами производимого в стране валового внутреннего продукта и национального дохода, а также обеспечение возможности ликвидации дефицита в специалистах высокой квалификации. По прогнозам ОЭСР, в ближайшие 20 лет наиболее острый дефицит предложения рабочей силы будет наблюдаться в сфере высококвалифицированного труда. При этом численность экономически активного населения ЕС в возрасте 25–64 лет с низким уровнем образования уменьшится в 2000–2010 гг. на 15 %, а с высоким – увеличится на 12 %, при общем росте численности всех его категорий лишь на 3 %;

- постоянные поступления налогов и социальных взносов, поддерживающих как государственный бюджет, так и различные социальные фонды. Поступления от интеллектуальных мигрантов, в силу их более высоких заработков, значительно превышают поступления от низкоквалифицированных мигрантов;

- вклад квалифицированных иностранных работников в развитие науки, медицины, искусства. В начале нового тысячелетия отмечалась высокая доля эмигрантов среди специалистов, занятых в системе здравоохранения. Она достигала в США 13,2, в Швейцарии – 16,5 %. Прибыль Канады от эксплуатации научного потенциала иностранцев в семь раз больше объемов ее помощи развивающимся странам. В Австралии, Канаде, Новой Зеландии научно-техническая интеллигенция в большинстве случаев формировалась и продолжает формироваться за счет интеллектуальных мигрантов;

- конкурентные преимущества на рынке труда для местных высококвалифицированных работников позволяют им получать более высокую заработную плату и реализуют возможность занять самые престижные рабочие места. Как отмечает И. Чапенко, «...доля иностранцев среди занятых высококвалифицированных специалистов ниже, чем среди населения, имеющего соответствующую квалификацию, поскольку пришлые жители сталкиваются с гораздо большими сложностями при трудоустройстве по специальности, нежели местные работники»;

- прогнозируемое улучшение демографической ситуации в стране-реципиенте. За счет иммигрантов, находящихся, как правило, в репродуктивном возрасте, снижается средний возраст как работающих высококвалифицированных специалистов, так и населения страны в целом, улучшается ее генофонд. Например, в Швейцарии на долю иностранцев приходится 13, в США – 8,3 % профессорско-преподавательского состава университетов, что в определенной степени нейтрализует старение вузовских кадров;

- высокая образованность и широкий кругозор эмигрантов-работников умственного труда удерживает их от участия в социальных конфликтах,

выражающихся в том числе и в таких крайних формах, как погромы, поджоги и другие негативные действия [10, с. 71].

Отрицательными последствиями для стран-реципиентов от приема иностранцев являются:

- возможное снижение воспроизводства собственных высококвалифицированных кадров в результате длительного использования большого количества иностранных специалистов. Опрос европейских предпринимателей, проводившийся в 2000 г. в ФРГ (IZA), выявил чрезвычайно сильную зависимость инновационных предприятий, особенно сферы НИОКР, от профессионалов-эмигрантов. Согласно его результатам 39 % фирм привлекали иностранных высококвалифицированных специалистов, доля которых среди занятого персонала аналогичной квалификации составляла 11 %, причем в сфере НИОКР указанные показатели достигали соответственно 61 и 16 %;

- перевод высококвалифицированными иностранными специалистами части своей заработной платы и пенсии на родину. Эти суммы, в силу более высоких заработков данной группы эмигрантов, в среднем значительно превышают объемы денежных переводов низкоквалифицированных иностранных работников;

- при изменении конъюнктуры на рынке труда страны-реципиента возникают определенные сложности с репатриацией тех высококвалифицированных иностранцев, которые заключили браки с местными жителями и в семьях которых появились дети. При этом следует отметить, что высокий статус интеллектуалов, как коренных жителей, так и эмигрантов, в социальной иерархии делает их особо привлекательными для противоположного пола [6, с. 15].

Таблица 2

Воздействие международной интеллектуальной миграции на страны-доноры трудовых ресурсов

«+»	«-»
<ol style="list-style-type: none"> 1. Трудоустройство высококвалифицированной безработной молодежи за рубежом. 2. Ремиттанс как фактор повышения конкурентоспособности национальной экономики по следующим направлениям: а) снижение внешнего финансового дефицита, б) инвестиции для накопления интеллектуального капитала, в) снижение уровня бедности. 3. Налоги, взимаемые с фирм по трудоустройству. 4. Снижение расходов на социальные нужды. 5. Приращение интеллектуального капитала за границей. 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Развитие экономики страны-реципиента. 2. Негативные стороны ремиттанса: а) снижение трудовой активности, б) зависимость от переводов, в) периодичная направленность переводов. 3. Снижение доходов от НИОКР. 4. Ухудшение преемственности национальных традиций.

Источник. Разработка автора.

В отличие от стран-реципиентов человеческого, в том числе и интеллектуального, капитала, развивающиеся страны являются в основном донорами, так называемыми «поставщиками умов». Отток высококвалифицированных трудовых ресурсов из них зависит от многих факторов, но в первую очередь – от ситуации на рынке труда и от того, какие профессиональные группы вовлекаются во внешнюю миграцию.

К положительным последствиям международной интеллектуальной миграции для стран-доноров можно отнести:

- расширение возможностей трудоустройства безработной молодежи с высокой квалификацией за рубежом. Кроме того, в ряде южноазиатских государств, где предложение квалифицированной рабочей силы превышает спрос, международная трудовая миграция значительно повысила шанс молодых специалистов обустроить свою жизнь, поскольку их заработная плата на родине значительно ниже, чем у опытных работников;

- приток валютных средств (ремиттанс) в результате частных денежных переводов, что является одной из наиболее быстрорастущих статей платежного баланса во многих странах мира. Лидером среди стран – получателей переводов в 2001 г. была Индия (10 млрд долл. США), за ней следуют Мексика (9,9), Филиппины (6,4), Марокко (3,3), Турция (2,8), Египет (2,9) и др. Крупнейшими плательщиками частных переводов в мире являются Соединенные Штаты Америки, Саудовская Аравия, Германия, Бельгия, Швейцария. Международные переводы, полученные развивающимися странами в 2005 г., оцениваются примерно в 167 млрд долл. США и за последние пять лет удвоились, а в 2006 г. только переводы работников-мигрантов из Латинской Америки составили 45 млрд долл. США. По оценкам экспертов, возвращаясь на родину, мигранты привозят с собой еще столько же накоплений, сколько было переведено через банки [4, с. 290].

В Пакистане правительство подтвердило важность денежных переводов иммигрантов как инструмента экономического развития, предоставив им набор стимулов. Так, за минимальный объем перевода (2500–10 000 долл. США) находящиеся за рубежом пакистанцы получали при возвращении на родину привилегированный доступ к высшему образованию, государственному жилому фонду и долям частной собственности в нем, а также бесплатный перевыпуск паспортов и освобождение от ввозной пошлины [5]. В этом контексте представляется необходимым выделить положительные последствия от переводов денежных средств мигрантов для принимающей их стороны, которые:

- являются стабильным источником иностранной валюты, снижающим внешний финансовый дефицит;
- являются потенциальным источником сбережений и инвестиций для дальнейшего развития;

- содействуют инвестициям в образование детей и накопления человеческого, в том числе и интеллектуального капитала;
- поднимают уровень жизни получателей;
- уменьшают уровень неравенства;
- уменьшают уровень бедности.

Однако существуют и отрицательные последствия международной миграции высококвалифицированных работников для стран-доноров: уехавшие специалисты производят валовой внутренний продукт, внедряют собственные новые разработки, способствуя тем самым развитию экономики страны пребывания, а не своей исторической родины.

Влияние денежных переводов мигрантов, или ремиттанс, имеет негативные стороны:

- только часть денег, заработанных мигрантами за рубежом, переводится семьям на родину, остальные же тратятся в стране-реципиенте, при этом возможность перевода денег зависит от экономического и политического положения в обоих государствах;
- уменьшают трудовую активность семей получателей, что ухудшает экономическое развитие;
- доход семей эмигрантов растет неравномерно из-за периодичности денежных переводов;
- зависимость страны-донора от переводов (например, в Албании, наряду с высоким процентом миграции в 2005 г., около 650 млн долл. США (20 % ВВП) было переведено на родину мигрантами, что делает ее одной из стран, наиболее зависимых от денежных переводов) [5];
- денежные переводы не в полной мере компенсируют потери от «утечки умов», связанной с миграцией;
- отток творческой интеллигенции из страны отрицательно сказывается на ее научном потенциале, уменьшая доходы от внедрения результатов НИОКР, поступлений от продаж патентов и лицензий; наносит значительный ущерб отечественной культуре, образованию; сокращает интеллектуальный потенциал.

Так, в 1985–1999 гг. 32 % нобелевских лауреатов по химии, работавших в Соединенных Штатах Америки, имели иностранное происхождение. На долю уроженцев других стран в США приходится свыше 18 % получателей наиболее известных патентов и премий за инновации. Проблема состоит не столько в количестве уезжающих, сколько в их «качестве» – эмиграция хотя бы одного высококвалифицированного специалиста может нанести значительный ущерб деятельности коллектива, в котором он прежде работал. Нехватка профессионалов отрицательно сказывается на экономическом развитии страны в целом. Например, Южная Корея, испытывавшая на себе послевоенный хаос и традиционную ориентацию студенчества на про-

должение обучения за рубежом, особенно остро ощущает эту проблему. Следует отметить тот факт, что наибольшее число вновь защищающихся докторов в США составляют выходцы из стран Азии и среди них высока доля остающихся за рубежом: в 1990-е гг. планировали не возвращаться на родину 87 % китайских и 82 % индийских выпускников аспирантуры, получивших PhD;

- массовый отъезд молодых ученых, преимущественно мужчин, отражается на демографической ситуации в стране-доноре, на отношениях в семьях, воспитании детей, преемственности национальных традиций [3, с. 84].

Однозначно ответить на вопрос, какая из этих групп выигрывает, какая проигрывает в процессе миграции, невозможно. В каждом конкретном случае соотношение положительных и отрицательных экономических и социально-политических последствий зависит от множества обстоятельств.

С целью максимизации позитивных последствий международной интеллектуальной миграции как для отдельных стран, так и для мировой экономики в целом, возникает объективная необходимость в регулировании миграционных потоков высококвалифицированных кадров. Для этого на уровне отдельных стран и их группировок, а также на мировом уровне выработан определенный организационно-экономический механизм, реализация которого в меняющихся экономических условиях требует постоянного совершенствования.

Миграционная политика осуществляется посредством реализации *организационно-экономического механизма*, включающего правовое обеспечение, формы и методы государственного регулирования, а также соответствующие институты. Как свидетельствует анализ зарубежного опыта, данный механизм опирается на прямые и косвенные формы регулирования, реализуемые при помощи соответственно административных и экономических методов, направления использования которых значительно отличаются друг от друга в странах-донорах и странах-реципиентах.

В зависимости от того, является ли страна донором или реципиентом интеллектуального капитала, регулирование международной интеллектуальной миграции ведется в соответствии с тремя концепциями эмиграционной и иммиграционной политики, базирующимися на трех основных экономических направлениях:

- концепция «невмешательства» (в основном принципы неоклассики для эмиграционной политики и неокейнсианства для иммиграционной политики);
- концепция «ориентации на перспективу» (в основном принципы неоклассического синтеза как для эми-, так и иммиграционной политики);

- концепция «активного регулирования» (в основном принципы неокейнсианства для эмиграционной политики и неоклассики – для иммиграционной).

Концепция «невмешательства», широко используемая развитыми странами, направлена на соблюдение интересов реципиента. Она основывается на принципиальной невозможности государственного вмешательства в процесс международной интеллектуальной эмиграции как несовместимого с полной реализацией прав и свобод человека в современном интегрирующемся мире. Любые формы и методы государственного регулирования данных прав считаются ограничивающими и потому недопустимыми. Этой концепции придерживаются, прежде всего, США, Канада, Австралия, некоторые страны Евросоюза. Однако необходимо отметить, что для иммигрантов в этих странах используется концепция «активного регулирования».

Процессы мировой глобализации способствуют распространению концепции «ориентации на перспективу», основывающейся на положении о том, что проблемы регулирования интеллектуальной эмиграции решаемы только в перспективе и на наднациональном уровне при неперменном соблюдении интересов личности и государства-донора. Данная концепция находит применение главным образом в развивающихся странах, например в Китае, где студентов, магистрантов, аспирантов в большинстве случаев специально отправляют за границу в целях снижения демографической напряженности. В дальнейшем посредством предложения очень выгодных условий работы государство возвращает их на родину. Например, китайские университеты предлагают вакансии для кандидатов наук, обучавшихся за границей, со следующими привилегиями, которые в зависимости от учебного заведения могут меняться, но в пределах указанных сумм:

- пособие на переезд и адаптацию (2,5–4 тыс. долл.);
- пособие на продолжение исследований (6–19 тыс. долл., иногда – до 125 тыс.);
- пособие ежегодное, кроме заработной платы (1,5–3 тыс. долл.);
- пособие на покупку квартиры (9–45 тыс. долл., в некоторых университетах – квартира бесплатно, или 100 м² бесплатно, остальное за деньги, или льготы на покупку квартиры, например 55 долл. за м²);
- помощь в трудоустройстве супруга(и), определение детей в престижную школу.

В данном контексте интернационализация использования интеллектуального капитала рассматривается как естественный и закономерный процесс, изначальное состояние которого определяется реалиями научно-технического и образовательного потенциалов стран и спецификой межгосударственных региональных и глобальных отношений. Целевое

устремление состоит в максимально эффективном взаимодействии стран, обеспечивающем достижение полезных эффектов не только для каждой из них в отдельности, но и для их совокупности. Следует отметить, что иммиграционная политика в этих государствах не такая жесткая и в большей степени соответствует принципам неоклассического синтеза.

Концепция «активного регулирования», широко используемая странами – донорами интеллектуального капитала, основывается на принципиальной возможности и целесообразности государственного регулирования интеллектуальной эмиграции при помощи различных инструментов (правовых, административных, экономических и др.) и внедрении механизмов удержания интеллектуального капитала в стране. При этом иммиграционной политике уделяется большое внимание именно в контексте создания программ по реиммиграции и хотя бы «точечному» привлечению высококвалифицированных специалистов (такие подходы характерны, прежде всего, для стран, несущих наибольшие потери от «утечки умов», например Пакистана, Индии, Бразилии, Парагвая и ряда других).

В развитых странах, эмиграционная политика которых базируется на *неоклассическом* направлении, а иммиграционная в большей степени – на *неокейнсианском*, при этом используются как экономические, так и административные методы. В качестве последних в основном выступают: отбор по балльной системе, иммиграционные квоты, финансовые ограничения, возрастной и профессионально-квалификационный ценз, запрет на наем иностранных трудовых мигрантов на ту или иную должность при наличии соответствующих специалистов на внутреннем рынке труда, тестирование на знание языка, наличие опыта работы в определенной сфере.

Так, в США разрешение на въезд выдается иммигранту только в случае подписания контракта с нанимателем, которому необходимо доказать, что местные работники не могут выполнять требуемую работу из-за отсутствия профессиональных навыков или по каким-либо другим причинам. При этом процесс сертификации обычно контролируется иммиграционным юристом и может занять несколько лет. Работодатели и иммигранты, недовольные отсрочками, стараются использовать временные визы для заполнения промежутка между решением нанять работника и правительственным разрешением на получение статуса постоянного жителя. В результате процесс вербовки зачастую является чисто формальным, поскольку у работодателя уже есть нанятый иностранный работник. В настоящее время вакансии на постоянное место жительства квалифицированных работников ежегодно не заполняются, несмотря на растущее количество претендентов, ожидающих разрешения [5].

В Канаде и Австралии отбор потенциальных иммигрантов осуществляется по балльной системе, причем значение того или иного качественного

признака при отборе не является постоянным и может меняться в пользу других приоритетов; вместе с тем по ряду важнейших характеристик, например возрастной ценз, наличие трудового сертификата, требования достаточно устойчивы во времени [3, с. 85].

В Канаде существует так называемая бизнес-иммиграция. Этот способ въезда относится к иммигрантам-предпринимателям, которых можно классифицировать как инвесторов, предпринимателей и самозанятых лиц, намеренных развивать экономику Канады путем инвестиций и создания рабочих мест. Их могут сопровождать их иждивенцы.

Критериями для определения инвесторов являются:

- наличие опыта деловой активности, т. е. управления бизнесом и контроля доли капитала, или управление пятью штатными работниками в год в течение двух лет за последние пять лет до момента подачи заявления на постоянное разрешение на проживание;
- приобретенный законным путем собственный капитал в размере не менее 800 тыс. канадских долл.;
- письменное подтверждение факта выполненных или запланированных инвестиций в Канаду в размере не менее 400 тыс. канадских долл. [5].

Данные средства инвестируются правительством в развитие экономики и возвращаются бывшему претенденту после получения им гражданства.

Для предпринимателей существуют следующие критерии отбора:

- предыдущий опыт ведения бизнеса;
- приобретенный законным путем собственный капитал в размере не менее 300 тыс. канадских долл.;
- активное управление соответствующим бизнесом в Канаде;
- создание хотя бы одного дополнительного рабочего места для гражданина или постоянного жителя Канады, кроме самого предпринимателя и членов его семьи.

В Великобритании также введена система балльного отбора высококвалифицированных мигрантов, где оценивается образование, опыт работы, заработок за 12 месяцев перед подачей заявления, достижения в избранной области, достижения партнеров. Кроме того, претенденты должны продолжить работу в избранной области в Великобритании. Необходимо также наличие сбережений для оплаты жилья и проживания для себя и своей семьи и готовность считать Великобританию своей родиной. При этом в Великобритании программа «Новые таланты» (Fresh talents) снимает большинство барьеров для трудоустройства выдающихся специалистов из-за рубежа [2, с. 90; 5].

К экономическим методам регулирования международной интеллектуальной миграции в основном относят: оказание материальной помощи

при отъезде из страны пребывания; профессиональное обучение в стране пребывания, ориентированное на страну-донора; стимулирование экономического развития стран-доноров; предоставление грантов для работы в национальных научных институтах; ассигнования в развитие НИОКР (в большинстве своем не госструктурами); субсидии высококлассным специалистам; высокий уровень заработной платы работников умственного труда.

Программы стимулирования экономического развития стран происхождения и районов массового миграционного оттока населения, разрабатываемые для сокращения эмиграции и усиления реэмиграции, предусматривают совместное строительство на данных территориях предприятий. Финансирование осуществляется с использованием денежных сбережений рабочих-мигрантов и стран-реципиентов. Примером такого сотрудничества являются Германия и Турция, подписавшие двухстороннее соглашение о создании кооперативов развития, а впоследствии – и акционерных обществ с привлечением денежных средств работающих в Германии турецких граждан. В Нидерландах разработан проект, рассчитанный на стимулирование отъезда иностранцев из страны и обеспечение их занятости на родине, в том числе путем предоставления кредитов тем из них, кто желает открыть здесь собственное дело [11, с. 26].

В развивающихся странах, проводящих эмиграционную политику в рамках концепции *неоклассического синтеза*, а иммиграционную в большей степени – *неокейнсианства*, административными методами в основном являются: лимитирование выдачи загранпаспортов, запрет (прямой или косвенный) на выезд отдельных категорий работников, эмиграционные и иммиграционные квоты, профессионально-квалификационный ценз, запрет на наем иностранных трудовых мигрантов на ту или иную должность при наличии соответствующих специалистов на внутреннем рынке труда, наличие опыта работы в определенной сфере. Так, в Бирме, Вьетнаме имеет место лимитирование выдачи заграничных паспортов. Здесь также применяются как прямые, так и косвенные запреты на выезд отдельных категорий работников и введены эмиграционные квоты [3, с. 85–87].

К экономическим методам регулирования международной интеллектуальной миграции относят преимущественно: проведение политики поощрения валютных переводов из-за рубежа; предоставление льгот по валютным вкладам и таможенных льгот для возвращающихся трудовых мигрантов; продажа мигрантам ценных бумаг, не облагаемых налогами; разработка программы рабочих мест для возвращающихся трудовых мигрантов; выдача кредитов и предоставление льгот реэмигрантам на постройку и

приобретение жилья, для открытия собственного дела; использование ученых – бывших граждан страны, как посредников в международном процессе передачи технологий; снятие ограничений на ПИИ в сфере науки; формирование региональных альянсов; создание гостевых лабораторий; расширение международного сотрудничества в сфере науки; финансовое стимулирование репатриации определенных категорий мигрантов; высокий уровень заработной платы работников умственного труда.

Экономическое регулирование может осуществляться посредством стимулирования сопутствующего экспорта, т. е. трудоустройства работников, чье пребывание за рубежом потребует экспорта отечественной продукции; путем ориентации системы подготовки кадров на потребности стран-реципиентов, причем за их счет. Такие программы осуществлялись с 70-х гг. XX в. – в ФРГ, Франции и Швейцарии, однако они не были слишком эффективны [3, с. 86].

В странах с транзитивной экономикой, проводящих миграционную политику в основном в рамках *неокейнсианской концепции*, к административным методам относят: жесткие правовые требования к фирмам-посредникам, занимающимся вербовкой трудовых мигрантов, установление сроков обязательной работы в стране после завершения образования за государственный счет, эмиграционные и иммиграционные квоты, обязательная регистрация. Например, в Российской Федерации система найма иностранных трудящихся основана на сложных административных процедурах, включающих установление годичной квоты и двойственной структуры разрешений. Процедурой выдачи лицензий сложно управлять как работодателю, так и работнику, что приводит к увеличению нелегальной занятости [5].

Экономическими методами регулирования международной интеллектуальной миграции преимущественно являются: помощь реэмигрантам в адаптации на родине, госсубсидирование НИОКР, расширение международного сотрудничества в сфере науки, использование ученых – бывших граждан страны как посредников в международном процессе передачи технологий, проведение политики поощрения валютных переводов из-за рубежа, предоставление грантов для работы в национальных научных институтах.

При возвращении на родину многие испытывают определенные трудности с интеграцией в существующую социально-экономическую среду и поиском работы. Для облегчения процесса адаптации репатриантов многими странами-донорами разработаны специальные меры, обеспечивающие их занятость в государственном или частном секторах экономики, а также программы их профессионального обучения и переобучения.

К мероприятиям, направленным на удержание потенциальных интеллектуальных мигрантов, относят, прежде всего, стимулирование создания ими новых рабочих мест посредством налоговых льгот, развития среднего и малого предпринимательства и самозанятости, более широкое применение творческих отпусков.

Для многих стран-доноров переводы трудящихся-мигрантов служат важнейшим источником валютных поступлений. Целью валютно-кредитного регулирования в данном случае является создание благоприятного валютного климата для их привлечения. Эта цель может осуществляться посредством обеспечения льгот по валютным вкладам, открытия зарубежных филиалов отечественных банков, активного использования иностранных банков. Заинтересованные в эффективном использовании денежных средств трудовых эмигрантов, страны-доноры предлагают вовлекать эти средства в экономический кругооборот посредством вложения в национальные ценные бумаги с предоставлением определенных финансовых льгот.

Следует отметить, что в настоящее время в развитых государствах мира все большее значение придается активным программам на рынке труда, в рамках которых преобладают меры, направленные на развитие потенциала работников и их адаптацию к сложившимся социально-экономическим условиям (инвестиции в человеческий капитал, информационное обеспечение рынка труда, прогнозирование состояния трудовой сферы и др.). Такие меры по отношению к вернувшимся интеллектуальным мигрантам позволят предотвратить их деквалификацию и увеличить количество реэмигрантов.

Литература

1. *Бондарь, А. В.* Человеческий капитал – ключевой ресурс постиндустриального общества / А. В. Бондарь, И. В. Корнеев // *Вестн. Беларус. дзярж. экан. ун-та.* – 2006. – № 1. – С. 5–11.
2. *Булгак, С. В.* Вынужденная миграция: ее содержание и причины / С. В. Булгак // *Журн. междунар. права и междунар. отношений.* – 2005. – № 2. – С. 91–94.
3. *Мигас, В.* Мировой и белорусский опыт регулирования внешней трудовой миграции / В. Мигас, А. Нечай // *Белорус. журн. междунар. права и междунар. отношений.* – 2004. – № 1. – С. 84–92.
4. Политика иммиграции и натурализации в России: состояние дел и направления развития: аналит. докл. / О. Выхованец [и др.]; под ред. С. Н. Градиrossoвского. – М.: Фонд «Наследие Евразии», 2005. – 309 с.
5. Руководство по разработке эффективной политики в области трудовой миграции в странах происхождения и назначения // Организация по безопасности и сотрудничеству в Европе (ОБСЕ) [Электронный ресурс]. – 1995–2008. – Режим доступа: http://www.osce.org/publications/eea/2006/05/19187_620_ru.pdf. – Дата доступа: 02.02.2008.

6. *Рязанцев, С. В.* Трудовая миграция из России и российская диаспора / С. В. Рязанцев, М. Ф. Ткаченко. – М.; Ставрополь: Мир данных, 2006. – 56 с.
7. *Супрун, В. А.* Интеллектуальный капитал: главный фактор конкурентоспособности экономики в XXI веке / В. А. Супрун. – М.: URSS, 2006. – 190 с.
8. *Турбан, Г. В.* Экономика и управление внешнеэкономической деятельностью: учеб. пособие / Г. В. Турбан; Белорус. гос. экон. ун-т. – Минск, 2007. – 319 с.
9. *Ходов, Л. Г.* Экономические, политические и социальные последствия миграции / Л. Г. Ходов // Внешнеэкон. бюл. – 2001. – № 8. – С. 29–34.
10. *Цапенко, И.* Международная миграция специалистов и студентов / И. Цапенко // Вопр. экономики. – 2005. – № 7. – С. 66–81.
11. Trends in international migration. – Paris: OECD, 2008. – 372 p.

Г. Н. Гаврилко

РОЛЬ ПРОФСОЮЗОВ В УСЛОВИЯХ ГЛОБАЛИЗАЦИИ И РЕГИОНАЛЬНОЙ ИНТЕГРАЦИИ

Воздействие глобализации на социально-экономические процессы и положение отдельных стран и регионов неоднозначны, они несут в себе как положительный, так и отрицательный эффект. С одной стороны, процессы глобализации открывают для многих стран новые возможности распространения современной информации, технологий, коммуникаций. С другой стороны, эти процессы приводят к настолько явной экономической и социальной поляризации мирового сообщества, что это создает почву для роста социальной напряженности во всем мире.

Impact of globalization on social and economic processes and state of different countries and regions is controversial. It has both positive and negative effects. On the one hand, globalization processes offer new opportunities of dissemination of up-to-date information, technologies and communications. On the other hand, these processes lead to such economic and social polarization of the world community that it results in the growth of social tension on a global scale.

В практическом плане глобализация проходит в своем развитии несколько этапов. На первом, нынешнем, этапе экономической глобализации происходит такое критическое усиление зависимости практически всех национальных экономик от международного рынка товаров, услуг, капитала, рабочей силы, технологий, что развитие национальных экономик становится невозможным без тесного сотрудничества с мировой

Гаврилко Галина Николаевна – доцент кафедры международных экономических отношений факультета международных отношений БГУ, кандидат экономических наук.

экономикой. На втором этапе, к которому мир вплотную приблизился, возникает и решается задача выравнивания экономико-правовых условий хозяйствования в различных странах и осуществляется координация финансовой и экономической политики государств. Можно предположить, что такого рода выравнивание и координация будут осуществляться через развитие региональной, например европейской, азиатско-тихоокеанской или евразийской, интеграции. На следующем этапе, как это видится с позиции сегодняшнего дня, произойдет создание единой мировой экономики при едином управлении экономическими процессами на макроуровне и единых «правил игры» на микроуровне мировой экономики [1].

Перед профсоюзами сегодня стоит двойная задача: 1) эффективно представлять трудящихся в быстро изменяющихся условиях мировой экономики и 2) содействовать изменению механизма глобализации, чтобы ее достижения распределялись равномернее и способствовали устойчивому и справедливому в социальном отношении развитию государств.

В качестве положительных аспектов глобализации многие исследователи отмечают следующие явления:

1. Рост количества и качества потребительской продукции на мировом рынке, вызываемый обострением конкуренции.

2. Бурный технологический прогресс, в результате которого растет производительность труда (как следствие рационализации производства на глобальном уровне), уменьшается себестоимость выпускаемой продукции, снижаются цены на значительную часть товаров массового спроса.

3. Возникновение новых рабочих мест, главным образом в непродуцированной сфере, в результате развития информационных технологий, роста торговли услугами, которые превращаются в основной фактор международных торговых отношений. Несмотря на то что услуги традиционно рассматривались как «третичный сектор» экономики, на современном этапе они занимают более 2/3 мирового ВВП. В общем объеме международной торговли услуги достигли 20 % [2, с. 12]. Среди наиболее успешных компаний, демонстрирующих ежегодный рост на мировом рынке услуг, можно выделить McDonald's и Servicemaster (США), Saatchi & Saatchi и Hawley Group (Великобритания), Adia (Швейцария), International Service System (Дания) и др.

4. Значительно более широкий и свободный, чем еще 10–15 лет назад, доступ к информации и соответствующее расширение возможностей и способов коммуникации в мировом масштабе.

5. Относительное улучшение основных социальных показателей в большинстве регионов мира. Так, по данным ООН, к середине 1990-х гг.

по сравнению с 1970 г. средняя продолжительность жизни в наиболее развитых странах увеличилась с 69 до 75 лет, в развивающихся (кроме самых бедных) – с 46 до 63 лет. Уровень грамотности в развивающихся странах за тот же период вырос с 46 до 69 %, в наиболее бедных – с 29 до 46 [3].

6. Улучшение взаимопонимания между различными культурами и цивилизациями в результате, с одной стороны, интенсификации глобального информационного и культурного обмена, с другой – нивелировки различий благодаря распространению по всей планете продуктов массовой культуры.

7. Повышение налоговых поступлений в результате деятельности ТНК.

8. Спонсирование со стороны ТНК научно-исследовательских разработок (подчас в большем объеме средств, чем некоторые государства мира).

9. Снижение стоимости финансовых услуг за счет усиления конкуренции на национальных финансовых рынках.

К недостаткам глобализации и региональной интеграции можно отнести следующие тенденции:

1. Разрыв в экономическом и социальном развитии между богатыми и бедными слоями населения в мире достиг невиданных размеров и продолжает увеличиваться.

В докладе ООН за 1999 г. «Глобализация с человеческим лицом» отмечается резкое усиление контраста между развитыми и развивающимися странами. Соотношение доходов между пятью богатейшими и пятью беднейшими странами в 1820 г. составляло 3:1, в 1870 г. – 11:1, в 1960 г. – 30:1, в 1990 г. – 60:1 и в 1997 г. – 74:1. В конце XX в. на одну пятую населения планеты, проживающую в самых богатых странах, приходилось более 80 % мирового ВВП, а на одну пятую беднейших стран – 1 %; первые владели 82 % мирового экспортного рынка, вторые – 1 %; первые получали 68 % прямых иностранных инвестиций, вторые – только 1 %; первые располагали 74 % всех телефонных линий мира и имели 93,3 % мирового количества пользователей интернета, вторые – соответственно 1,5 % и 0,2 % [3]. Экономическая мощь некоторых многонациональных корпораций нередко превышает ВВП отдельных средне- и даже высокоразвитых стран. Специалисты подчеркивают, что усиление разрыва между богатыми и бедными странами происходит именно с началом глобализации. Сегодня почти 50 % рабочей силы в мире живет менее чем на 2 долл. в день.

2. Глобальный кризис рабочих мест. Данные МОТ свидетельствуют, что на сегодняшний день в мире насчитывается более 1 млрд безработных

или «работающих бедных». В связи с постоянным ростом безработицы МОТ была разработана Концепция достойного труда, включающая действия по трем основным направлениям, охватывающим:

1) увеличение коллективного потенциала через укрепление профсоюзов, объединений работодателей и министерств занятости, труда и социальных вопросов;

2) наращивание усилий МОТ по продвижению Концепции достойного труда на национальном и региональном уровнях, с тем чтобы организация могла более эффективно реагировать на приоритетные потребности каждой страны;

3) включение занятости и достойного труда в международную повестку по проблемам развития и как результат – выдвигание проблем роста, инвестиций и создания рабочих мест на центральное место в международном сотрудничестве.

3. Значительно возрастают масштабы миграции населения, в первую очередь, из бедных в более благополучные страны. Этот процесс выходит из-под контроля национальных правительств и международных организаций. Его негативные последствия многообразны – от роста преступности и распространения опасных заболеваний до подъема расистских настроений и ксенофобии как в развитых, так и развивающихся государствах.

4. Растет влияние транснациональных корпораций, в том числе политическое. Не только правительства отдельных стран, но и мощные наднациональные объединения, такие как Европейский союз, вынуждены во все большей степени учитывать интересы ТНК. Влияние национальных государств на экономические и политические процессы снижается.

5. Ухудшается состояние окружающей среды, которая подчас приносится в жертву интересам крупного бизнеса.

Например, участники первого Конгресса представителей стран Азии и Тихого океана по борьбе с пестицидами, состоявшегося в 2003 г. в Маниле, отметили тот факт, что экономическая экспансия транснациональных корпораций серьезно подрывает сельское хозяйство развивающихся стран и ведет к обнищанию населения. В Конгрессе приняли участие 140 представителей из 17 государств. Это члены различных фермерских организаций, сторонники охраны природы, представители исследовательских центров, движений в защиту прав потребителей и т. д. На Конгрессе было заявлено, что так называемый индустриальный тип ведения сельского хозяйства, насаждаемый транснациональными корпорациями, подрывает основы экономики развивающихся стран. Крестьяне и их семьи подвергаются воздействию ядохимикатов, биологическое разнообразие природы уничтожается, загрязняются поля, леса, водоемы. На Конгрессе прозвучали

данные о негативных последствиях применения ядохимикатов на полях стран «третьего мира». Каждый год ими отравляются около 25 млн человек, занятых в сельском хозяйстве. Пестициды фактически подрывают возможность крестьян развивающихся стран обеспечить себе продовольственную безопасность. Было отмечено, в частности, что 99 % смертельных исходов от применения пестицидов в сельском хозяйстве происходят в странах «третьего мира», хотя там используется не более 20 % производимых в мире этих веществ. В итоговой декларации Конгресса был зафиксирован призыв обеспечить защиту сельскохозяйственных угодий от опасных ядохимикатов. Несмотря на свое название, Конгресс не ограничился только обсуждением проблемы пестицидов. Итоговая декларация, по существу, содержит резкий протест развивающихся стран против глобализации, которая выгодна только богатым странам и крупным транснациональным корпорациям. Особую озабоченность участники Конгресса высказывали по поводу развития генной инженерии. Американской компанией «Монсанто» уже давно разработана технология «Терминатор». Суть ее в том, что полученные после сбора урожая семена становятся стерильными и не дают нового урожая. Фермер должен каждый год покупать у компании новые семена и специальные удобрения. В Маниле делегаты Конгресса прямо заявили, что эта технология угрожает интересам 1,4 млрд фермеров во всем мире, которые привыкли часть урожая использовать в качестве семенного фонда.

6. Перенос ТНК в страны с более низкими стандартами труда.

Некоторые руководители предприятий с иностранными инвестициями, внедряясь на постсоветском пространстве, сначала дают большие льготы работникам предприятий, улучшают условия труда, предлагают социальные гарантии. Но потом для получения сверхприбыли начинается введение потогонной системы, сокращение рабочих мест, снижение заработной платы. При этом желание работников создать профсоюзную организацию и заключить коллективный договор принимается администрацией в штыки.

Такая ситуация возникла на Украине, когда работники «Макдоналдс» в Киеве решили создать объединенную профсоюзную организацию. Из-за давления, оказываемого на членов созданного профсоюза, было принято решение о вступлении в Конфедерацию свободных профсоюзов Украины. В объединенный профсоюз входят работники трех киевских ресторанов. Председателем объединенного профсоюза является молодой человек, который не освобожден от основной работы и занимает должность замдиректора ресторана (второго ассистента директора). Объединенный профком состоит из 20 человек. До «оранжевой революции» выполнение

трудовых обязанностей председателем объединенного профсоюза четко отслеживалось гендиректором (во сколько пришел на работу, когда ушел, что делал не так). Хотя у председателя объединенного профсоюза посменная работа, гендиректор всегда работал именно в его смену. На время «оранжевой революции» наблюдение со стороны администрации предприятия за председателем объединенного профсоюза было временно прекращено. Ситуация притеснения деятельности профсоюзных комитетов и их лидеров со стороны администрации предприятий также характерна и для других профсоюзных организаций пищевиков. Для повышения эффективности работы профсоюзных комитетов в организациях «Нестле» и «Кока-кола» в 2004 г. было создано 2 организационных совета профсоюзов.

7. Глобализация может усиливать влияние кризисов в отдельных регионах на экономики других регионов, а также либерализацию национальных финансовых рынков, что приводит к усилению их нестабильности.

В последнее время активно развивается такой процесс, как делокализация, которая заключается в том, что фирма покупает предприятие в стране с низким заработком и закрывает предприятие с высоким уровнем оплаты труда. Сейчас делокализация идет в сторону Китая. Уровень социальных взносов, социальных стандартов труда в этих странах очень низок. Таким образом, собственники экономят на зарплате и получают сверхприбыль. Сегодня проявляется также социальный демпинг, который заключается в снижении на фирме зарплат и борьбе с профсоюзами. Что касается деятельности международных организаций, то необходимо отметить следующее: на сегодняшний день активно действуют такие организации, как Всемирный банк и Международный валютный фонд (МВФ). Деятельность этих организаций оказывает большое значение на развитие экономик стран мира. Если Всемирный банк дает кредиты, то Валютный фонд наряду с деньгами стал также специализироваться на том, что поддерживает программы по ликвидации предприятий. В связи с этим, естественно, возникают проблемы, поскольку некоторым собственникам стало выгодно ликвидировать предприятия, чтобы получить с этого прибыль (продать, сэкономить на зарплате работникам и т. п., т. е. приватизировать, перекупить и т. д.). Кроме того, настороженность профсоюзов также связана с появлением Всемирной торговой организации (ВТО). Сейчас активно развернулась дискуссия относительно вступления России в ВТО. Некоторые специалисты считают, что это опасный процесс, поскольку присоединение к ВТО идет по капиталам, т. е. в ВТО диктуют условия только экономически сильные – развитые страны, а слабые страны не имеют никакого веса и голоса, т. е. ничего не решают. В ВТО первыми из стран СНГ вступили Таджикистан и Грузия. При вступлении Китай выдвинул 117 условий,

которые были выполнены, так как ВТО заинтересована в таком многочисленном члене. В ООН более равноправные условия вступления. Каждый член ООН имеет право голоса, т. е. вес диктуется не капиталом отдельно взятой страны, а отношения между странами строятся на демократической основе. Профсоюзы добиваются того, чтобы иметь право голоса в ВТО, но пока прописать это в соответствующих документах не удастся, поскольку необходимо включение МОТ в рабочую группу. Таким образом, сейчас на первый план выходит защита принципов ООН и МОТ. Международные профсоюзы активизируют свою деятельность также в связи с тем, что ВТО в своих рамках приняла соглашение, которое называется «ГАТС» – Генеральное соглашение о торговле услугами, которое предусматривает приватизацию общественно необходимых услуг (образование, здравоохранение, газо- и водоснабжение и т. д.). То есть в рамках соглашения делается попытка доприватизировать оставшееся. Первая волна приватизации пришлась на 70–80-е гг. XX в. В 90-х гг. произошла политическая и идеологическая приватизация.

Сегодня также идет процесс создания межгосударственных объединений. К сожалению, профсоюзы СНГ недостаточно глубоко изучают положительный опыт европейских наработок – создание еврорегионов. В странах СНГ также есть еврорегионы (в Беларуси, России, Украине и т. д.), но работа по созданию в них еврокомитетов пока не ведется.

Действия ТНК в последнее время вызывают значительную тревогу в профсоюзном мире. Дело, в первую очередь, в массовых увольнениях трудящихся, проводимых некоторыми ТНК, против которых борются профсоюзы как на национальном, так и особенно на международном уровне. Современные профсоюзы вынуждены решать проблему аутсорсинга. Аутсорсинг – это новая бизнес-технология, которая позволяет сократить социальные издержки и провести модернизацию компаний. При аутсорсинге компании выводят часть рабочих мест за штат предприятия (в том числе в другие страны), т. е. передают определенную функцию обслуживания другой корпорации. Это может быть сначала охрана, потом – столовая, обслуживание лифтов и т. д. Таким образом, например, на предприятии «Большевик» в Москве сейчас уже действует около 50 компаний такого рода, которые занимаются различными видами непрофильных для этого предприятия работ. Данная бизнес-технология приводит к тому, что из 1000–1500 работников, занятых на предприятии, фактическими работниками компании со временем остаются 200–250 чел., все остальные, а это подавляющее большинство, уходят в другие компании. Аутсорсинг применяется не только в России, но и Казахстане, Грузии, других стра-

нах СНГ. Порой за штат предприятия выводят целые цеха. Это ведет к дроблению трудового коллектива и ослаблению целостности профсоюза. Как правило, в связи с аутсорсингом профсоюзные ряды существенно редеют. В этих условиях профессиональные союзы разрабатывают новые технологии регулирования занятости наемных работников. Одна из них – переговоры со всеми компаниями, которые пришли на предприятие, создание единого объединенного профсоюзного комитета. Этот вариант существенно усложняет жизнь председателю профкома, потому что ему приходится вести переговоры не с одним предприятием или компанией, а со всеми, которые пришли и действуют на данной территории. Другой вариант – создание адекватной профсоюзной структуры на уровне города или даже страны, позволяющей осуществлять переговоры со штаб-квартирой компании.

Обоснованную тревогу профсоюзов вызывает неравенство оплаты труда, его условия в разных странах, где расположены предприятия ТНК. Это подрывает доверие даже к тем корпорациям, которые стремятся проводить разумную социальную политику.

В 1977 г. была принята «Трехсторонняя декларация МОТ о принципах, касающихся транснациональных корпораций и социальной политики» (Декларация МОТ по ТНК), в которой были зафиксированы такие положения, как приоритет национального законодательства в трудовых отношениях работников с ТНК и неухудшение условий работников ТНК в данной стране по сравнению с общим положением ее трудящихся. В 2000 г. данная Декларация была переработана.

В 1998 г. принята Декларация МОТ об основополагающих принципах и правах в сфере труда. Данный документ регламентирует строгое выполнение государствами – членами Международной организации труда принципов, касающихся основополагающих прав, являющихся предметами конвенций, а именно: свободу объединения и действительное признание права на ведение коллективных переговоров; упразднение всех форм принудительного труда или обязательного труда; действительное запрещение детского труда; недопущение дискриминации в области труда и занятий. Основополагающие конвенции МОТ включают: Конвенцию о свободе объединения и защите права объединяться в профсоюзы (№ 87), Конвенцию о применении принципов права на объединение в профсоюзы и на ведение коллективных переговоров (№ 98), Конвенцию о принудительном или обязательном труде (№ 29), Конвенцию об упразднении принудительного труда (№ 105), Конвенцию о равном вознаграждении мужчин и женщин за труд равной ценности (№ 100), Конвенцию о дискриминации в области труда и занятий (№ 111), Конвенцию о минимальном возрасте

для приема на работу (№ 138), Конвенцию о запрещении и немедленных мерах по искоренению наихудших форм детского труда (№ 182).

Рассмотренные выше документы не являются обязательными для стран СНГ.

Практика показывает, что для современных профсоюзных лидеров становится все более актуальной не только квалифицированная разработка разделов коллективного договора, но и приложений к нему, поскольку более глубокие в содержательном плане приложения, как правило, отражают высокий уровень социально-партнерских отношений в транснациональной корпорации.

На эффективность коллективных договоров и приложений к ним влияет наличие у профсоюзных кадров, участвующих в разработке данных документов, определенных знаний.

Проблемы профессионализма профсоюзных лидеров и активистов возникают в силу нескольких причин.

Во-первых, некоторые профсоюзные представители имеют не достаточно хорошую юридическую и экономическую подготовку. Кроме того, уровень управленческих знаний многих профсоюзных представителей не позволяет им эффективно решать различные проблемы.

Во-вторых, иногда профсоюзные лидеры не имеют доступа к информации о социальных гарантиях работников, закрепленных в международных соглашениях между отраслевыми профсоюзами и топ-менеджментом транснациональных компаний.

Рост уровня профессионализма профсоюзных представителей напрямую зависит от следующих факторов:

- наличия у участников коллективных переговоров определенных способностей и желания профсоюзных лидеров и активистов получать новые знания в области заключения соглашений и коллективных договоров;
- применения тех или иных методик обучения профсоюзных представителей законодательным основам регулирования социально-трудовых отношений в рамках ТНК (использование в учебном процессе активных форм обучения – деловых игр, тренингов и т. п.);
- степени информирования профсоюзных работников и активистов о структуре и содержании соглашений и коллективных договоров, заключаемых на международном, национальном, отраслевом, региональном, территориальном и других уровнях.

В целях повышения уровня профессионализма профсоюзных работников транснациональных компаний следует более активно привлекать отраслевые профсоюзы и ГФП, а также зарубежные профсоюзы предприятий ТНК в период колдоговорной компании и переговоров по заключению коллективных договоров на предприятиях ТНК.

Таким образом, в настоящее время глобализация и региональная интеграция характеризуются рядом явлений, позволяющих говорить о новом этапе в мировой экономике, закладывающих предпосылки для решения проблем в социальной сфере.

Во-первых, процесс интернационализации, охватив большинство стран, действительно стал глобальным. Резко возросла хозяйственная взаимозависимость стран.

Во-вторых, рыночная экономика стала универсальной формой мировой хозяйственной жизни. Процесс глобализации и региональной интеграции больше не ограничен идеологическими барьерами.

В-третьих, в результате заключения соглашений в рамках ВТО, ЕС, других международных объединений возросли темпы либерализации торговли, инвестиций, трудовой миграции. Барьеры стали более транспарентными.

В-четвертых, процессы интеграции стали глобальными лишь в условиях революции в технологической сфере в связи с появлением новых видов коммуникаций, транспорта, информационных технологий.

В-пятых, действующей силой процесса глобализации и региональной интеграции во многом являются ТНК.

Однако уже сейчас можно говорить о некоторых наиболее острых глобальных проблемах и указать три причины, по которым целые страны и слои населения оказались на обочине прогресса.

В качестве первой причины следует выделить отсутствие механизма координации действий между различными экономическими и финансовыми институтами в области социальной политики.

Вторая причина связана с отсутствием внятной и предсказуемой экономической политики, слабой управляемостью экономики отдельных стран на макроуровне.

Третья причина заключается в том, что темпы разработки и внедрения правовых норм, направленных на либерализацию рынков, структурную перестройку экономики, зачастую опережают нормотворческую практику в области социально-трудовых отношений.

С появлением рынка в странах СНГ трансформировалась экономика и произошла транснационализация сфер жизнедеятельности человека. Возникшие на территории СНГ ТНК предложили более низкие производственные издержки и возможность поддержания цен на более низком уровне; стимулирование процесса интернационализации капитала и финансовых потоков и т. д. Вместе с тем развитию некоторых транснациональных корпораций сопутствовало существенное снижение социальных гарантий

трудящихся, так как основной целью деятельности данных компаний стало получение максимальной прибыли. Профсоюзы СНГ стали искать новые подходы во взаимодействии с топ-менеджментом ТНК, ориентируясь на международный опыт профессиональных союзов. Например, профсоюзы российских транснациональных компаний с целью повышения социальной защиты работников при ведении коллективно-договорной работы стали ориентироваться на рамочные соглашения глобальных федераций профсоюзов с транснациональными корпорациями. Изучение зарубежного опыта взаимодействия профсоюзов и руководителей ТНК позволило некоторым российским профсоюзным лидерам более профессионально решать сложные социально-трудовые вопросы в рамках транснациональных корпораций.

Для повышения эффективности регулирования социально-трудовых отношений в ТНК в условиях глобализации и региональной интеграции и решения проблем профессионализма профсоюзных представителей необходимо:

1. Проводить периодические тренинги по коллективным переговорам для профсоюзов транснациональных компаний с целью выработки единой профсоюзной позиции по тем или иным вопросам.

2. Целесообразно приглашать на семинары по ведению коллективных переговоров на ТНК представителей республиканских комитетов соответствующих отраслевых профсоюзов и ГФП.

3. Профсоюзным работникам различных уровней профсоюзной структуры изучать соглашения, заключаемые глобальными федерациями профсоюзов с группами ТНК, и использовать в повседневной практике опыт социального партнерства, накопленный родственными зарубежными профсоюзными организациями.

4. Уделять внимание не только структуре и содержанию коллективных договоров, заключаемых в отдельно взятой ТНК, но также разработке основных приложений к коллективному договору.

5. Повышать юридическую, экономическую, менеджерскую квалификацию профсоюзных представителей на периодических семинарах, деловых играх, курсах повышения квалификации, через систему дополнительного образования.

6. Проводить регулярные встречи профсоюзных лидеров и руководителей ТНК с целью обсуждения актуальных вопросов, установления партнерских отношений и выработки единой позиции по повышению уровня социальных гарантий работников в соответствии с международными стандартами труда.

7. Через СМИ, интернет, радио, общественные структуры (объединения профсоюзов, работодателей, органы государственной власти и т. п.) своевременно информировать профсоюзных работников и активистов о наиболее актуальных проблемах профсоюзного движения и позитивном опыте их решения различными отраслевыми профсоюзами.

8. Открыть в сети интернет-сайт и разместить в его формате банк соглашений и коллективных договоров, принятых в передовых ТНК, ведущих целенаправленную эффективную работу по повышению уровня социальной защиты работников.

9. Укреплять координационные профорганы в ТНК, организации, содействующие трудоустройству работников транснациональных компаний.

10. Сосредоточить усилия профсоюзов, действующих в ТНК, по продвижению Концепции достойного труда МОТ.

11. Заимствовать опыт Норвегии по созданию в сети интернет виртуального профсоюза с целью обмена информацией между работниками ТНК по интересующим их вопросам. Цель организации подобного виртуального сообщества – поиск оптимальных вариантов решения возникающих проблем, актуальных для определенной группы работников, например дистанционных работников.

12. В рыночных условиях особенно актуальным становится развитие законодательной базы социальной направленности при активном участии профсоюзов. Конфликтные ситуации последних лет, связанные с занижением социальных стандартов в ТНК, сигнализируют о необходимости разработки и принятия Закона об основных социальных стандартах в странах СНГ.

Литература

1. Восток / Запад: Региональные подсистемы и региональные проблемы международных отношений: учеб. пособие / под ред. А. Д. Воскресенского. – М.: МГИМО, 2002. – С. 65.

2. Рудый, К. Развитие сферы услуг: сущность, роль и перспективы / К. Рудый // Банкаўскі веснік. – 2007. – № 10. – С. 12–15.

3. Баргоякова, И. И. Профсоюзы в условиях глобализации / И. И. Баргоякова, Л. Г. Сахарова, А. Б. Вадим // Профсоюзный университет. – 2008. – № 12. – С. 2–65.

4. Официальный сайт Субрегионального бюро МОТ для стран Восточной Европы и Центральной Азии – <http://www.ilo.ru>.

5. Официальный сайт Всеобщей конфедерации профсоюзов – <http://www.vkr.ru>.

6. Официальный сайт Международной конфедерации свободных профсоюзов – <http://www.icftu.org>.

А. В. Данильченко, Д. С. Калинин

ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ ТРАНСНАЦИОНАЛИЗАЦИИ СТРАНЫ И ПРЕДПРИЯТИЯ

Содействуя международной экспансии собственных транснациональных компаний (ТНК), которые выступают проводниками национальных геоэкономических интересов, наиболее передовые страны формируют промышленно-финансовый костяк мировой экономической системы, активно участвуют в ее функционировании и разделе так называемого мирового дохода. Для повышения своей роли в процессах глобализации, обеспечения доступа к зарубежным рынкам, природно-сырьевым и человеческим ресурсам Республике Беларусь целесообразно по примеру передовых стран интенсифицировать создание транснациональных структур и обеспечить всестороннюю поддержку их международной экспансии.

В современной экономической науке еще не сложилось единого теоретико-методологического подхода к транснационализации как на микро-, так и макроэкономическом уровне. Исходя из этого, настоящая работа посвящена чрезвычайно актуальной для белорусской и мировой экономической науки проблематике, а именно развитию и уточнению теоретических основ экономической транснационализации.

By promoting international expansion of their transnational companies which represents national geoeconomic interests the most advanced countries form the industrial and financial backbone of the world economic system and take an active part in its functioning and sharing the so-called global income. To raise its role in globalization processes, to ensure access to foreign markets, natural raw materials and human resources the Republic of Belarus should follow the example of these countries by enhancing the establishment of transnational companies and providing comprehensive support for the international expansion.

There is no single theoretical approach to micro- and macroeconomic transnationalization. Therefore, the article is devoted to the development and definition of the theoretical basis of economic transnationalization.

Мировая хозяйственная система представляет собой динамично развивающуюся структуру, в своем развитии проходящую несколько последовательных стадий: традиционная интернационализация; мондиализация, которую можно определить как воспроизводственную интернационализацию; и глобализация – как объемная («всеохватная») интернационализа-

Данильченко Алексей Васильевич – заведующий кафедрой международных экономических отношений факультета международных отношений БГУ, доктор экономических наук, профессор.

Калинин Дмитрий Станиславович – старший научный сотрудник кафедры международных экономических отношений факультета международных отношений БГУ, кандидат экономических наук.

ция [11]. Каждая из этих стадий характеризуется постепенным усложнением международных экономических отношений, а также возникновением новых и/или изменением роли прежних субъектов хозяйствования и организационных структур.

По мнению Э. Г. Кочетова, в русле первого процесса (интернационализация) мировая хозяйственная система выступает как связанность относительно изолированных национальных хозяйств, взаимодействующих между собой посредством международной торговли. Второй процесс формирует мировую хозяйственную систему как целостность, в состав которой входят не только национальные хозяйства, но также транс- и межнациональные единицы и международные организации. Таким образом, мондиализация придает мировой хозяйственной системе вид качественно новой структуры – мировой экономики как целостности, основанной на интеграционно-воспроизводственных связях. Третий же процесс (глобализация) означает не столько усиление экономических взаимосвязей и взаимопроникновений, сколько создание таких экономических отношений, основным признаком которых «...выступают крайняя разнородность наличных видов экономической деятельности, множественность и подвижность интернационализированных воспроизводственных ядер в структуре мировой экономики...». Под последними Э. Г. Кочетов понимает «...вынесенные за национальные рамки процессы расширенного товарного воспроизводства, атрибуты которого имеют особенность, связанную с тем, что звеньями глобальных воспроизводственных процессов (циклов) выступают национальные и наднациональные хозяйствующие субъекты...» [11, с. 20–22].

Развитие мировой хозяйственной системы, выражающееся в переходе ее с одной стадии на другую, отражается и на теоретических рамках исследований по указанной проблематике. Так, долгое время традиционно наиболее важное место в теории мировой экономики занимала проблематика функционирования и развития международной торговли, в которой ключевая роль (активных субъектов) отводилась странам. Однако к концу 1970-х гг. многие исследователи сконцентрировали внимание на изучении крупных компаний, оперирующих в мировом масштабе. В связи с широким распространением феномена компаний, выступающих прямыми иностранными инвесторами, роста их роли и влияния на экономическое развитие не только отдельных стран и регионов, но и мировой экономики в целом, они были признаны наиболее важными объектами мирохозяйственных исследований в рамках такой параллельно развивающейся дисциплины, как «международный бизнес», которая первоначально носила лишь прикладной характер. Однако уже в 1980-е гг. исследования в сфере мировой экономики и международного бизнеса значительно сблизились в том,

что именно транснациональные компании (ТНК), а не страны выступают основными действующими субъектами развития мировой экономики, а потому и являются основными объектами для изучения [13, с. 17].

Транснационализация на микроэкономическом уровне. Основные аргументы современных сторонников микроэкономического подхода к рассмотрению транснационализации базируются на результатах исследования, проведенного Вашингтонским институтом [7]. Указанное исследование на основе сопоставления объема продаж ТНК и ВВП отдельных национальных государств определило их сравнительную экономическую мощь. В результате в список 100 наиболее крупных экономических целостностей (под которыми понимаются страны и компании) попадает 51 ТНК и только 49 государств. Указанный факт, по мнению целого ряда авторов, свидетельствует, что «...не только совокупная мощь, но даже мощь отдельных ТНК вполне сопоставима с экономической мощью отдельных государств...» и даже, что ТНК в современных условиях «...обретают силу суверенных государств и, более того, по иерархии стоят выше государственной экономики любой отдельной страны...» [18, с. 11].

Исходя из этого, в современной экономической науке (особенно западной), посвященной мирохозяйственным вопросам, превалирует микроэкономический подход к рассмотрению основных тенденций развития мировой экономики. Последнее особо касается экономической транснационализации, как основной и всеобщей тенденции развития мировой экономики, ключевыми субъектами и «двигателями» которой являются ТНК. Так, согласно Б. Д. Хусанову, транснационализация – это «...процесс расширения международной деятельности промышленных фирм, банков, компаний сферы услуг, их выхода за национальные границы отдельных стран, что приводит к перерастанию национальных компаний в транснациональные...» [19, с. 12]. Такой подход к определению сущности экономической транснационализации как процессу образования и увеличения масштабов деятельности ТНК присущ большинству современных исследователей. Многие из них целенаправленно подчеркивают главенствующую и возрастающую роль ТНК в экономическом развитии мирового хозяйства в противовес традиционному макроэкономическому подходу с его склонностью к территориально-государственному рассмотрению указанных процессов. Так, согласно А. Либману и Б. Хейфецу, ТНК являются «...главными материальными носителями усиливающейся транснационализации экономической деятельности...» [14, с. 14–15]. Такой подход к определению сущности экономической транснационализации, на наш взгляд, носит весьма ограниченный характер. Он акцентирует внимание лишь на основных действующих субъектах этого процесса, но не позволяет определить его характерные признаки.

Рассматривая транснационализацию с микроэкономических позиций, Т. В. Ромашкин отмечает, что «...транснационализация фирмы институционализируется в создании ТНК и является исходным процессом эволюции фирмы как наднационального института...». При этом, по мнению ученого, транснационализация фирмы является составной частью процесса ее глобализации, которая «...является более высокой формой ее интеграции в глобальное экономическое пространство...» и «...связанна с проникновением международной составляющей во все сферы и направления деятельности фирм...» [17, с. 14–15]. Таким образом, согласно Т. В. Ромашкину, процесс транснационализации представляет собой лишь промежуточный этап экономической интернационализации, завершающей стадией которой на микроуровне является становление глобальных компаний. Указанный подход, основанный на представлении экономической транснационализации как некоторой стадии процесса интернационализации на микроэкономическом уровне, свойственен и ряду китайских исследователей. Например, Р. Чен также выделяет несколько стадий международного развития компании, одной из которых является экономическая транснационализация [21]. Однако, в отличие от Т. В. Ромашкина, китайский ученый полагает, что экономическая транснационализация является наивысшей стадией международной зрелости компании. Так или иначе, но стадийный подход позволяет определить условные границы экономической транснационализации и отмечает ее место в общем процессе международного развития фирмы. Однако существенным его недостатком является отсутствие указаний на формы проявления экономической транснационализации и отличительные признаки этого процесса от экономической интернационализации как таковой.

На наш взгляд, транснационализация на микроэкономическом уровне представляет собой наиболее зрелую стадию процесса интернационализации предприятия, выражающуюся во все возрастающих масштабах его зарубежной инвестиционной активности и включении в международные инвестиционные процессы [8]. Другими словами, экономическая транснационализация на микроуровне предполагает основанный на осуществлении прямых зарубежных капиталовложений процесс трансформации национальной по происхождению компании в транснациональную (международную) по характеру деятельности организационно-экономическую структуру (ТНК).

Такое видение транснационализации деловой активности предприятия определяется общими представлениями об экономической интернационализации, что обеспечивает некоторую преемственность этих двух процессов. Транснационализация деловой активности, так же как и процесс

интернационализации экономической деятельности, может быть двух видов в зависимости от направления его развития: внутри- и внешне-направленная. Осуществляя внутринаправленную транснационализацию деловой активности, предприятие выступает в роли реципиента прямых зарубежных капиталовложений (финансовый капитал, производственные и/или управленческие технологии), превращаясь в элемент международной производственно-сбытовой и/или исследовательской системы зарубежной компании. Внешненаправленная же транснационализация характеризуется деловой активностью предприятия по трансферу его капитала и/или технологий за пределы границ страны базирования с целью формирования собственной международной системы. Лишь по мере развития внешне-направленной транснационализации деловой активности национальное предприятие приобретает статус транснационального, что предполагает его соответствие ряду критериев [9]. Однако до сих пор в экономической науке не выработан универсальный методический подход, позволяющий однозначно отделить ТНК от других фирм.

В разных исследовательских методиках используются различные критерии отнесения компаний в разряд транснациональных. Выделим наиболее распространенные из них:

- 1) минимальная доля участия в зарубежном акционерном капитале, который обеспечил бы материнской компании контроль экономической деятельности зарубежного предприятия (доля собственности);
- 2) количество стран, на территории которых расположены структуры, подконтрольные материнской компании (количество стран);
- 3) вхождение компании в число отраслевых лидеров в стране базирования головной штаб-квартиры и/или мире в целом (лидерство);
- 4) размер, которого достигла компания (размер);
- 5) минимальная доля зарубежных операций в доходах или продажах компании (доля зарубежных операций);
- 6) обязательное наличие за рубежом именно производственных дочерних предприятий, а также минимальное число стран, в которых размещены производственные мощности компании (зарубежное производство).

Доля собственности. Этот критерий предполагает минимальную долю участия компании в капитале зарубежных предприятий, обеспечивающую контроль над их деятельностью и/или управлением. Различные исследовательские методики определения ТНК содержат отличные друг от друга минимальные значения этого показателя. Так, в соответствии с представлениями специалистов ООН, компания считается транснациональной, если контролирует не менее 10 % акционерного капитала зарубежных экономических субъектов. Именно этот пороговый барьер, согласно ООН, разделяет

портфельные и прямые зарубежные инвестиции [31, с. 245–246]. Другими словами, данный подход не проводит различий между ТНК и прямыми зарубежными инвесторами в целом. Однако в ряде стран, например Великобритании, минимальное значение доли собственности, предполагающее прямые зарубежные инвестиции, составляет 25 %. Поэтому в некоторых подходах минимальное пороговое значение рассматриваемого критерия составляет не 10, а 25 % [4, с. 102]. Тем не менее и это значение не является предельным. Подход исследователей Гарвардского университета, являющийся, на наш взгляд, наиболее верным, предполагает значительно более жесткие требования к выделению ТНК из общей массы компаний, в том числе и прямых зарубежных инвесторов. Согласно указанному подходу, компания может считаться транснациональной лишь при наличии в ее зарубежной организационной структуре дочерних предприятий, в которых она владеет более 50 % акционерного капитала [4, с. 102].

Почему же владение именно более 50 % доли собственности зарубежных структур отражает транснациональный характер деятельности компании? Нам представляется, что ответ кроется в самом определении транснационализации. Так, в исследовании Н. Х. Вафиной транснационализация производства трактуется как «система устойчивых взаимосвязей между предприятиями, действующими на территории различных суверенных государств в целях производства товаров и получения дохода на основе сохранения национального контроля над акционерным капиталом». При этом ею отмечается, что «термин “транснациональное” (от лат. trans – через), отражая факт выхода производства за национальные границы, подчеркивает, что *контроль за всей системой взаимодействия в рамках транснациональных формирований не утрачивает своего национального характера*» [3, с. 29]. Именно сохранение национального контроля страны базирования материнской компании над акционерным капиталом ее зарубежных структур, на наш взгляд, должно являться ключевым элементом для определения минимального значения рассматриваемого критерия.

Ситуация, когда компания осуществляет прямые капиталовложения в создание совместного предприятия (СП) в зарубежной стране, обязательно предполагает определенный контроль над его акционерным капиталом (управлением и/или деятельностью), однако степень контроля напрямую зависит от доли компании в акционерном капитале создаваемого за рубежом предприятия. Если эта доля составляет, скажем, 10 %, то контроль над деятельностью зарубежного предприятия скорее носит формальный характер и выражается лишь в причастности к разделению прибылей. В данной ситуации над акционерным капиталом СП обеспечивается национальный контроль зарубежного партнера, контролирующего остальные

90 %, а, следовательно, компания прямой зарубежный инвестор не обретает транснациональный характер. В свою очередь владение более половиной акционерного капитала, создаваемого за рубежом СП, обеспечивает подавляющий контроль над ним и позволяет отнести его в структуру материнской компании, которая приобретает транснациональный характер.

Конечно, контроль над зарубежными предприятиями может осуществляться не только посредством владения их активами. В последние годы большое распространение получили неакционерные формы интернационализации деловой активности компаний, такие как субподряд, аутсорсинг, лицензирование и т. д. Их использование не предполагает владения собственностью, однако обеспечивает стратегический контроль, а порой и управление над деятельностью зарубежных партнеров. Целый ряд крупных компаний, в чьем транснациональном статусе сомневаться не приходится, не только отказываются от осуществления новых прямых зарубежных капиталовложений, но и осуществляют реорганизацию своей зарубежной собственности [6, с. 51–56]. Интенсивное развитие указанной тенденции подтолкнуло ряд исследователей к пересмотру традиционного представления о ТНК. Например, английские авторы К. Каулинг и Р. Сагден определяют ТНК как «организацию, преследующую цель координации из одного центра принятия стратегических решений производственной деятельности предприятий, расположенных за пределами национальных границ», подчеркивая, что при определении границ ТНК необходимо оперировать категорией стратегического контроля, а не категорией собственности [10, с. 15].

Действительно, в экономической науке необходим неперемный учет современных тенденций развития деловой активности компаний. Однако при этом базовые понятия, на наш взгляд, не должны подстраиваться под текущую конъюнктуру событий. В данном случае речь должна идти не столько об изменении определения и критериев «транснациональной компании», сколько о введении нового понятия, например «детранснационализация», предполагающего как раз процесс реорганизации сложившейся транснациональной структуры, выражающийся в переориентации компании с акционерного контроля над своей зарубежной производственной системой, в сторону использования более гибких неакционерных форм организации международного бизнеса, предполагающих широкое использование межфирменных связей на базе стратегической координации и управления процессом производства. Важно подчеркнуть, что в процессе детранснационализации компания не утрачивает международной направленности своей деловой активности (в ряде случаев расширяет ее), но снижает свою вовлеченность в международные инвестиционные процессы.

Предложенный подход позволит избежать целого ряда недостатков, возникающих при изменении определения ТНК. Например, из разряда ТНК заранее будут исключены фирмы, которые в силу своей международной незрелости, находясь на начальных стадиях интернационализации своей деятельности, активно (так же как и бывшие крупные ТНК) используют неакционерные кооперационные соглашения в качестве институциональных форм выхода за рубеж.

Таким образом, на наш взгляд, именно наличие доминирующего контроля материнской компании над активами зарубежных субъектов хозяйствования является характерным признаком ее транснациональной сущности. При этом минимально допустимым значением данного критерия является пороговое значение в 50 % доли собственности. На основании предложенного понимания ТНК, на наш взгляд, целесообразно разделять понятие компаний прямых зарубежных инвесторов, которые владеют в зарубежных предприятиях от 10–25 % до 50 % акционерного капитала, и ТНК, которые характеризуются доминирующим контролем над зарубежной собственностью своих международных систем.

Количество стран. Критерий функционирования компании в том или ином минимальном количестве зарубежных стран для отнесения ее в разряд транснациональной в экономической науке больше всего подвержен субъективной оценке. Согласно И. Г. Владимировой, в различных исследовательских подходах его значение варьируется от двух до шести стран [4, с. 101]. Говоря об этом критерии, А. В. Кузнецов предлагает достаточно осторожно подходить к определению его минимального значения. По мнению ученого, выбор порогового значения с запасом может отсеять целый ряд фирм, деятельность которых общепризнанно носит транснациональный характер [13, с. 165].

На наш взгляд, определение минимального количества стран, в которых должна функционировать ТНК, чтобы считаться таковой, должно исходить из самого понятия «транснациональный». Так, согласно «Большому экономическому словарю» понятие «транснациональный» предполагает международный, связанный с несколькими странами [1, с. 1106], а транснациональная компания – «это фирма, осуществляющая основную часть своих операций за пределами своей страны в нескольких странах» [1, с. 380]. Такое понимание характерно большинству формулировок, исходя из чего следует признать, что транснациональная сущность компании связана с ее деловой активностью *в нескольких странах за пределами страны базирования*. Минимальным количественным значением слова «несколько» является «два». Поэтому, на наш взгляд, определяя нижний порог рассматриваемого критерия, целесообразно придерживаться уточненного

подхода ООН, согласно которому компания считается транснациональной, если она осуществляет соответствующую ТНК деловую активность не менее чем в двух зарубежных странах [31, с. 245–246].

Лидерство. Данный критерий предполагает, что к ТНК можно отнести лишь те компании, которые входят в число отраслевых лидеров в стране базирования головной штаб-квартиры и/или мире в целом. По мнению А. В. Кузнецова, использование этого критерия позволяет исключить из числа ТНК, например, небольшие торгово-посреднические фирмы, имеющие в соседних странах свои дочерние структуры [13, с. 162].

На наш взгляд, национальное и/или мировое лидерство той или иной компании в определенной отрасли не имеет прямого отношения к ее транснациональной сущности. Очевидно, большинство крупнейших компаний мира, являющихся лидерами в различных отраслях экономики, действительно функционируют на транснациональной основе. Однако существует достаточно много примеров того, когда крупные компании, являясь национальными «флагманами», при этом достаточно слабо вовлечены в международную деятельность. И наоборот, в последнее время все больше возрастает количество предприятий малого и среднего размера (МСП), которые интенсифицируют интернационализацию своей деловой активности, а в ряде случаев переходят к осуществлению зарубежной инвестиционной активности, что собственно и является ключевой предпосылкой транснационализации фирмы [20; 24; 27; 28; 29].

Нередки случаи, когда компании, являясь аутсайдерами на внутреннем рынке своей страны базирования, стремятся к завоеванию стратегических позиций за рубежом, причем в ускоренном режиме. Пример южнокорейской ТНК «Daewoo Motors» [9; 22; 25] подтверждает, что отставание на рынке своей страны базирования не только не является помехой для осуществления транснационализации деловой активности, но во многом служит «выталкивающим» фактором к ее интенсификации. Исходя из этого, нам представляется, что критерий «лидерство» не является весомым, а скорее отражает классическое представление о ТНК, как о крупных, порой монопольных игроках национального и/или мирового масштаба.

Размер. Данный критерий во многом пересекается с предыдущим и отражает значение размера компании, которого она достигла, для транснационализации ее деловой активности. При этом в большинстве исследований размер фирмы связывается с ее годовым оборотом. Так, в исследовательском подходе ООН некоторое время назад к ТНК относились лишь те компании, годового оборот которых превышал 100 млн долл. США [4, с. 102].

Как и при оценке критерия «лидерство», отметим, что значение рассматриваемого критерия основано на традиционном представлении о ТНК, как априори крупных компаниях, которые в силу своей финансовой и технологической мощи осуществляют международную экспансию. Однако сами по себе крупные размеры компании не обуславливают ее транснациональной сущности, поскольку могут быть связаны исключительно с ее деловой активностью в масштабах одной или двух стран. Вместе с тем исследования ряда ученых свидетельствуют о том, что в современных условиях глобализации мировой экономики небольшие по размерам предприятия, желающие интернационализировать свою деловую активность, испытывают значительно меньше трудностей и проблем финансовой обеспеченности, по сравнению с тем, как это было раньше [6; 20; 24; 27; 28]. Более того, для проникновения на зарубежные рынки МСП могут воспользоваться услугами и специфическими знаниями партнеров по международным сетям и/или же международных консалтинговых структур, которые в последние годы получили широкое распространение. Поэтому перед МСП не стоит так же, как прежде, проблема значительных затрат на изучение специфики рынков зарубежных стран исключительно собственными силами. Исследователи однозначно фиксируют тенденцию, согласно которой возрастает число МСП, имеющих четко обозначенную международную направленность деловой активности, в том числе выраженную в их зарубежной инвестиционной деятельности [27; 28]. Данные МСП превращаются в небольшие транснациональные структуры, осуществляющие свою зарубежную деловую активность посредством тех же институциональных форм, что и крупные ТНК.

Таким образом, определенный размер компании не является чертой, характеризующей ее транснациональную сущность. Гораздо более важным представляется ее международная направленность и формы зарубежной деловой активности, используемые при этом.

Доля зарубежных операций. Данный критерий предназначен для оценки вовлеченности компании в международные операции, т. е. позволяет оценить масштабы зарубежной деловой активности и главное ее вес в общей деятельности компании. В своей работе И. Г. Владимирова указывает, что, согласно некоторым исследовательским подходам, к ТНК относятся лишь компании, доля зарубежных операций которых в их доходах и/или продажах составляет не менее 25 % [4, с. 102]. Тем не менее объективность данного критерия в вопросе определения статуса ТНК вызывает обоснованные сомнения. Это связано с тем, что значение зарубежных операций может быть низким не из-за небольших абсолютных значений показателей, характеризующих заграничный бизнес компании,

а из-за значительной роли национальных активов и/или продаж в стране базирования. Кроме того, очевидно, что предприятие, реализующее за рубежом менее 20 % произведенной продукции, но имеющее собственную товаропроводящую сеть, скажем, в пяти странах, имеет гораздо больше оснований считаться транснациональным, чем компания, доля зарубежных продаж которой составляет 50 %, но осуществляются они посредством простых экспортных поставок. Аналогичная ситуация складывается и в отношении объема зарубежных активов. Так, компания, купившая лишь 10 % акций крупной зарубежной компании, скажем, за 50 млн долл. США, на наш взгляд, не может считаться транснациональной, в отличие от той, которая владеет контрольным пакетом акций зарубежных субъектов хозяйствования в пяти странах, но при этом объем накопленных за рубежом инвестиций составляет менее 10 млн долл. США.

В качестве критерия аналогичного «доля зарубежных операций» порой предлагается использовать индекс транснациональности (рассчитывается как среднее значение суммы трех показателей: отношение зарубежных активов к общим активам; отношение зарубежных продаж к общему объему продаж; отношение количества зарубежных работников к общему штату компании) [30, с. 282]. На наш взгляд, указанный индекс предназначен не для выделения ТНК из общей массы компаний, а скорее для оценки степени вовлеченности последних в международные операции. Другими словами, для каждой из компаний, осуществляющих зарубежную деловую активность, независимо от ее масштабов, может быть рассчитан индекс транснациональности. Однако это вовсе не указывает на их транснациональный статус, а лишь позволяет сопоставить друг с другом уровни международной зрелости каждой из них.

Зарубежное производство. По мнению ряда специалистов, компания может считаться транснациональной лишь при условии, что она контролирует за рубежом именно производственные предприятия. Так, А. В. Кузнецов утверждает, что этот критерий «позволяет отсеять как капиталовложения в зарубежную недвижимость и прочие непрофильные активы, часто оформляемые российскими предпринимателями на фирмы, так и крупных экспортеров, не стремящихся к интернационализации своего производства». Вместе с тем ученый безответно задается вопросом «...оправдано ли исключение из числа российских ТНК, например, компании «АвтоВАЗ», которая за рубежом пока выступает только в качестве совладельца сбытовых фирм, тогда как сборку ее автомобилей осуществляют по лицензии независимые фирмы...» [13, с. 163–164].

Компании, интернационализирующие свою деловую активность, могут выносить за рубеж различные стадии своего производственного процесса,

начиная с научно-исследовательских работ, сбытовых операций и заканчивая организацией производственных предприятий. Причем каждое из функциональных звеньев может быть организовано как на базе независимых сторонних организаций, так и посредством зарубежных капиталовложений. На наш взгляд, вопрос транснационализации деловой активности лежит не столько в функциональной плоскости, сколько в аспекте инвестиционного вовлечения компании в деятельность за рубежом. Очевидно, что фирма, имеющая несколько зарубежных предприятий промышленной сборки, осуществляемой на лицензионной основе, значительно больше вовлечена в зарубежные рынки, чем компания, экспортирующая свои товары посредством независимых посреднических структур. Однако совсем иначе складывается ситуация, когда компания на основе осуществления прямых зарубежных капиталовложений организовала собственную товаропроводящую сеть. Поэтому ключевым признаком транснационализации деловой активности фирмы является наличие ее зарубежной инвестиционной активности, при этом независимо от того, направляются эти капиталовложения в создание НИОКР лабораторий, сбытовых и/или производственных подразделений. Исходя из выше сказанного, нам представляется, что критерий «зарубежное производство» не может быть применен для определения ТНК.

Следует все же отметить, что ориентация капиталовложений на организацию за рубежом различных функциональных звеньев производственного процесса может быть использована для своеобразной классификации процесса транснационализации и, в определенной степени, его разбиения на уровни в зависимости от степени международного вовлечения предприятия. На наш взгляд, целесообразно выделять, например, сбыто- и производственно-ориентированную транснационализацию деловой активности компании. Первая предполагает осуществление зарубежной инвестиционной активности в направлении создания и развития международной сбытовой сети, в то время как создание зарубежных производственных объектов за рубежом предполагает соответственно производственно-ориентированную транснационализацию деловой активности фирмы. Последняя требует вовлечения значительно большего объема капиталовложений и сопряжена с высоким уровнем риска инвестиционных потерь. Поэтому производственно-ориентированная транснационализация, как правило, свойственна зрелым компаниям, имеющим значительные инвестиционные ресурсы и богатый опыт зарубежной деловой активности.

Таким образом, на наш взгляд, определение транснационального статуса компании должно базироваться на оценке ее зарубежной деловой активности лишь по наиболее значимым критериям («доля собственности» и «количество стран»), а также их минимальным значениям, наиболее полно

отражающим транснациональную сущность деловой активности компании. Исходя из такого подхода, транснациональной может считаться компания, контролирующая активы (а следовательно, деятельность и управление) экономических субъектов, не зависимо от их функциональной направленности, в двух и более зарубежных странах, посредством владения более 50 % их собственности (акционерного капитала).

Транснационализация на макроэкономическом уровне. Существует точка зрения, согласно которой процессы экономической транснационализации целесообразнее рассматривать не с микро-, а с макроэкономических позиций. Прежде всего, это обуславливается тем, что «...страны и компании радикально разнятся по своей сути. Государства по отношению к гражданам имеют рычаги принуждения и пользуются ими (например, заставляя платить налоги). Компании – это гражданские организации, которые должны получить необходимые им ресурсы на свободном рынке, причем не за счет принуждения, а в силу своей конкурентоспособности. Права компании на собственность гарантируются благодаря выполнению государством контролирующих функций...» [7].

Несмотря на то что экономическая мощь современных ТНК, безусловно, достаточно велика, ряд исследователей обоснованно полагают, что ее размер сильно преувеличен. Прежде всего, это связано с некоторой неточностью статистической базы исследовательского подхода Вашингтонского института. В отличие от последнего бельгийские ученые проанализировали мощь ТНК не посредством объема их продаж, а расчета условно чистой продукции. Последний показатель значительно более точно подходит для сравнения с ВВП национальных государств. В отличие от американских специалистов, согласно которым в 1999 г. 14 из 50 крупнейших экономических целостностей и 51 из 100 были ТНК, при расчетах на базе условно чистой продукции – на долю ТНК приходилось только 2 из 50 или 37 из 100. Опираясь на данные Вашингтонского института, исследователи утверждают, что американская компания «General Motors» по экономической мощи превосходит Данию. Однако при использовании расчетов бельгийских экономистов, отличающихся, на наш взгляд, большей обоснованностью, Дания будет превосходить «General Motors» в 3 раза.

Кроме того, в современных условиях на мировых рынках возрастает количество и влияние ТНК, базирующихся в странах с развивающейся и переходной экономикой. Характерной особенностью многих из них является сохранение над их акционерным капиталом государственной собственности либо значительного контроля со стороны государственных органов управления этих стран. Так, из числа китайских компаний, активно осуществляющих зарубежную инвестиционную деятельность, лишь 10 %

приходится на долю частных. Поэтому можно говорить не столько о реализации широкомасштабной инвестиционной экспансии отдельных китайских компаний, сколько о факте транснационализации экономики КНР в целом или даже по большей части ее государственного сектора. Другими словами, как отмечает Э. Г. Кочетов, «...происходит своего рода симбиоз национальных экономик и государственных институтов, переплетение национальных и наднациональных экономических и государственных структур...» [11, с. 16]. Подобная ситуация складывается и во многих других странах, в том числе таких как Российская Федерация, Республика Беларусь и другие государства – члены СНГ. Все это обоснованно свидетельствует о нецелесообразности акцентирования внимания исключительно на микроэкономических аспектах процесса транснационализации, особенно если речь идет о странах со значительным государственным участием в экономике. На наш взгляд, очевидна необходимость рассматривать указанные процессы, в том числе с макроэкономических позиций.

Одним из немногих современных авторов, рассматривающих экономическую транснационализацию на макроуровне, является А. Г. Мовсесян. Ученый определяет сущность экономической транснационализации как одну из ведущих тенденций мировой экономики, заключающуюся в «...выходе капитала за границы национальных государств...» [16, с. 55] и обусловленную «...возможностью и необходимостью перелива капитала из государств, где имеется его относительно избыточное количество, в страны, где он находится в дефиците, зато есть другие факторы производства (труд, земля, полезные ископаемые), которые не могут быть рационально использованы в воспроизводственных процессах из-за нехватки капитала...» [15]. Согласно представлений А. Г. Мовсесяна, по-видимому базирующихся на марксистско-ленинском политэкономическом видении интернационализации [5, с. 327–328], наиболее активную роль в экономической транснационализации играют страны с избытком капитала, в то время как остальным принадлежит пассивная роль реципиентов этого фактора производства.

Такое видение экономической транснационализации предполагает, что главными действующими акторами транснационализации экономической деятельности выступают национальные государства. Однако, на наш взгляд, такое определение сущности экономической транснационализации несколько неполное и не отражает всего многообразия международных экономических отношений. Например, оно не объясняет многочисленные встречные потоки капиталовложений из стран со сравнительно одинаковым уровнем экономического развития и инвестиционной обеспеченности. И уж тем более, теоретические рамки данного подхода исключают набирающие в последнее время силу потоки капиталовложений из целого ряда стран

с развивающейся и переходной экономикой, в том числе в направлении государств, традиционно считающихся наделенными инвестиционными ресурсами в избытке.

Для комплексного объяснения экономической транснационализации на макроуровне, на наш взгляд, наилучшим образом подходит получивший широкое распространение геоэкономический подход [11]. Он опирается на идею межгосударственной конкуренции на различных рынках и необходимость государственной поддержки участия национальных производителей в глобальной конкурентной борьбе, что, на наш взгляд, особенно актуально для стран с переходной экономикой. Основой данной концепции является идея о том, что главными действующими субъектами международной конкуренции выступают не столько ТНК, сколько национальные государства, использующие отечественных субъектов хозяйствования (на микроуровне) лишь как инструмент реализации своей внешнеэкономической стратегии.

В этом контексте китайский ученый З. Донг [23] отмечает, что, осуществляя экономическую транснационализацию, национальные государства не только выносят за рубеж часть своего воспроизводственного процесса в рамках ТНК, в них базирующихся, но и, сохраняя определенный контроль над ними, распространяют свое влияние на экономические системы зарубежных стран-реципиентов их капиталовложений (рис. 1).

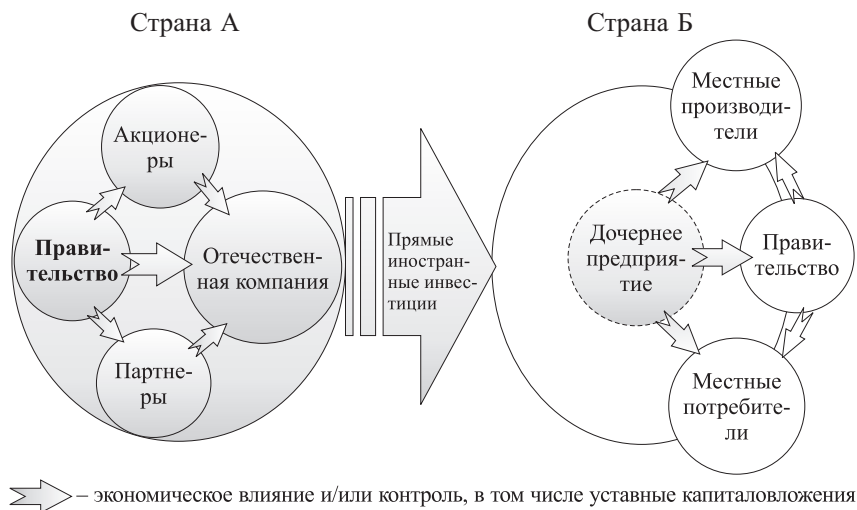


Рис. 1. Распространение экономического влияния страны в процессе ее экономической транснационализации

Национальный воспроизводственный процесс страны-донора, интегрируя в себя элементы зарубежных экономических систем посредством инвестиционного контроля над ними, приобретает принципиально новые свойства и трансформируется в транснациональную (международную по охвату, но национальную по контролю) экономическую систему. С помощью экономической транснационализации за пределами страны формируется дополнительная воспроизводственная система, так называемая «вторая экономика» национального государства, выходящая за его границы, но контролируемая и в определенной мере управляемая его национальными субъектами хозяйствования (рис. 2).

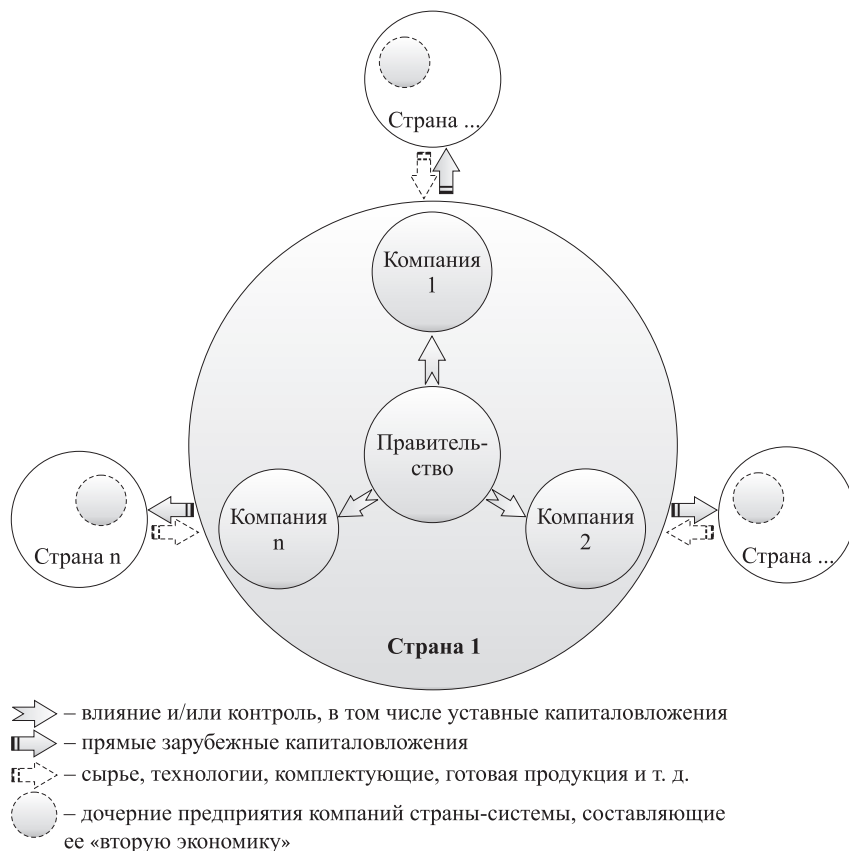


Рис. 2. Схематичное изображение «второй экономики», сформированной в процессе экономической транснационализации страны

«Вторая экономика», сформированная за пределами территориально-государственных границ страны, является не самостоятельной организационно-экономической системой, а выступает своего рода дополнением национальному воспроизводственному процессу. Функционирование зарубежной воспроизводственной системы направлено на поддержание и интенсификацию развития национальной экономики за счет решения одной или нескольких стоящих перед ней задач, таких как:

1. Расширение рынков сбыта за счет организации за рубежом производственно-сбытовой системы. При этом наряду с финансовыми капиталовложениями из национальной экономики за рубеж переносятся производственные и организационно-управленческие технологии (опыт менеджмента), маркетинговые разработки, в том числе право использования товарного знака.

2. Повышение системной эффективности национальной экономики посредством использования более дешевых факторов производства, таких как сырье, рабочая сила и инвестиционный капитал, а также через «эффект масштаба», вертикальной и горизонтальной производственной интеграции.

3. Обеспечение национальной экономики природно-сырьевыми ресурсами посредством организации их добычи и/или переработки (полной/частичной) за рубежом с целью снабжения ими не только самой страны-инвестора, но и ее зарубежной воспроизводственной системы.

4. Повышение научно-технического уровня национальной экономики за счет организации предприятий в зарубежных странах, обладающих высоким научным потенциалом. Предполагается не только интенсификация взаимодействия в научно-технической сфере элементов «второй экономики» с зарубежными структурами, но и организация собственных с целью использования зарубежных высококвалифицированных специалистов.

Таким образом, сохранение национального контроля обуславливает своего рода подчиненное положение «второй экономики» и ее первоочередную ориентацию на национальные интересы страны-донора. Экономическое влияние последней как бы выходит за традиционные рамки национальной экономической системы, что вызывает появление абсолютно нового феномена, заключающегося в том, что экономические границы государств не совпадают с государственно-административными. В отношении этого Э. Г. Кочетов отмечает, что «...понятие (категория) «государство», «страна» претерпевает качественное изменение. Речь идет о «странах-системах», сформированных на базе воспроизводственных процессов, вышедших за национальные рамки. Контур этих «стран-систем» определяется уже не национально-административными (государственными), а геополитическими границами, причем эти границы носят пульсирующий, блуждающий

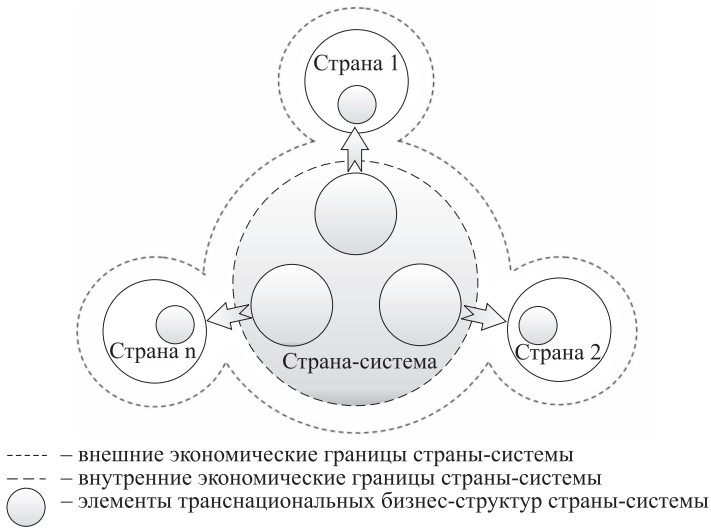


Рис. 3. Экономические границы страны-системы

характер...» [12]. В. В. Бурцев, описывая феномен «страны-системы», утверждает, что основными элементами реализации ее геоэкономических интересов выступают «...внутрирегиональные, межрегиональные и транснациональные компании и банки, контрольный пакет акций в которых принадлежит субъектам «страны-системы», а также особо с ней связанные (т. е. получившие от государства собственность по сниженным ценам, использующие в своей деятельности государственную собственность, выполняющие государственные заказы, являющиеся получателями государственных гарантий, использующие предоставленные государством субсидии, кредиты и т. п.)» [2]. Международная экспансия собственных транснациональных структур способствует значительному расширению зоны влияния, хозяйствования и налогообложения «стран-систем», у которых в результате формируются внешние и внутренние экономические границы (рис. 3).

Таким образом, национальные интересы закрепляются не в политических, а экономических границах, а носителями этих интересов являются транснациональные бизнес-структуры. В условиях возрастающей глобализации мировой экономики именно последним государства делегируют реализацию своих национальных интересов. Так, по мнению Э. Г. Кочетова, во многом совпадающего с позицией китайского ученого З. Ленга [26], достижение полноправного участия страны в формировании и, главное,

распределении мирового дохода возможно лишь на основе его экономической транснационализации, т. е. производственно-инвестиционной модели развития внешнеэкономических связей [12].

Основываясь на геоэкономической концепции, экономическую транснационализацию на макроуровне, на наш взгляд, можно представить как процесс распространения экономического влияния одного государства за пределы своих административно-территориальных границ посредством формирования и развития международной инвестиционной экспансии ТНК, в нем базирующихся. Другими словами, активным субъектом выступает именно государство, используя отдельных национальных субъектов хозяйствования лишь как инструмент реализации своих стратегических планов.

Основываясь на таком видении экономической транснационализации страны, по аналогии с микроэкономическим рассмотрением этого процесса, на наш взгляд, уместно выделить внешне- и внутринаправленное его развитие:

- внешненаправленная экономическая транснационализация страны представляет собой выход национального по происхождению капитала за ее государственно-территориальные границы, направленный на проникновение в экономические системы зарубежных стран для обеспечения контроля и тесной интеграции их элементов в национальный хозяйственный процесс;

- внутринаправленная экономическая транснационализация страны представляет собой интегрирование элементов ее национальной экономической системы в экономические системы зарубежных государств на основе инвестиционной деятельности последних и сохранения их контроля над акционерным капиталом.

Следует отметить, что внутри- и внешненаправленная транснационализация страны настолько тесно и неразрывно связаны друг с другом, что одна не может существовать без другой. Развитие внешненаправленной транснационализации какой-либо страны обязательно предполагает наличие одной или нескольких зарубежных стран, выступающих реципиентами перемещаемого капитала, и для них его проникновение будет являться внутринаправленной транснационализацией. Поэтому экономическая транснационализация – это всегда двойственный процесс, предполагающий взаимодействие, как минимум, двух различных по национальному признаку субъектов. С одной стороны, страна-инвестор – активный субъект инвестиционного процесса, а принимающая страна – пассивный объект инвестирования. С другой стороны, страна-реципиент – активный субъект привлечения прямых зарубежных капиталовложений, а, в свою очередь, эти инвестиции (страна-донор) – лишь объект инвестиционной политики принимающей страны.

Обобщая вышеприведенные подходы, нам представляется возможным несколько уточнить понятие экономической транснационализации, так чтобы оно носило универсальный характер, т. е. включало все характерные признаки и отражало как микро-, так и макроэкономические аспекты этого процесса. С таких позиций, на наш взгляд, экономическая транснационализация – это наиболее зрелая стадия процесса интернационализации экономической деятельности, характеризующаяся перемещением капитала через границы страны происхождения, которое выражается в формировании международных по характеру своей деятельности, но национальных по сохраняемому над акционерным капиталом контролю, организационных бизнес-структур. Конечно, согласно ряду исследователей, экономическая транснационализация скорее выступает следствием усиления роли ТНК. Однако, на наш взгляд, наоборот, ТНК – это лишь организационные формы, возникающие при выходе национального капитала за рубеж, т. е. они своего рода проявление, а не причина процесса экономической транснационализации.

Литература

1. Большой экономический словарь / авт. и сост.: А. Н. Азрилян [и др.]; под ред. А. Н. Азриляна. – 5-е изд., доп. и перераб. – М.: Ин-т нов. экономики, 2002. – 1280 с.
2. Бурцев, В. В. Основной конкурентный потенциал страны-системы в условиях финансовой транснационализации / В. В. Бурцев // Финансовый менеджмент. – 2001. – № 6.
3. Вафина, Н. Х. Транснационализация производства: методология и теория: дис. ... д-ра экон. наук: 08.00.01 / Н. Х. Вафина. – М., 2003. – 408 л.
4. Владимирова, И. Г. Исследование уровня транснационализации компаний / И. Г. Владимирова // Менеджмент в России и за рубежом. – 2001. – № 6. – С. 99–114.
5. Данильченко, А. В. Транснационализация как экспортная стратегия развития белорусских промышленных предприятий / А. В. Данильченко // Проблемы прогнозирования и государственного регулирования социально-экономического развития: материалы VIII Междунар. науч. конф. (Минск, 18–19 окт. 2007 г.): в 4 т. Т. 1 / редкол.: С. С. Полоник [и др.]. – Минск: НИЭИ Мин-ва экономики Респ. Беларусь, 2007. – С. 331.
6. Данильченко, А. В. Транснационализация промышленного и банковского капитала / А. В. Данильченко, Д. С. Калинин, О. Г. Ковшевич. – Минск: БГУ, 2007. – 182 с.
7. К оценке роли ТНК в мировой экономике // Бюллетень иностранной коммерческой информации. – 2002. – № 43.
8. Калинин, Д. С. Транснационализация деловой активности машиностроительных предприятий России и Беларуси: сравнительный анализ / Д. С. Калинин // Журн. междунар. права и междунар. отношений. – 2008. – № 3. – С. 94–99.

9. *Калинин, Д. С.* Формирование стратегии интернационализации машиностроительных предприятий Республики Беларусь: дис. ... канд. экон. наук: 08.00.14 / Д. С. Калинин. – Минск, 2008. – С. 61–63.
10. *Климович, Л. А.* Конкурентоспособность международной компании / Л. А. Климович. – Минск: Право и экономика, 2003. – 130 с.
11. *Кочетов, Э. Г.* Геоэкономика. Освоение мирового экономического пространства: учебник для вузов. – М.: Норма, 2006. – 528 с.
12. *Кочетов, Э. Г.* Системология геоэкономики // Безопасность Евразии. – 2003. – № 4. – С. 360–376.
13. *Кузнецов, А. В.* Интернационализация российской экономики: инвестиц. аспект / А. В. Кузнецов. – М.: КомКнига, 2007. – 288 с.
14. *Либман, А.* Мировые процессы транснационализации и российский бизнес / А. Либман, Б. Хейфец // Вопр. экономики. – 2006. – № 12. – С. 61–79.
15. *Мовсесян, А. Г.* Транснационализация в мировой экономике: учеб. пособие / А. Г. Мовсесян. – М.: Финансовая акад. при Правительстве Рос. Федерации, 2001. – 316 с.
16. *Мовсесян, А.* Транснациональный капитал и национальное государство / А. Мовсесян, С. Огнивцев // Мировая экономика и международные отношения. – 1999. – № 6. – С. 55–63.
17. *Ромашкин, Т. В.* Развитие фирмы в условиях глобализации: дис. ... канд. экон. наук: 08.00.01 / Т. В. Ромашкин. – Саратов, 2008. – 27 с.
18. *Федосова, С. П.* Роль транснационального капитала в установлении экономической иерархии стран и вопросы экономической безопасности РФ / С. П. Федосова // Вестн. ВГУ. Сер. экономика и управление – 2004. – № 1. – С. 10–16.
19. *Хусанов, Б. Д.* Транснационализация производства и капитала и развитие национальных экономик : дис. ... канд. экон. наук : 08.00.14 / Б. Д. Хусанов. – Алматы, 2007. – 44 с.
20. *Andersson, S.* Innovative internationalization in New Firms : Born Globals – the Swedish case / S. Andersson, I. Wictor // J. of Intern. Entrepreneurship. – 2003. – № 1. – P. 249–276.
21. *Chen, R.* Globalization of Chinese enterprises : a cultural perspective. – 2006. – http://tars.rollins.edu/chinacenter/.../GlobalChina_Culture_12012006.ppt.
22. *Chung, M. K.* Globalization strategies of Korean motor vehicle industry : a case study of Hyundai / M. K. Chung // Actes du GERPISA. – 1998. – № 22. – P. 12–24.
23. *Dong, Z.* China's economic development and internationalization : impact on Asia. – <http://nabh.pa.go.kr/board/data/policy/410/paper3.pdf>.
24. *Forsman, M.* Internationalization from a SME perspective / M. Forsman, S. Hinttu, S. Kock [Electronic resource]. – 2001. – Mode of access : <http://www.impgroup.org/-uploads/paper/529.pdf>. – Date of access : 13.03.2006.
25. *Hyun, Y. S.* Globalization of Daewoo Motor : from joint venture to most aggressive globalization maker car industry, between globalization and regionalization / Y. S. Hyun // Actes du GERPISA. – 1998. – № 22. – P. 23–33.
26. *Leng, Z.* The relationship between government and enterprises in globalization. – http://base.china-europa-forum.net/rsc/docs/doc_533.pdf.
27. *Lummaa, H.* Internationalization behavior of Finnish Born Global companies / H. Lummaa [Electronic resource]. – 2002. – Mode of access : www.tuta.hut.fi/units/lsib/-research/bg/Lummaa2002.pdf. – Date of access : 09.10.2006.

28. *Nordstrom, K. A.* The internationalization process of the firm : searching for new patterns and explanations / K. A. Nordstrom. – Stockholm: Stockholm School of Economics, 1990. – 228 p.

29. *Oviatt, B. O.* Toward a theory of international new ventures / B. O. Oviatt, P. P. McDougall // J. of Intern. Business Studies. – 2005. – Vol. 36, № 1. – P. 29–41.

30. World investment report 2006 : FDI from developing and transition economies : implications for development // UNCTAD [Electronic resource]. – Mode of access : <http://www.unctad.org/Templates/webflyer.asp?docid=7431&intItemID=3968&lang=1&mode=downloads>. – Date of access : 15.11.2007.

31. World investment report 2007 : transnational corporations, extractive industries and development // UNCTAD [Electronic resource]. – Mode of access : http://www.unctad.org/wir/docs/wir2007_en.pdf. – Date of access: 03.02.2008.

А. В. Ермаленок

ФОРМИРОВАНИЕ СТРАТЕГИЧЕСКИ ОРИЕНТИРОВАННОЙ СИСТЕМЫ БЮДЖЕТИРОВАНИЯ МЕЖДУНАРОДНОЙ ТЕЛЕКОММУНИКАЦИОННОЙ КОМПАНИИ

В статье рассматриваются основные элементы системы бюджетирования, взаимосвязь стратегии, долгосрочных планов и краткосрочного планирования (бюджетирования). Особенностью стратегического планирования является уход от прямой экстраполяции тенденций развития компании, сложившихся в прошлом, и переход к активному формированию новых тенденций через систематическое управление прерывистыми изменениями.

The main principles of budgeting system, interconnection of strategy, long range planning and short range planning (budgeting) are analyzed in the article. Peculiarity of strategy planning constitutes itself in avoidance of straight extrapolation of tendencies formed in the past and transition to active formation of new development tendencies through systemic management of discontinuous variations.

Процессы интеграции, глобализации и создания мирового единого экономического пространства, обострение конкурентной борьбы на страновом и международном уровнях обуславливают необходимость использования эффективных инструментов управления предприятием для повышения конкурентоспособности бизнеса. Одним из таких эффективных инструментов современного управления является система бюджетирования.

Ермаленок Артур Владимирович – начальник управления корпоративной отчетности и стратегического анализа ООО «Мобильные ТелеСистемы».

В настоящее время бюджетирование, как инструмент управления, достаточно широко используется на практике и получило весьма широкое освещение в научной литературе.

По данным исследования, проведенного компанией KPMG в 2004 г., 95 % опрошенных предприятий используют бюджетирование в своей деятельности.

По исследованиям компании IBS (Информационные бизнес-системы) (1000 предприятий, 19 отраслей России) (2002–2003 гг.):

- 69 % крупных (с объемом выручки от реализации более 100 млн долл.) и 48 % средних (с объемом выручки от реализации от 1 до 100 млн долл.) предприятий-респондентов имеют утвержденную методологию бюджетирования;

- 73 % крупных и 48 % средних предприятий из числа опрошенных осуществляют жесткий контроль исполнения бюджета на уровне финансовой службы [4].

Вопросы теории и практики внутрифирменного бюджетного планирования и бюджетирования исследованы в трудах таких зарубежных авторов, как Г. Андерсон, Р. Брейли, Э. Джонс, Д. Ирвин, Т. Карлин, С. Майерс, Ш. Миллз, Б. Нидлз, Дж. Сигел, Хан Д., Дж. Шим и др.

В последние годы этим вопросам все большее внимание уделяется в исследованиях белорусских и российских исследователей: И. Т. Балабанова, И. А. Бланка, В. В. Бочарова, Е. В. Быкова, И. М. Волкова, В. В. Гамаюнова, А. В. Дмитриева, Б. М. Карабанова, А. М. Карминского, В. В. Ковалева, О. Е. Николаева, Ю. Н. Ивановой, Н. И. Оленева, Ю. Б. Пронина, В. Н. Самочкиной, В. М. Семенова, Е. С. Стояновой, С. А. Тереховой, В. Е. Хруцкова, А. В. Чернова, Г. П. Шабановой, Т. В. Шишковой и др.

Однако в научных и практических разработках этих авторов в основном отражены порядок и проблемы постановки внутрифирменного бюджетирования, формирования структуры бюджетов компании, их форматов, организационного и информационного обеспечения бюджетного планирования и в целом инфраструктуры бюджетного процесса, разработки бюджетных регламентов. При этом остается дискуссионным вопрос сущности бюджетирования; бюджетирование преимущественно рассматривается как технология текущего (оперативного) планирования или управления; система целевых установок, отраженная в показателях текущих бюджетов, слабо связана со стратегическими целями и адекватными им индикаторами; системы бюджетирования, как правило, не ориентированы на рост стоимости компании, признанной в настоящее время большинством представителей зарубежной и отечественной науки в качестве доминирующей универсальной цели функционирования компании.

Бюджетирование – процесс планирования, учета и контроля движения ресурсов предприятия и его финансово-экономического состояния в заданном периоде времени с распределением ответственности за результаты деятельности.

Бюджетное управление – технология управления, основанная на распределении полномочий и ответственности за результаты деятельности в соответствии с системой бюджетов, которые составляются, исполняются, анализируются и корректируются в процессе бюджетирования.

Бюджет – результат бюджетирования – документ, в котором цели предприятия получают количественное выражение. Другими словами, бюджет показывает, как намеченные цели будут реализовываться.

Бюджет – это набор взаимосвязанных планов, выраженных в финансовых и/или натуральных показателях, для предприятия в целом или его подразделения на определенный промежуток времени.

Основной целью системы бюджетирования является эффективная организация процесса управления деятельностью предприятия и его структурных подразделений посредством планирования, контроля статей доходов и расходов и анализа финансово-экономических показателей [5].

Задачами системы бюджетирования являются:

1. Планирование. Посредством определенных, заранее утвержденных процедур система бюджетирования позволяет планировать деятельность как самого предприятия, так и ее структурных подразделений в рамках горизонта бюджетирования.

2. Распределение ответственности – делегирование ответственности за понесенные издержки, полученные доходы и прибыль.

3. Оптимизация. Бюджет обеспечивает наилучшее использование ограниченных ресурсов.

4. Мотивация персонала. Бюджет предоставляет сотрудникам информацию о намеченных целях в количественном выражении и обеспечивает возможность оценить эффективность их работы.

5. Анализ исполнения и контроль. Анализ исполнения в рамках системы бюджетирования осуществляется посредством сравнения планируемых и фактических показателей, а также корректировки возникающих нежелательных отклонений. Контроль предполагает комплекс процедур, обеспечивающих эффективное оперативное выполнение бюджета [5].

Принятие управленческого решения – это, прежде всего, постановка целей и принятие управленческого решения о необходимых действиях по достижению поставленных целей, формирование и утверждение бюджета.

Бюджет служит инструментом реализации принятого решения, он организует, координирует и мотивирует деятельность отдельных структурных подразделений предприятия по достижению целей предприятия в целом.

Бюджет служит инструментом анализа и контроля деятельности подразделений предприятия на основе отчетности по исполнению бюджета.

Субъектами системы бюджетирования считаются все участники процесса бюджетирования, т. е. все те структурные единицы, которые, так или иначе, задействованы хотя бы в одном из этапов или процедур системы бюджетирования.

Выполняя свои функциональные обязанности, каждое подразделение предприятия своими действиями вносит вклад в общий финансовый результат в виде доли доходов и затрат. Бюджетирование базируется на делегировании полномочий и ответственности до самых низовых звеньев и сотрудников.

Однако не все руководители психологически готовы к делегированию финансовой ответственности за результат деятельности и предпочитают вмешиваться в оперативное управление предприятием. Не все заместители профессионально готовы принять на себя финансовую ответственность, по сути, стать руководителями бизнес-единиц – дивизионов. Поэтому во многих случаях требуется постепенный переход к бюджетному управлению. На первом этапе происходит выделение подразделений в центры финансового учета (ЦФУ) без права самостоятельного принятия решений в области формирования доходов и расходов. Разрабатываются единые для подразделений форматы бюджетов, отрабатывается бюджетный регламент (процедура принятия, корректировки, контроля и анализа бюджетных показателей), проводится предварительный анализ выполнения бюджетов. В этот период мотивация руководителей ЦФУ не связывается с выполнением финансово-экономических показателей деятельности. И только после того, когда можно будет сделать вывод о том, что бюджетная модель предприятия работает эффективно, следует делегировать подразделениям полномочия по формированию финансового результата и повысить статус до уровня центра финансовой ответственности (ЦФО) [4].

Под самой «ответственностью» понимается:

- непосредственное участие каждого руководителя подразделения в планировании значений «отданных» ему показателей;
- исполнение своих обязанностей таким образом, чтобы достигнуть запланированных значений;
- отчетность за их достижение по факту.

При использовании термина «бюджет», как правило, может подразумеваться либо финансовый план всего предприятия, либо план какого-либо из функциональных подразделений предприятия, либо одна из консолидирующих форм финансового плана предприятия: бюджет доходов и расходов, бюджет движения денежных средств, бюджет баланса.

Финансовый план предприятия (бюджет предприятия) формируется из бюджетов входящих в него функциональных подразделений, которые выступают как центры финансовой ответственности. Консолидированные функциональные бюджеты формируют план предприятия в трех разрезах:

- бюджет доходов и расходов,
- бюджет движения денежных средств,
- бюджет баланса.

Эти финансовые бюджеты содержат информацию об одном и том же объекте (предприятии), но в разных аспектах. Бюджетирование в разрезе каждого информационного среза преследует свои цели.

Бюджет доходов и расходов (БДР) отражает формирование экономических результатов деятельности предприятия.

Цель его составления – управление экономическими результатами деятельности предприятия, т. е. его прибылью и рентабельностью.

БДР показывает:

- доходы предприятия – по общей сумме и/или детализированные по тому или иному критерию (ЦФО, источник получения и пр.);
- текущие расходы предприятия по общей сумме и детализированные по тому или иному критерию (ЦФО, направление расходования и пр.);
- разницу (т. е. прибыль либо убытки) между доходами и расходами за определенный период.

Бюджет движения денежных средств (БДДС) отражает движение денежных средств (денежные потоки) по всем видам банковских счетов, кассе и иным местам хранения денег предприятия.

С точки зрения направленности денежных потоков существуют два их вида:

- поступления на предприятие (поступления предприятию);
- выплаты с предприятия (выплаты предприятия, платежи предприятия).

Разность между входящими денежными потоками (поступлениями) и исходящими (выплатами) образует чистый денежный поток предприятия.

Бюджет баланса, или Бюджет по балансовому листу (ББЛ), показывает:

- стоимость имущества, которым владеет предприятие (активы), по видам;
- источники средств для формирования этого имущества (пассивы).

Форма предоставления информации об активах и пассивах такова, что позволяет легко оценивать не только внутреннюю структуру каждого, но и соотношение их частей. Цель составления ББЛ – получение полной, объективной, достоверной и своевременной информации о предполагаемой финансовой устойчивости, платежеспособности, ликвидности и стоимости предприятия для принятия оптимальных управленческих решений.

На многих предприятиях в явном виде составляется только БДДС. Он не позволяет оценивать эффективность работы предприятия, отслеживать и контролировать ее динамику.

Если компания в будущем не планирует развиваться и расширять масштабы деятельности, то можно ограничиться БДДС в полном объеме, а БДР и ББЛ использовать в минимальном объеме, например, только для того, чтобы быть уверенными в том, что компания прибыльна и имеющиеся активы еще можно будет использовать для генерирования определенной прибыли.

Если же компания планирует развиваться и расширять масштабы бизнесов, то для более эффективного управления таким компаниям необходимо использовать бюджетирование в полном объеме. Полная система бюджетирования поможет эффективно управлять за счет результативного планирования и контроля:

- ликвидности предприятия (БДДС, ББЛ);
- рентабельности предприятия (БДР);
- деловой активности предприятия (БДР, ББЛ);
- финансовой устойчивости предприятия (БДР, ББЛ).

Из-за сложности ББЛ в полном объеме используется очень редко. В полном объеме используют БДР и БДДС, а также отдельные элементы ББЛ: дебиторскую задолженность, запасы, кредиторскую задолженность, кредиты и т. д. [2, с 99].

Бюджетный контроль и управленческий учет. Бюджетирование является ключевым элементом системы внутрифирменного контроля и корректировки стратегического вектора развития предприятия. Бюджетный контроль позволяет оперативно отслеживать отклонения от заданных целевых значений и выявлять тенденции развития предприятия и осуществляется с помощью управленческого учета.

Управленческий учет представляет собой процесс идентификации, измерения, накопления, анализа, подготовки, интерпретации и предоставления финансовой и производственной информации, на основании которой принимаются оперативные и стратегические решения.

Основная цель управленческого учета – предоставление руководству организации полного комплекса фактических, плановых и прогнозных данных о функционировании предприятия как экономической и производственной единицы (включая представление данных по предприятию в целом, а также в разрезе структурных и производственных подразделений, центров финансовой ответственности) с целью обеспечения возможности принимать экономически взвешенные управленческие решения.

Отличия управленческого учета от бухгалтерского учета проистекают из разностей целей учета:

- основная цель управленческого учета – предоставление информации для принятия решений внутренними пользователями предприятия (менеджеры и иные внутренние пользователи);
- основная цель бухгалтерского учета – ведение учета в соответствии с требованиями законодательства для корректного осуществления фискальных платежей и предоставления информации о финансовом состоянии и финансовых результатах деятельности предприятия внешним пользователям (правительство, налоговые и статистические органы).

Анализ исполнения бюджета осуществляется на всех стадиях бюджетного управления:

- сначала анализируются планы на предмет их соответствия финансовой цели предприятия;
- потом в текущем режиме анализируются возникающие отклонения для предотвращения укрепления негативных тенденций;
- последним проводится анализ отчетности о фактическом выполнении бюджета ЦФО и всего предприятия с периодичностью месяц, квартал, год.

Результаты анализа используются для принятия соответствующих управленческих решений о продолжении реализации ранее выбранного курса с учетом разработанных мероприятий по устранению отклонений (если они признаны существенными) либо в текущем режиме – для корректировки текущего бюджета, а после завершения бюджетного периода – для формирования нового бюджета на следующий период.

Горизонт планирования. Долгосрочное планирование и бюджетирование. Горизонт (интервал) планирования – это заранее установленный период, необходимый для достижения конечного результата, предусмотренного планом [6].

Как правило, в зависимости от горизонта планирования различают долгосрочное, среднесрочное и краткосрочное планирование. Долгосрочное планирование, как правило, охватывает период более 3-х лет и направление на определение основных целей предприятия. Такие планы призваны определять долговременную стратегию предприятия, включая социальное, экономическое, научно-технологическое развитие. Такие планы называются стратегическими.

Среднесрочное планирование осуществляется на период от 1 года до 3-х лет, является более детализированным по сравнению с долгосрочным планированием и определяет основные параметры развития предприятия на среднесрочную перспективу.

Краткосрочное планирование, как правило, охватывает период до года и представляет собой этап наиболее детального планирования показателей деятельности предприятия.

Каждый вид планирования имеет характерные отличия. Они заключаются главным образом:

- в точности устанавливаемого промежуточного и конечного интервала планирования;
- степени внутренней интеграции или дифференциации, а также количестве показателей планирования;
- степени точности расчетов затрат и результатов производства;
- порядке распределения обязанностей между исполнителями плана [6].

Чем шире интервал планирования, тем выше степень неопределенности параметров плана. Поэтому резко сужается число плановых нормативов и показателей, уменьшается степень точности расчетов.

Рамки долгосрочного плана почти всегда подвижны, так же как и сроки получения конечного результата. В ходе реализации плана уточняется и сумма расходов. Как правило, устанавливается лишь основной исполнитель, ответственный за реализацию плана, так как на первом этапе еще не ясны ни точное содержание работ, ни их объемы. Точное адресное распределение заданий по срокам их исполнения, объемам расходов и конечным результатам определяется в текущих планах.

В целом долгосрочное, среднесрочное и краткосрочное планирование взаимосвязаны и представляют собой единую систему планирования. Посредством планирования связывается в единый, целостный, синхронно действующий комплекс весь механизм организации работы и управления предприятием.

В традиционном понимании бюджет – это инструмент краткосрочного планирования, так как в большинстве случаев бюджет составляется на год с наиболее возможной детализацией.

Реализация долгосрочных и среднесрочных планов возможна только через их интеграцию в краткосрочные планы, т. е. бюджет. Соответственно, система бюджетирования является главным инструментом реализации долгосрочных планов и стратегических установок организации. Реальное долгосрочное повышение эффективности работы предприятия за счет использования и создания конкурентных преимуществ с целевой ориентацией на повышение стоимости компании возможно только при условии, что текущая деятельность предприятия планируется и контролируется исходя из стратегических целей и обеспечивающих

их выполнение тактических задач, которые воплощаются в конкретных показателях бюджетов.

Особенности стратегически ориентированного планирования. Бурное развитие концепций и технологий корпоративного управления – характерная особенность последних лет. При этом особое внимание уделяется стратегическому управлению. Выбор стратегических подходов к управлению в значительной мере определяет эффективность бизнес-активности организации. Исследования в данном направлении приводят к появлению все новых парадигм, концепций и инструментов оценки деятельности (эффективности) организации, в том числе создаются новые схожие модели в рамках какого-то одного подхода [11].

Еще в 1950-е гг. проблемы стратегической адаптации организаций широко обсуждались социологами. Предметом этих дискуссий были, как правило, некоммерческие организации, которые, в отличие от коммерческих компаний, характеризовались низкой степенью влияния руководства на перемены [10].

Как следствие, в большинстве моделей и описаний стратегического поведения отсутствовали вопросы планирования и управления переменами. Для описания стратегического поведения использовались термины, заимствованные из биологии: органическая адаптация (в случае постепенных изменений), мутация (для изменений прерывистых).

Однако коммерческие компании, в отсутствие планируемой и управляемой стратегии, обречены на вымирание, за исключением, вероятно, монополий и субсидируемых компаний.

Наиболее близок органическому реакционный стиль управления, когда в условиях стабильности внешней среды руководство компании минимизирует стратегические изменения.

Когда в компаниях, придерживающихся реакционного стиля управления, происходит падение ожидаемого уровня прибыли, руководство обычно считает, что это связано с ошибками в оперативной деятельности (например, в контроле над запасами или в ценовой войне с конкурентами), и пытается исправить их оперативными же мерами (сократить затраты, снизить цены).

Только когда предпринятые оперативные воздействия не приносят результата, высший менеджмент обращается к вопросам стратегии. Как правило, новая стратегия реализуется поэтапно. Например, в 1929 г. на заводах Г. Форда началось производство другого стандартного автомобиля Модели А, пришедшего на смену выпускавшейся на протяжении четверти века Модели Т.

Компании с реакционным стилем управления обычно избегают прерывистых стратегических воздействий, таких как решительный пересмотр

товарных и рыночных позиций, до тех пор, пока они не окажутся перед лицом неизбежного кризиса.

Когда такая компания под давлением обстоятельств обращает внимание на стратегические изменения, она начинает двигаться методом проб и ошибок. В случае, если ей удастся встать на ноги, поиск новых возможностей прекращается.

Характеристики реакционного управления в условиях постепенных и прерывистых изменений показаны в верхней строке таблицы.

В случае прерывистых изменений специальный менеджмент значительно отличается от реакционного. Менеджеры умеют распознавать необходимость перемен еще до того, как разразится кризис. Они подходят к таким изменениям организованно. Но поиск решений проводится точно так же – методом проб и ошибок, без какого-либо руководящего плана.

Специальное управление существовало на протяжении всего XX в. С 1940-х гг. оно превратилось в доминирующую модель поведения компаний, имеющих развитые отделы исследований и разработок и маркетинга.

Модели стратегического менеджмента

Модель менеджмента	Тип изменений	
	Постепенный (развитие товара / услуги / рынка)	Прерывистый (диверсификация / уход с рынка / интернационализация / замена технологии)
Реакционная	Метод проб и ошибок	Панический поиск выхода из кризисной ситуации
Активная специальная	Идеи перемен движутся снизу вверх, эпизодические, логически постепенные, инициатива исходит из отделов исследований и разработок и маркетинга	Поиск методом проб и ошибок, реакция на прерывистые изменения. Ожидание прерывистых изменений (управление по обстоятельствам, кризисное управление)
Активная систематическая	Периодическая экстраполяция в масштабе фирмы исторических тенденций и деятельности (долгосрочное планирование, планирование исследований и разработок, стратегическое планирование)	Периодическая и систематическая экстраполяция в масштабе фирмы логики будущего развития фирмы (стратегическое планирование, стратегический менеджмент)

Источник. [10].

В соответствии с заключением И. Ансоффа [10], специальное управление – модель менеджмента, особенно эффективная в условиях, когда спрос и технологии на рынках сбыта компании развиваются постепенно, отсутствуют резкие стратегические изменения, т. е. скорость изменений не будет превышать скорость реакции фирмы.

Но если одно из этих условий не выполняется, компания, придерживающаяся стиля специального управления, оказывается в «неудобном стратегическом положении».

Последняя строка таблицы содержит описание планируемой или систематической модели управления. Слово «планируемая» означает, что принятие стратегических решений основывается на четких прогнозах будущих тенденций, угроз и возможностей среды. В модели специального управления стратегическое развитие происходит в виде стратегических перемен (не обязательно взаимосвязанных), обусловленных скрытой (слепой) логикой. В планируемом же управлении логика четко выражена, и все изменения, происходящие в компании, являются ее отражением.

Первой системой планирования, получившей широкое признание, было долгосрочное планирование (Long-range Planning, LRP), которое иногда еще называют системой корпоративного планирования или планирования прибыли. Долгосрочное планирование (ДП) основано на предположении о постепенном логическом развитии окружающей среды. Поэтому долгосрочное планирование как нельзя лучше подходит для четкого и направленного постепенного стратегического развития, скоординированного между различными подразделениями фирмы.

Изначально предполагалось, что ДП будет средством усиления контроля руководства за оперативной деятельностью в условиях быстрого роста. У ДП появилось естественное ответвление – планирование исследований и разработок. ДП не ставит под сомнение традиционную технологию фирмы, а систематизирует процесс создания новых товаров и услуг, их оценки и отбора.

Главное преимущество стратегического планирования заключается в том, что оно ставит под сомнение историческую логику развития. Если анализ внешнего окружения показывает, что с помощью исторической логики невозможно сделать точный прогноз развития внешней среды, стратегическое планирование переключает все внимание на систематическое управление прерывистыми изменениями. Прежде всего, выбирается новая логика будущего развития фирмы, т. е. происходит формулирование стратегии.

Новая стратегия, которую планируется развить, внедрить и использовать, должна учитывать традиционные сильные стороны фирмы и тогда

стратегическое планирование способно полностью направлять будущее развитие компании.

В литературе о планировании на предприятиях обычно различают две схемы организации работ по составлению планов: по методу top-down (сверху вниз) и по методу bottom-up (снизу вверх) [1, с. 168].

По методу top-down работа по составлению бюджетов начинается «сверху», т. е. руководство предприятия определяет цели и задачи, затем эти показатели во все более детализированной, по мере продвижения на более низкие уровни структуры предприятия, форме включаются в планы подразделений. По методу bottom-up формирование бюджета происходит начиная с самого нижнего уровня детализации путем агрегации до все более высоких. Например, расчет показателей реализации начинают отдельные сбытовые подразделения, и затем уже руководитель отдела реализации предприятия сводит эти показатели в единый план, который впоследствии может войти составной частью в общий бюджет предприятия.

На первый взгляд для целей стратегически ориентированного планирования безусловно необходимо использование метода top-down. Однако на практике используется также и смешанный метод: формирование укрупненных планов методом top-down с последующей их доработкой методом bottom-up.

Литература

1. *Ильин, А. И.* Планирование на предприятии: учеб. пособие: в 2 ч. Ч. 2: Тактическое планирование/под общ. ред. А. И. Ильина. – Минск.: ООО «Новое знание», 2000. – 416 с.
2. *Дмитриев, А. В.* Бюджетное управление: типичные ошибки / А. В. Дмитриев // Экономика. Финансы. Управление.– 2007. – № 10. – С. 91–99.
3. *Дронченко, О.* Принципы эффективного бюджетирования [Электронный ресурс]. – Режим доступа:<http://www.ippnou.ru/article.php?idarticle=001193>. – Дата доступа: 09.11.2008.
4. *Иванова, Ю. Н.* Бюджетирование – технология управления бизнесом [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.ippnou.ru/article.php?idarticle=003573>. – Дата доступа: 09.11.2008.
5. *Шабанова, Г. П.* Системы бюджетирования [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.ippnou.ru/article.php?idarticle=002954>. – Дата доступа: 09.11.2008.
6. http://www.iteam.ru/publications/strategy/section_17/article_3898/
7. http://www.iteam.ru/publications/strategy/section_17/article_148/
8. <http://www.management.com.ua/>
9. Merriden Trevor. Business the Nokia Way: Secrets of the World's Fastest Moving Company. Capstone Publishing, 2001. – P. 11–12.
10. *Игорь Ансофф.* Новая корпоративная стратегия Санкт-Петербург, <Питер>, 1999.
11. http://www.science-sea.bgita.ru/2005/les_2005/borzenko_primenenie.htm

ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ МЕЖДУНАРОДНОГО ВЕНЧУРНОГО ИНВЕСТИРОВАНИЯ

В статье проведен теоретический анализ относительно молодого экономического явления – международного венчурного инвестирования. Автор исследует предпосылки его возникновения, выявление его характерных особенностей, субъектов и объектов, а также основных правил, функций и эффектов от международного венчурного инвестирования. Главным эффектом международного венчурного инвестирования является синергетический эффект, при котором оно наиболее оптимально воздействует на воспроизводственные процессы в национальных экономиках разных стран.

In article the theoretical analysis concerning young economic event – the international venture investment is carried out. The author investigates preconditions of its occurrence, revealing of its prominent features, subjects and objects, and also key rules, functions and effects from the international venture investment. The main effect of the international venture investment is the synergy effect at which it optimal influence on production in national economies of the different countries.

В современных условиях ускоренного развития научно-технической революции и крупномасштабного трансграничного перемещения капитала, глобализации производства и рынков конкурентоспособность товаров, предприятий и стран все в большей степени определяется способностью национальной экономики генерировать и внедрять новые технологии. Поэтому в настоящее время традиционная научно-техническая политика уступает место политике инноваций, сфокусированной на практическом применении и получении коммерческой отдачи от нововведений, что стимулирует возникновение новых типов компаний и соответствующих видов их финансирования, как, например, венчурного.

Венчурное инвестирование зародилось в середине прошлого века в США и уже стало объектом исследования в работах зарубежных и национальных исследователей, таких как В. Л. Аксенов [1], Ю. П. Аммосов [3], П. Г. Гулькин [7–8], Л. П. Дана [29], Ф. Девиль [10], А. Т. Каржаув [13], А. И. Каширин [14], Л. Н. Нехорошева [19]. Международное венчурное инвестирование получило распространение в последней четверти XX в., когда собственники средств одной страны стали вкладывать их в высокорисковые проекты в других странах. Так, в конце 70-х гг. в американские

Малашенкова Ольга Федоровна – доцент кафедры международных экономических отношений факультета международных отношений БГУ, кандидат экономических наук, внешний эксперт Белорусского инновационного фонда.

венчурные фонды поступило более 200 млн долл., пятая часть из которых принадлежала иностранным инвесторам [3, с. 100]. Являясь молодым экономическим явлением, международное венчурное инвестирование пока не стало объектом системного научного анализа. Настоящее исследование направлено на теоретический анализ и изучение предпосылок возникновения международной венчурной инвестиционной деятельности (в статье понятия «международная венчурная инвестиционная деятельность» (МВИД) и «международное венчурное инвестирование» используются в качестве синонимов), выявление ее характерных особенностей, субъектов и объектов, а также основных правил, функций и эффектов от международного венчурного инвестирования.

Общими *предпосылками* возникновения международного венчурного инвестирования стали глобальные процессы, происходящие в мировой экономике: либерализация торговли, транснационализация производства, интеллектуализация экономики, формирование единого информационного пространства, интернационализация стандартов, формирование мировой финансовой системы, формирование международной финансовой инфраструктуры [15]. Специфическими именно для венчурной сферы предпосылками стали следующие обстоятельства: отсутствие или недостаточное количество в рамках национальных экономик привлекательных для венчурного инвестирования объектов и отраслей, отсутствие или недостаточное количество венчурных инвестиционных средств и их источников, отсутствие или низкий профессионализм венчурных управляющих [3, с. 330; 29, с. 20]. Важной предпосылкой также явилось существование международных аутсорсинговых моделей, при которых индийские, китайские и другие диаспоры в США и других развитых странах отправляли заказы на выполнение высокотехнологичных проектов на свою родину [3, с. 268]. Участие ТНК в процессе международного венчурного инвестирования носит стратегический характер – венчурные фонды являются для таких компаний «компонентом глобального инвестиционного портфеля, стимулирующего развитие информационно-коммуникационных технологий за счет финансирования новаторских разработок» [25].

Характерные черты международной венчурной инвестиционной деятельности и наиболее полное представление о ней как системе может дать системный подход, исследующий МВИД как целостную систему и как элемент системы большей общности с точки зрения взаимосвязанных критериев (направлений).

С точки зрения **элементного критерия** МВИД выступает как совокупность национальных систем венчурного инвестирования различных стран, которые взаимодействуют между собой на международном уровне. Такое взаимодействие через постоянную циркуляцию инвестиций, кадров, знаний и технологий обеспечивается с помощью международных рынков.

Структурный критерий предполагает установление структурных характеристик системы. МВИД является многоуровневой, и ее основу составляют экономические отношения по поводу производства знаний, их коммерциализации и потребления в рамках национальных систем венчурного инвестирования. МВИД как целостная система имеет определенные направления своего развития, однако она не развивается в отрыве от национальных экономик.

Структура МВИД обладает *иерархичностью*, в ней достаточно четко выделяются различные системные уровни:

- уровень государственных институтов в национальных системах венчурного инвестирования;
- уровень специализированных саморегулируемых организаций, формирующих ценности, правила и традиции системы;
- транснациональный уровень – уровень деятельности венчурных субъектов с их внутренними системами.

В то же время МВИД характеризуется *неравномерностью* развития в разных регионах планеты.

Функциональный критерий состоит в выявлении круга деятельности системы в целом и ее компонентов. С этой точки зрения МВИД как система имеет общую цель – удовлетворение потребностей субъектов. Однако в разных подсистемах эта цель модифицируется в зависимости от предъявляемых требований. Так, появление новых венчурных управляющих компаний не является самоцелью, а является частью процесса управления венчурными инвестициями для удовлетворения возрастающего спроса со стороны высокотехнологичных компаний и венчурных фондов.

Интегративный критерий заключается в выяснении целей системы, противоречий ее функционирования, путей и способов разрешения этих противоречий, выявлении основного звена, которое обеспечивает сохранение объекта исследования как целостной системы.

Коммуникативный критерий определяет характер близости связей с другими системами. МВИД является подсистемой в системах более высокого порядка – в системе международных экономических отношений, в системе общественного воспроизводства, в системе факторов-ресурсов, в системе инвестиционных ресурсов. Поэтому МВИД тесно взаимосвязана с ними и подчинена закономерностям и тенденциям, формирующимся в процессе функционирования вышестоящих систем. Однако, в соответствии с принципом объективности, хозяйственные связи, в которые вступают между собой субъекты МВИД разных стран, формируются в конечном счете независимо от их желания. Это объясняется тем, что для того, чтобы установились подобного рода устойчивые отношения, должны сложиться объективные условия:

- с одной стороны, необходимые предпосылки, т. е. такие условия, которые вынудят субъектов национальных систем венчурного инвестирования разных стран регулярно вступать в определенные экономические отношения между собой прямо (непосредственно) или косвенно (опосредованно);

- с другой стороны, достаточные возможности, т. е. такие средства, ресурсы, механизмы, наличие которых обеспечивает устойчивое осуществление взаимодействия субъектов национальных систем венчурного инвестирования разных стран.

Согласно принципу развития МВИД в целом, а также образующие ее отдельные подсистемы находятся в состоянии постоянного изменения. Важно при этом учесть, что указанная трансформация генерируется *самой системой*, т. е. в каждый данный момент времени порождается объективно присущими ей внутренними противоречиями. Однако такие внешние факторы, как национальная политика, экономические условия, идеология, социокультурные, морально-этические и другие – способны ощутимо влиять на состояние МВИД и ее подсистем, особенно в краткосрочной перспективе. Хотя в долгосрочном плане развитие международной венчурной инвестиционной деятельности – это *самодвижение*.

МВИД как подсистема международных экономических отношений развивается по определенному *порядку*, основанному на нормах международного публичного и частного права, которые регулируют экономические отношения между государствами, экономическими объединениями, юридическими и физическими лицами.

Исторический критерий предполагает исследование истории возникновения системы, этапов ее развития, достигнутой ступени и на этой основе прогнозирования перспектив. Каждому конкретному историческому этапу развития МВИД присущи определенные масштабы и степень интернационализации.

Рассмотренные подходы позволяют сформулировать общее определение международной венчурной инвестиционной деятельности как системы в широком смысле: *международная венчурная инвестиционная деятельность – это закономерно развивающаяся и усложняющаяся система взаимодействия национальных систем венчурного инвестирования различных стран*. В этом определении ключевой характеристикой МВИД как особой системы, ее отличительным (сущностным) признаком является *взаимодействие национальных систем венчурного инвестирования*.

Определение МВИД в *узком смысле* более конкретно, оно дает представление не о сущности МВИД, как таковой, а о ее особенностях на конкретном этапе, который имеет свои отличительные характеристики взаимодействия национальных венчурных систем.

Субъектами МВИД являются субъекты венчурного инвестирования, осуществляющие свою деятельность на международном уровне. Такими субъектами являются венчурные инвесторы (вкладывают собственные или заемные средства), венчурные фонды (аккумулируют средства нескольких инвесторов), венчурные управляющие компании (отбирают наиболее выгодные проекты и вкладывают в них средства венчурных фондов) и венчурные предприятия (получают венчурные инвестиции).

Венчурный инвестор является главным субъектом венчурной инвестиционной деятельности, в интересах которого она осуществляется. В качестве венчурных инвесторов могут выступать физические («бизнес-ангелы») [26, с. 20] или юридические лица, вкладывающие собственные средства в венчурные фонды и осуществляющие стратегический контроль за их использованием. В структуре венчурных инвесторов в развитых странах в 2006 г. (ЕС) основную долю венчурных инвесторов составляют пенсионные фонды (в среднем 25 %), банки (17 %) и страховые компании (11 %), однако заметную роль играют корпоративные и частные инвесторы, при этом структура инвесторов в динамике существенно не изменяется.

В переходных экономиках состав потенциальных источников капитала для венчурной индустрии тот же, что и в развитых странах, однако распределение удельных весов этих источников в общем объеме инвестиций в венчурные фонды значительно различается. Если на развитых рынках основными источниками капитала являются средства пенсионных фондов и страховых компаний, в странах с переходной экономикой центр тяжести смещен в сторону государственного сектора и институциональных инвесторов [21, с. 59, 74].

В качестве субъектов МВИД выступают инвесторы, осуществляющие свою деятельность на международном уровне. Чаще всего – это международные банки, институциональные инвесторы, частные инвесторы [21, с. 74–75]. Международными венчурными инвесторами могут выступать международные финансовые организации, такие как Европейский банк реконструкции и развития, Международная финансовая корпорация и др. В последние годы расширяется круг венчурных инвесторов, осуществляющих свою деятельность на международном рынке венчурных инвестиций [3, с. 251]. Наличие международных инвесторов в национальной венчурной деятельности может способствовать процессу интернационализации профинансированных компаний или компаний, только планирующих получить венчурные инвестиции.

Венчурный фонд определяется в литературе либо как пул денежных средств венчурных инвесторов [1; 8], либо как партнерство венчурных инвесторов [26, с. 24]. В настоящее время многие исследователи определяют венчурный фонд как пул денежных средств, управляемый самостоя-

тельной управляющей компанией, при этом собственником управляющей компании выступает либо финансовое учреждение, либо ее руководители. Фонд принадлежит инвесторам, которые владеют акциями, долями, паями партнеров с ограниченной ответственностью, в зависимости от структуры фонда [1, с. 5].

Представляется логичным определять венчурный фонд как финансовый инструмент, создаваемый для осуществления венчурной инвестиционной деятельности заинтересованными инвесторами в форме юридического лица либо без его образования. При этом венчурный фонд выступает в качестве коллективного инвестора, выражающего интересы всех его участников.

Существует множество организационно-правовых форм венчурных фондов: партнерства, товарищества, союзы и объединения. Мировая практика показала, что наиболее распространены *частные ограниченные партнерства*. Эти партнерства (товарищества) состоят из главных и ограниченных партнеров. Главные партнеры – профессионалы венчурного инвестирования, обеспечивающие эффективность размещения средств венчурного фонда. Поскольку такие партнерства не имеют юридического лица, чтобы избежать двойного налогообложения, инвестиции осуществляются от имени главного партнера – управляющей компании (исполнительной дирекции). Им достаточно внести не более 1 % аккумулируемых средств, чтобы стать главным партнером с правом управления формируемыми фондами. Внешние инвесторы вносят 99 % средств и становятся ограниченными партнерами без права распоряжаться фондами [14, с. 32–33].

Передоверяя текущее управление финансами и проектами команде профессионалов (главному партнеру или управляющей компании) на весь срок действия фонда, инвесторы фонда получают 80 % прибыли, которая остается после возврата инвесторам (пайщикам) их начальных взносов и оговоренных минимальных процентов. Остальные 20 % прибыли получает управляющая компания за квалифицированный менеджмент и риск [8; 18]. Инвесторы рискуют, как правило, небольшой долей своих средств и вознаграждаются прибылью, существенно превышающей среднюю. Типичная схема организации венчурного фонда представлена на рисунке.

В ряде стран ЕС преимущественно ОПФ венчурных фондов является *закрытое акционерное общество* (ЗАО), однако там действуют специально принятые законы о прозрачности финансовой отчетности, так что ЗАО не платит налога на прибыль после продажи подорожавших долей своих инвесторов в компаниях, а сам индивидуальный инвестор платит налог только после получения своей доли прибыли из фонда (ЗАО).

Международные венчурные фонды могут быть зарегистрированы в любой стране мира, хотя чаще устремляются в те районы планеты, где регулирование и налогообложение меньше.

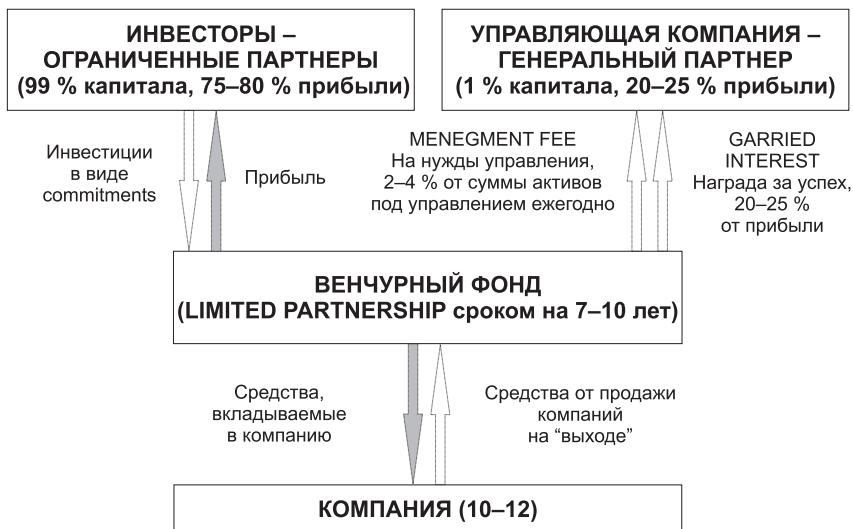


Схема организации венчурного фонда

Источник. [14, с. 35].

Спустя некоторое время после появления венчурных фондов, высокоорганизованный рынок венчурных инвестиций стал характеризоваться асимметричностью информации, т. е. неравномерностью распределения информации между различными субъектами венчурной инвестиционной деятельности. Информационным преимуществом обладают, как правило, реципиенты венчурных инвестиций.

Несовершенство рынка потребовало появления профессионалов, которые могли бы устранить для венчурных инвесторов недостаточность информации относительно свойств предполагаемой к выпуску продукции, характеристик потенциального рынка продаж, согласованности действий менеджмента венчурного предприятия и т. д. С одной стороны, владение полноценной информацией, наличие опыта и профессиональных знаний в области инвестиционной деятельности стали теми предпосылками, которые позволяли бы данным профессионалам взять на себя часть функций по управлению венчурными инвестициями, прежде всего по выбору объектов вложения, снижению инвестиционных рисков, защите венчурных инвестиций. С другой стороны, асимметричность информации делала все более затратным осуществление функций по управлению венчурными инвестициями непосредственно венчурными инвесторами. Указанные факторы привели к появлению схемы взаимодействия, когда функции по

управлению венчурными инвестициями перешли к профессиональным посредникам – *венчурным управляющим компаниям*. В настоящее время венчурные управляющие компании играют ключевую роль в реализации целей венчурной инвестиционной деятельности.

В русскоязычной литературе в качестве синонимов «венчурной управляющей компании» используются также «венчурная компания» [1; 6] и «венчурный капиталист» [6; 7; 9]. Можно определить венчурную управляющую компанию в качестве специализированного органа, аккумулирующего функции стратегического и оперативного управления коллективными инвестициями и венчурными предприятиями. За выполнение указанных функций она получает вознаграждение, что и является целью ее деятельности. Вознаграждение венчурной управляющей компании прямо связано с успешным ростом стоимости венчурного предприятия, что определяет высокую мотивацию ее работы. С появлением венчурных управляющих компаний, функции венчурных фондов сузились до решения вопросов поиска и аккумулирования инвестиционных ресурсов. Взаимоотношения венчурного фонда и венчурной управляющей компании строятся на договорных отношениях.

Практика показала, что в странах с переходной экономикой, где институт венчурных управляющих компаний еще не сформирован, управление филиалами международных венчурных фондов осуществляется в основном филиалами зарубежных управляющих компаний [2, с. 37]. В литературе встречается понятие «международных профессионалов венчурной индустрии» [4; 28]. Под ними подразумеваются венчурные капиталисты, имеющие большой опыт реализации инновационных высокорисковых проектов, опыт управления одним или несколькими крупными фондами венчурных инвестиций и занимающихся обучением, консультированием, подготовкой молодых профессионалов венчурной деятельности в других странах. Международные профессионалы венчурной индустрии часто состоят в консультационных советах или являются наблюдателями в органах реализации государственных концепций развития венчурной индустрии в стране [17, с. 102].

Способы проникновения венчурных фондов и венчурных управляющих компаний на международный рынок разделяют на «физическое присутствие» и «инвестиционное присутствие». «Физическое присутствие» подразумевает открытие за рубежом своего филиала, полное или частичное приобретение действующей венчурной фирмы или создание совместного предприятия с местным партнером. «Инвестиционное присутствие» имеет место, когда венчурный фонд инвестирует в портфельную компанию через офис, расположенный в стране ее происхождения [29, с. 18]. Возможна также комбинация двух данных стратегий.

Венчурные предприятия рассматриваются в качестве реципиентов венчурных инвестиций, основной миссией которых является создание конкурентных преимуществ при реализации высокорисковых проектов и повышение на этой основе стоимости собственного капитала. Синонимами данного понятия являются: венчурная фирма, венчур, рискофирма, компания с венчурным капиталом, компания-реципиент, портфельная компания. При этом венчурные предприятия являются формой организации и реализации венчурных проектов.

В литературе часто смешиваются такие понятия, как «высокотехнологичное», «инновационное», «наукоемкое» предприятие, которые в действительности охватывают различные области специализации в зависимости от стадии цепочки добавленной стоимости, типа инноваций фирмы и т. д. Венчурное предприятие как форма организации венчурного проекта может относиться к любому из представленных видов предприятий. Существенным критерием отнесения предприятия к числу венчурных является факт получения венчурных инвестиций.

В рамках венчурной инвестиционной деятельности венчурные предприятия могут анализироваться с двух основных точек зрения:

- фазы жизненного цикла венчурного проекта, на которой осуществляется вложение венчурных инвестиций;
- отраслевой принадлежности венчурного проекта.

Примерная структура вложения венчурных инвестиций по фазам жизненного цикла венчурного проекта в европейских странах в 1997 и 2006 гг. представлена в табл. 1.

Таблица 1

Распределение объемов инвестиций по стадиям в ЕС, %

Фаза жизненного цикла проекта	1997 г.	2006 г.
Фаза компании для посева	1	0,3
Стартовая и начальная фазы	6	8
Фаза расширения	35	16
Мостовая фаза	8	5
Фаза выхода	50	70,7

Источник. Разработка автора на основе [21, с. 63; 24, с. 25].

Из таблицы 1 видно, что наибольшая часть инвестиций приходится на стадию «выхода» – больше половины всех венчурных инвестиций, далее следует инвестирование в «расширение» и «развитие», в «начальную» и «стартовую» фазы, и наименьшее число венчурных инвестиций получают компании на стадии «посева» – менее одного процента.

В случае успеха предприятия-реципиенты осваивают новые технологии производства продукта и обеспечивают его широкое распространение, в том числе на экспорт. Новые технологии способствуют увеличению стоимости основных фондов и числа рабочих мест и характеризуются высокой доходностью инвестиций. Однако указанные предприятия чрезвычайно чувствительны к недостатку инвестиций, к условиям функционирования. Для них характерна неустойчивость рентабельности, особенно на ранних этапах развития, на них трудно обеспечивать эффективное управление. В силу этого лишь незначительная часть вновь возникающих предприятий добивается реального успеха [14, с. 21].

Отраслевая принадлежность является важнейшей характеристикой венчурного проекта. Это связано с тем, что венчурные инвесторы имеют свои отраслевые предпочтения. Венчурные инвесторы должны обладать определенными знаниями в той отрасли, в которую они собираются делать вложения, иначе они просто не смогут эффективно размещать и контролировать венчурные инвестиции. Практика венчурной инвестиционной деятельности показывает, что венчурные инвесторы в США и в ЕС отдают предпочтение проектам в области компьютерных технологий, коммуникаций, биотехнологий, электроники [30].

Объектами венчурного инвестирования выступают венчурные проекты, которые формально могут быть представлены в виде отдельных инвестиционных проектов в рамках действующих предприятий, в виде создания новых предприятий для реализации конкретного проекта, в виде юридически оформленных прав на интеллектуальную собственность (в том числе патентов, лицензий), бизнес-планов либо другим способом. Отличительной особенностью объекта инвестирования, выражающей его *сущность*, является то, что венчурный капиталист инвестирует не в идеи, а в людей [16]. Объектами международного венчурного инвестирования являются венчурные проекты, масштабы или используемые ресурсы которых выходят за рамки национальных границ.

Международная венчурная инвестиционная деятельность строится на основе определенных *принципов* (правил), заложенных еще в 50–60 гг. XX в. и обобщенных Т. Перкинсом, Ю. Клейнером, Ф. Кофилдом, Б. Байерсом, В. Л. Аксеновым и др.

За почти полувековую историю правила ведения венчурной деятельности совершенствовались, корректировались, претерпели изменения. Проведенное исследование позволило по-новому классифицировать и структурировать принципы венчурного инвестирования, разделив их на *принципы деятельности венчурного фонда* (венчурных инвесторов) и *принципы деятельности венчурной управляющей компании* (табл. 2).

В качестве принципов деятельности венчурного фонда (венчурных инвесторов) можно выделить: обеспечение доходности инвестиций; воз-

вратность инвестиций; надежность инвестирования; привлечение венчурной управляющей компании; коллективное инвестирование.

Таблица 2

Система принципов венчурной инвестиционной деятельности

Принципы деятельности венчурного фонда (венчурных инвесторов)	Принципы деятельности венчурной управляющей компании	
	Принципы взаимодействия с венчурным фондом	Принципы реализации венчурных проектов
<ul style="list-style-type: none"> • Обеспечение доходности инвестиций; • возвратность инвестиций; • надежность инвестирования; • привлечение венчурной управляющей компании; • коллективное инвестирование. 	<ul style="list-style-type: none"> • Двухуровневая система принятия решений; • запрет на вложение венчурной управляющей компанией собственных средств в проекты, проинвестированные управляемым ею венчурным фондом; • вознаграждение по результатам деятельности. 	<ul style="list-style-type: none"> • Оценка квалифицированного потенциала менеджеров-исполнителей проекта; • целевое инвестирование; • контроль венчурных проектов; • диверсификация инвестиционных рисков; • вклад факторов в венчурное предприятие, способствующих его развитию.

Источник. Разработка автора на основе [1; 8; 11; 23].

Обеспечение доходности инвестиций подчеркивает тот факт, что венчурные управляющие компании получают доход только при успешном росте стоимости предприятия, в который вложены венчурные средства, поэтому пока не представлены обоснования возможности получения высокого уровня дохода, венчурный фонд инвестирование не осуществляет.

Возвратность инвестиций предполагает возврат (возмещение) инвестиций, вложенных венчурным фондом в предприятие. Поэтому в экономическом регионе, в котором венчурный фонд планирует осуществлять инвестиционную деятельность, помимо прочего, должны быть обеспечены права инвесторов на репатриацию прибыли.

Надежность инвестирования предполагает, что венчурный фонд принимает решение об инвестировании на основе досконального изучения всей доступной информации с последующим выводом о целесообразности инвестирования. Надежность также обеспечивается особой спецификой венчурной деятельности, предполагающей наличие взаимного доверия, личной симпатии и общности взглядов между венчурными инвесторами, венчурными управляющими компаниями и менеджментом венчурного предприятия.

Привлечение венчурной управляющей компании обусловлено необходимостью аккумуляции функций стратегического и оперативного управления коллективными инвестициями и венчурными предприятиями. Поэтому в случае отсутствия или недостаточной квалификации национальных венчурных капиталистов предполагается привлечение иностранного венчурного управляющего.

Коллективное инвестирование дает возможность инвестировать в большее количество венчурных предприятий, чем при индивидуальном инвестировании, и одновременно избегать риска вложений в ограниченный круг предприятий.

Принципы деятельности венчурной управляющей компании можно подразделить на две группы: 1) принципы взаимодействия с венчурным фондом; 2) принципы реализации венчурных проектов. В состав группы принципов взаимодействия с венчурным фондом входят: двухуровневая система принятия решений; запрет на вложение венчурной управляющей компанией собственных средств в проекты, проинвестированные управляемым ею венчурным фондом; вознаграждение по результатам деятельности.

Двухуровневая система принятия решений направлена на защиту интересов венчурных инвесторов. Венчурная управляющая компания самостоятельно проводит отбор и анализ венчурных проектов, однако окончательное решение об инвестировании принимает специальный орган венчурного фонда – инвестиционный комитет, в состав которого входят уполномоченные представители венчурных инвесторов.

Запрет на вложение венчурной управляющей компанией собственных средств в проекты, проинвестированные управляемым ею венчурным фондом, предотвращает возникновение конфликта между интересами венчурной управляющей компании и интересами венчурных инвесторов, поэтому венчурная управляющая компания (либо ее работники) не должна иметь личных инвестиций в предприятиях, в которых заинтересованы венчурные инвесторы.

Вознаграждение по результатам деятельности предполагает, что, кроме 2,5–3 % от суммы венчурного фонда, получаемых ежегодно на управление, венчурная управляющая компания получает фиксированный процент от прибыли венчурного фонда (до 20 %), выплачиваемого после возврата сумм первоначальных инвестиций венчурным инвесторам и выплаты оговоренного процента [8; 14]. Таким способом венчурная управляющая компания получает компенсацию за риск (не только финансовый, но и профессиональный, поскольку репутация и карьера для венчурного капиталиста – главнейшие характеристики на рынке). Венчурные инвесторы как участники венчурного фонда рискуют только долей

своего капитала, получая в итоге прибыль, значительно превышающую традиционный уровень.

Во вторую группу принципов деятельности венчурной управляющей компании (принципов реализации венчурных проектов) входят: оценка квалифицированного потенциала менеджеров-исполнителей проекта; целевое инвестирование; контроль венчурных проектов; диверсификация инвестиционных рисков; вклад факторов в венчурное предприятие, способствующих его развитию.

Оценка квалифицированного потенциала менеджеров-исполнителей проекта является решающим фактором отбора венчурного проекта. Даже незначительная инновационная разработка может стать фактором привнесения добавленной стоимости в венчурное предприятие при профессиональном менеджменте [20, с. 5–6].

Целевое инвестирование предполагает выделение венчурных средств под конкретный проект в рамках предприятия. Некоторые авторы отмечают, что совместно с инвестором проекта должно быть основано новое строго целевое предприятие, исключительно для реализации рассматриваемого проекта [5].

Контроль венчурных проектов заключается в праве венчурной управляющей компании контролировать принятие стратегических решений и при необходимости использовать право «вето». Технически эти права реализуются через участие представителей венчурной управляющей компании в органах управления венчурного предприятия (совете директоров).

Диверсификация инвестиционных рисков. Суть принципа заключается в том, что при реализации венчурных проектов венчурная управляющая компания должна стремиться максимально снизить уровень инвестиционного риска. На практике существует два эффективных способа уменьшения риска:

1. Основной способ уменьшения риска – вложение венчурных инвестиций в несколько не связанных между собой венчурных проектов. При этом обычно прибыль от успешной реализации одного или двух венчурных проектов покрывает убыток от вложений в остальные венчурные проекты. Значимость этого способа подчеркивается многими учеными [7; 20; 27].

2. Использование метода «капельницы». Метод состоит в поэтапном вложении венчурных инвестиций, когда каждая последующая стадия развития предприятия финансируется в зависимости от успеха предыдущей. В случае неудачи вложения венчурных инвестиций немедленно приостанавливаются.

Вклад факторов в венчурное предприятие, способствующих его развитию. Один из главнейших принципов, вытекающих из одноименной характеристики венчурных инвестиций. Помимо управления венчурным

предприятием, венчурная управляющая компания направляет весь свой опыт, конкурентные преимущества, личные связи на повышение и максимальную реализацию потенциала роста стоимости венчурного предприятия [18, с. 25].

Международное венчурное инвестирование осуществляется по общим принципам ведения венчурной деятельности, однако проведенный эмпирический анализ выявил дополнительные ограничения, присущие интернационализированным венчурным структурам [29, с. 22–23, таблица «Сравнительный анализ международных и национальных венчурных фирм в Европе»]. Во-первых, международные венчурные фонды, как правило, старше национальных на 2–3 года, т. е. интернационализация является *последовательным процессом*, при котором венчурные фонды становятся международными на стадии зрелости. Во-вторых, международные венчурные управляющие компании *значительно больше* национальных по основным критериям – совокупному размеру капитала под управлением, числу занятых и объему последних вложенных инвестиций. В-третьих, *зависимые* (кэптивные и полукэптивные) венчурные фонды *более активны в роли международных инвесторов*, в то время как государственные венчурные фонды имеют в основном национальную направленность. Среди независимых венчурных фондов, аккумулирующих свои средства на рынке, доля международных фондов – средняя. В-четвертых, национальные венчурные управляющие компании в большей мере, чем международные, предпочитают инвестировать в компании на начальных стадиях – посевной и старт-ап, в то время как *международные* предпочитают осуществлять *инвестиции на более поздних стадиях развития*.

В настоящее время венчурные управляющие компании могут руководить одновременно несколькими фондами венчурных инвестиций с различными уровнями капитализации, реализуя проекты в разных отраслях и странах [3, с. 283; 21, с. 76–78]. Наличие системы принципов международной венчурной инвестиционной деятельности особенно актуально для стран с переходной экономикой, поскольку в эти страны венчурная инвестиционная деятельность привносится извне, а не является естественно зародившейся в стране в силу внутренних причин.

Непонимание правил и основ деятельности венчурных фондов и венчурных управляющих компаний может привести к нивелированию усилий, предпринимаемых правительствами стран с переходной экономикой для развития венчурной инвестиционной деятельности в стране. Кроме того, неправильное понимание сущности венчурной инвестиционной деятельности предпринимателями и потенциальными инвесторами (например, венчурный капитал – свободные беспроцентные деньги, или венчурный инвестор – бизнесмен, которому нравится рисковать деньгами) приводит

к депопуляризации, недоверчивому восприятию венчурной инвестиционной деятельности и, следовательно, к сокращению объемов потенциального предложения и спроса на венчурные инвестиции.

При анализе роли международной венчурной инвестиционной деятельности в национальных экономиках необходимо выделить ее функции. К функциям МВИД можно отнести действия, направленные:

- на перераспределение инвестиций из традиционных секторов в инновационные, из стагнирующих рынков – на развивающиеся, из национальных – в международные;
- способствование быстрому распространению крупномасштабных освоений нововведений через международный трансфер технологий, усиленный обмен инновационными разработками, реализацию конкурентных стратегий и интернационализацию венчурных структур;
- повышение добавленной стоимости проинвестированных предприятий через активное участие, направленное на развитие компании и на получение прироста венчурных инвестиций, и, как следствие, – ускорение периода коммерциализации инноваций;
- повышение качества интеллектуального капитала через трансфер управленческих моделей и создание деловых венчурных сетей.

С точки зрения национальной экономики важность представляют не столько сами международные венчурные структуры, сколько *экономические эффекты* от международного венчурного инвестирования.

Есть основание предположить, что эффекты воздействия международной венчурной инвестиционной деятельности сродни эффектам воздействия венчурных инвестиций на экономику, общественное производство. Наиболее важным из проанализированных эффектов является так называемый *синергетический эффект* воздействия международного венчурного инвестирования на хозяйственную систему, при котором различные сочетания представленных эффектов или групп эффектов наиболее оптимально воздействуют на воспроизводственные процессы в национальных экономиках.

Анализ зарубежной практики венчурного инвестирования показал, что факт получения венчурных инвестиций делает для фирмы-реципиента доступными многие услуги (юридические, консалтинговые, инжиниринговые, бухгалтерские, арендные). К синергетическому эффекту относятся и экономические результаты поглощения венчурных фирм для корпораций, такие как увеличение активов корпорации, рост инновационной активности, структурное обновление, завоевание новой ниши рынка, подавление конкурентов, повышение эффективности отдельных производств за счет масштаба, снижение издержек за счет вертикальной интеграции, рост конкурентного преимущества корпорации, рост эффективности управления, диверсификация бизнеса [13, с. 103].

Таким образом, международная венчурная инвестиционная деятельность – это закономерно развивающаяся и усложняющаяся система взаимодействия национальных систем венчурного инвестирования различных стран, предпосылками возникновения которой стала глобализация экономики и развитие новых стратегий интернационализации общественного воспроизводства инноваций. Характерными чертами международной венчурной инвестиционной деятельности являются многоуровневость, иерархичность, неравномерность развития в разных регионах планеты, постепенная трансформация, генерируемая самой системой. В последние годы происходит все большая интернационализация субъектов международного венчурного инвестирования, что влияет на модернизацию принципов осуществления МВИД. Международная венчурная инвестиционная деятельность выполняет определенные функции в мировой экономике, к важнейшим из которых относятся способствование распространению крупномасштабных освоений нововведений и ускорение периода их коммерциализации. Главным эффектом международного венчурного инвестирования является синергетический эффект, при котором оно наиболее оптимально воздействует на воспроизводственные процессы в национальных экономиках разных стран.

Литература

1. *Аксенов, В. Л.* Организация венчурного финансирования инновационной деятельности предприятий: автореф. дис. ... канд. экон. наук: 08.00.05 / В. Л. Аксенов; Воронеж. гос. техн. ун-т. – Воронеж, 2000. – 20 с.
2. *Алипов, С.* Зарубежный венчурный капитал в России / С. Алипов, В. Самохин // Рынок ценных бумаг. – 1999. – № 21. – С. 37–41.
3. *Аммосов, Ю. П.* Венчурный капитализм: от истоков до современности / Ю. П. Аммосов; Рос. ассоц. прямого и венчурного инвестирования. – СПб.: Феникс, 2005. – 372 с.
4. Венчурная индустрия в России способствует развитию компаний малого и среднего бизнеса // Информационный канал «НТ-ИНФОРМ» [Электронный ресурс]. – 2000–2008. – Режим доступа: <http://www.rsci.ru/company/innov/more.html?MessageID=871>. – Дата доступа: 25.07.2007.
5. *Вишняков, А. А.* Венчурное инвестирование как фактор инновационного развития Российского Севера: на примере Республики Коми: автореф. дис. ... канд. экон. наук: 08.00.05 / А. А. Вишняков; Ин-т соц.-экон. и энергет. проблем Севера Коми НЦ УрО РАН. – Сыктывкар, 2006. – 25 с.
6. Глоссарий венчурного предпринимательства / Рос. ассоц. венчурного инвестирования. – СПб.: РАВИ, 2007. – 340 с.
7. *Гулькин, П. Г.* Венчурные и прямые частные инвестиции в России: теория и десятилетие практики / П. Г. Гулькин. – СПб.: Альпари СПб, 2003. – 238 с.
8. *Гулькин, П. Г.* Венчурный капитал / П. Г. Гулькин // Корпоративный менеджмент [Электронный ресурс]. – 1998–2008. – Режим доступа: <http://www.cfin.ru/investor/venture.shtml>. – Дата доступа: 15.10.2006.

9. *Давидюк, Г. В.* Технология венчурного инвестирования: опыт работы в России / Г. В. Давидюк, О. К. Платов; М-во образования Рос. Федерации, Яросл. гос. ун-т им. П. Г. Демидова. – Ярославль, 2000. – 159 с.
10. *Девиль, Ф.* Обзор прямых инвестиций и венчурного капитала в Европе: курс обучения венчурному предпринимательству / Ф. Девиль. – СПб.: Феникс, 2006. – 44 с.
11. *Зарипов, И. Н.* Инструментарий управления венчурной инвестиционной деятельностью в промышленности: автореф. дис. ... канд. экон. наук: 08.00.05 / И. Н. Зарипов; Казан. гос. фин.-экон. ин-т. – Казань, 2002. – 23 с.
12. Зарубежные венчурные фонды // АО «Национальный Инновационный Фонд» [Электронный ресурс]. – 2003–2008. – Режим доступа: <http://www.nif.kz/264>. – Дата доступа: 15.10.2008.
13. *Каржаув, А. Т.* Национальная система венчурного инвестирования / А. Т. Каржаув, А. Н. Фоломьев. – М.: Экономика, 2006. – 238 с.
14. *Каширин, А. И.* Венчурное инвестирование в России / А. И. Каширин, А. С. Семенов. – М.: Вершина, 2007. – 330 с.
15. *Ковалев, М. М.* Глобализация и проблемы участия в ней Беларуси / М. М. Ковалев // Экономический факультет БГУ [Электронный ресурс]. – 2004. – Режим доступа: http://www.economy.bs.u.by/library/Что_дает_Беларуси_глобализация_%5СБГ_Ковалев.pdf. – Дата доступа: 23.04.2008.
16. *Котельников, В.* Венчурное финансирование: как мобилизовать средства для вашего нового венчура / В. Котельников // Российский портал международной сети: Бизнес-офис для субъектов инновационно-технологической деятельности [Электронный ресурс]. – 2006. – Режим доступа: http://it4b.icsti.su/1000ventures/a/venture_financing/mbs_mini_vfin.html. – Дата доступа: 10.07.2008.
17. *Малашенкова, О. Ф.* Государство и Фонд фондов в венчурной индустрии / О. Ф. Малашенкова // Журн. междунар. права и междунар. отношений. – 2008. – № 3. – С. 93–98.
18. *Натусиус, К.* Добавление стоимости к инвестициям: курс обучения венчурному предпринимательству / К. Натусиус. – СПб.: Феникс, 2006. – 46 с.
19. *Нехорошева, Л. Н.* Венчурные фонды как инструмент привлечения инвестиций в высокотехнологичный сектор / Л. Н. Нехорошева, С. А. Егоров // Республиканский центр трансфера технологий: материалы круглого стола «Привлечение инвестиций в высокотехнологичный сектор. Государственно-частное партнерство», Минск, 15 мая 2007 г. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://ictt.by/Library/kr_stol2007/-Нехорошева,%20С.Егоров.doc. – Дата доступа: 15.09.2007.
20. *Нойберт, М.* Венчурный капитал как фактор развития рыночной экономики: автореф. дис. ... канд. экон. наук: 08.00.05 / М. Нойберт [Рос. акад. гос. службы при Президенте Рос. Федерации]. – М., 1997. – 23 с.
21. Обзор рынка прямых и венчурных инвестиций в России за 2006 год: анализ. сб. / Рос. ассоц. прямого и венчурного инвестирования. – СПб.: Феникс, 2007. – 128 с.
22. *Райзберг, Б. А.* Современный экономический словарь / Б. А. Райзберг, Л. Ш. Лозовский, Е. Б. Стародубцева. – 4-е изд., перераб. и доп. – М.: ИНФРА-М, 2005. – 478 с.
23. *Рогова, Е. М.* Венчурное предпринимательство в России: теория и практика: автореф. дис. ... канд. экон. наук: 08.00.05 / Е. М. Рогова; С.-Петербур. ун-т экон. и фин. – СПб., 1995. – 19 с.

24. Самохин, В. Венчурный бизнес в Европе: аналит. обзор / В. Самохин // Рынок ценных бумаг. – 1999. – № 19. – С. 24–27.
25. Cisco объявила программу венчурных инвестиций для Центральной и Восточной Европы // Cisco Systems [Электронный ресурс]. – 2007. – Режим доступа: <http://www.cisco.com/web/RU/news/releases/txt/1534.html>. – Дата доступа: 23.04.2008.
26. Толковый словарь терминов венчурного инвестирования / Рос. ассоц. прямого и венчурного инвестирования [сост. Е. А. Ушакова]. – СПб.: Феникс, 2004. – 152 с.
27. Франк, И. Венчурный бизнес: заморский опыт / И. Франк // Все о кредитах: получение потребительского кредита, автокредита, кредитной карты, ипотеки [Электронный ресурс]. – 2006. – Режим доступа: http://www.credfin.ru/info_issledovaniya/article.1379.php. – Дата доступа: 25.07.2007.
28. Четвертый российский венчурный форум. Девятая российская венчурная ярмарка 8–10 октября 2008 года. Санкт-Петербург // Российский венчурный форум [Электронный ресурс]. – 2002–2008. – Режим доступа: <http://www.rvf.ru/rus/rvf/rvf-2008/>. – Дата доступа: 25.11.2008.
29. Dana, L.-P. Handbook of Research on European Business and Entrepreneurship: Towards a Theory of Internationalization / L.-P. Dana, L. M. Welpel, M. Han, V. Ratten. – Cheltenham, UK: Edward Elgar. – 2008. – 800 p.
30. National Venture Capital Association: Yearbook 2008 [Electronic resource] // National Venture Capital Association (NVCA) [Electronic resource]. – Arlington, 2008. – Mode of access: <http://www.nvca.org/pdf/NVCAYearbook2008.pdf>. – Date of access: 04.08.2008.

А. А. Нестерова

РЕТРОСПЕКТИВНЫЙ ВЗГЛЯД НА ТЕОРИИ, ОБЪЯСНЯЮЩИЕ ТРУДОВУЮ МИГРАЦИЮ

В статье предпринимаются попытка систематизации и классификации теорий международной трудовой миграции. Автор статьи считает, что наиболее логичным и последовательным подходом для объяснения причин и механизма миграции является подход П. Стокера, который предложил схемы индивидуального, структурного и системного подходов. Знакомство с западными теориями трудовой миграции может создать необходимую основу для объяснения экспорта и импорта рабочей силы и сформировать концептуальный подход к государственной миграционной политике.

Attempts have been undertaken to systematize and classify theories of international labor migration. The author of the article believes that the most logical and consistent approach to explain the causes and mechanism of migration is the approach P. Stoker, who proposed the scheme of the individual, structural and systemic treatment. Familiarity with Western theories of labor migration can create the necessary basis to explain the export and import of labor force and form a conceptual approach to the state migration policy.

Нестерова Анастасия Александровна – старший преподаватель кафедры международных экономических отношений факультета международных отношений БГУ.

Миграция означает переселение, перемещение. Может использоваться для обозначения перемещения людей, животных, капиталов, химических элементов. Но здесь будем рассматривать миграцию населения как территориальное перемещение людей, связанное с изменением местожительства.

Если разделить миграцию населения в зависимости от географических направлений, то выделяют внутреннюю и внешнюю. Внутренняя миграция – это перемещение внутри страны, внешняя – за пределы страны. Часто внешнюю подразделяют на внутриконтинентальную и межконтинентальную.

Если брать во внимание правовой статус мигранта, то миграция бывает легальной и нелегальной. К нелегальным мигрантам относят тех, кто нелегально прибыл в страну в поисках работы или нелегально трудоустроен, хотя пребывает в стране легально.

Не существует единого подхода к определению термина «международная миграция». Часто в научной литературе используют определение, предложенное В. А. Ионцевым: «Международная миграция населения представляет собой территориальные (пространственные) передвижения людей через государственные границы, связанные с изменением постоянного места жительства и гражданства, обусловленные различными факторами (семейными, национальными, политическими и другими) или пребыванием в стране въезда, имеющим долгосрочный (более 1 года), сезонный и маятниковый характер, а также с циркулярными поездками на работу, отдых, лечение и тому подобное. Главными отличительными признаками международной миграции населения по сравнению с внутренней миграцией являются: государственная граница, ее пересечение и соответствующий контроль как за фактом самого передвижения через границу (и в стране выезда, и особенно в стране въезда), так и за последующим пребыванием в стране въезда, особенно в связи с трудоустройством и поступлением на учебу или стажировку» [5, с. 29]. Таким образом автор определяет международную миграцию на основе включения всех видов перемещений через государственные границы.

И. В. Ивахнюк предлагает ограничиться понятием «международный мигрант», определяя как «лицо, совершающее межгосударственное территориальное передвижение (международную миграцию) с целью смены места жительства и работы, навсегда или на определенный срок (от 1 дня до нескольких лет)» [4, с. 14].

О. Похлебаева определяет миграцию рабочей силы как процесс перемещения трудовых ресурсов из одной страны в другую в целях трудоустройства на более выгодных условиях, чем в стране нахождения, определяющихся соотношением спроса и предложения на рынке труда. Международную миграцию рабочей силы можно считать разновидностью

горизонтальной мобильности населения, способом устранения перекосов в структуре национальных рынков труда [8, с. 5].

Что касается понятий «трудовая миграция» и «миграция рабочей силы», то здесь существуют две точки зрения. Первая (Е. Авдокушин, М. Торадо, М. Колосницына, И. В. Ивахнюк, С. Е. Метелев, С. В. Рязанцев, Л. Е. Тихонова, Э. И. Лобкович и др.) понимает под миграцией рабочей силы переселение трудоспособного населения из одной страны в другую сроком более чем на год и рассматривает трудовую миграцию как аналогичное понятие. Вторая (Р. Билсборроу, Г. Меликьян, Т. Гаврилова и др.) полагает, что миграция рабочей силы – процесс территориального перемещения трудовых ресурсов, связанный со сменой места жительства, а трудовая миграция – территориальное перемещение лиц трудоспособного возраста, связанный со сменой места жительства с целью трудоустройства на определенный срок.

Сложность процессов миграции населения, причин, мотивов и их последствий привели к появлению множества теорий.

Для объяснения причин и механизма миграции хорошо подходят схемы, которые предложил Питер Стокер [9, с. 26–27], которые он назвал индивидуальным, структурным и системными подходами.

Согласно индивидуальному подходу человек – продукт целого ряда инвестиций (в образование, здоровье, квалификацию), т. е. в основу положена концепция человеческого капитала. И соответственно подобно финансовому капиталу, который находится в поиске наилучшего места приложения инвестиций с целью получения максимальной отдачи, человеческий капитал тоже устремляется туда, где можно получить максимальную прибыль от капиталовложений в образование, квалификацию и опыт. Зарубежный опыт приводит к качественному развитию и изменению рабочей силы, и поэтому можно считать миграцию дополнительным вложением в человеческий капитал.

Структурный подход рассматривает социальные, политические, экономические условия, в которых проживает человек. Иногда он действует таким образом, что вынужден менять привычную среду обитания. Согласно данному подходу миграция объясняется экономическим неравенством между странами (например, различием в уровнях оплаты труда), социальным давлением из-за безработицы и роста населения, несоответствия развития разных регионов мира. Важная роль отводится информационным структурам (средства массовой информации, прежде всего телевидение, информация от соседей, родственников, преуспевших в результате миграции), благодаря которым человек узнает о дополнительных возможностях, которые дает ему переезд в другую страну.

В реальной жизни происходит совмещение вышеназванных подходов при объяснении причин, вызывающих миграцию.

Системный подход анализирует международную миграцию не просто как результат индивидуальных решений, которые находятся в зависимости от тех или иных структурных факторов, а рассматривает ее в контексте мировых потоков капиталов и товаров и взаимодействия глобальных политических, экономических и культурных факторов. В результате появляется сложная система, состоящая из различных элементов, влияющих на процесс миграции.

Большинство существующих ныне теорий основываются на индивидуальном и структурном подходе; некоторые используют системный подход.

Попытку систематизации теорий международной трудовой миграции предприняла Р. Супранович [10, с. 22–24]. Она выделяет теории происхождения (возникновения миграции), к которым относит следующие теории: неоклассическую, новую экономику миграции, двойного рынка труда, мировых систем и теории постоянной миграции: социальной сети, институциональная, миграционной системы.

Основы изучения миграции населения заложил Т. Мальтус в работе «Опыт о законе народонаселения» (1798). Он считал, что голод и безработица существуют из-за диспропорции между быстрым темпом роста численности людей и сравнительно медленным ростом средств существования. В качестве выхода предлагал выселение «чрезмерно густого населения» в менее населенные местности, которые представляют собой громадные пространства. Здесь **прослеживается связь экономического благосостояния народа с социально-демографическими проблемами** и предлагается использовать миграцию как регулятор [3].

Многие современные западные экономисты также придерживаются теории Мальтуса. Например, американские неомальтузианцы Р. Осборн и Т. Уентоу считают, что в различных странах наблюдается избыток народонаселения. Однако они его связывают с несоответствием роста народонаселения и запасов имеющихся на земле жизненных ресурсов.

Противоположной точки зрения придерживался К. Маркс и рассматривал два варианта развития миграционных процессов. Первый – экстенсивный путь, который присущ миграционным процессам Древнего мира и эпохи первоначального накопления капитала. Основная причина – низкая производительность труда в сфере материального производства, вынуждавшая трудящихся мигрировать в другие страны в поисках средств существования [3]. При этом К. Маркс говорил о «вынужденной» миграции [7, с. 565–568], считая, что в данном случае нельзя было без угрозы для существования цивилизации превышать пределы численности населения.

Второй путь развития миграции – интенсивный – связан с техническим прогрессом. Рост производительных сил требует уменьшения

населения и устраняет его избыточную часть при «помощи голода и эмиграции» [7, с. 565].

Длительное время господствовала теория английского экономиста Дж. Кейнса. Хроническую безработицу он объяснял недостаточным платежеспособным спросом на товары и услуги и в результате – отставание роста личного потребления от роста доходов. Склонность людей к сбережению Кейнс считал психологическим законом. Отсюда вытекает сокращение объемов производства и безработица.

Неоклассическая теория объясняет международную миграцию экономическим неравновесием и неравенством между странами. Разница в уровнях заработной платы обуславливает движение рабочей силы из стран с низкой заработной платой в страны с высокой заработной платой, что приводит к выравниванию уровней заработной платы на мировом рынке труда. Экономический рост и возрастание эмиграции постепенно нивелируют разрыв в оплате труда, что снижает стимулы к миграции [4, с. 70–71]. Данная теория мало применима для объяснения миграции студентов, стажеров (для них фактор заработной платы не является определяющим) и не учитывает ряд ограничений, таких как расходы на переезд и трудоустройство, климатические условия, личные предпочтения и т. п.

В дальнейшем попыткой восполнить ограниченность неоклассического подхода стала концепция новой экономики миграции, которая стремится оусуществить синтез микро- и макроподходов.

Решение о миграции носит коллективный характер и его принимают совместно члены домохозяйства. Целью является максимизация ожидаемого дохода и минимизация риска, связанного с потенциальной возможностью оказаться безработным в своей стране из-за недостаточного развития рынка труда и т. п. При этом минимизация риска может оказаться доминирующим фактором при принятии решения об миграции.

На макроуровне показывается связь внешней трудовой миграции и экономического развития в стране выезда. Часто мигранты инвестируют заработанные деньги за границей в местную экономику.

Теория человеческого капитала рассматривает миграцию как способ инвестиций в «человеческий капитал», если преимущества превысят потери от миграции, т. е. человек переедет туда, где ожидает максимальный доход. В рамках данной теории анализируются причины миграции на микроуровне, причем рассматриваются всевозможные выгоды и издержки как экономического, так и психологического нематериального характера (потеря друзей, климат, привыкание к новым условиям жизни, языку и т. п.).

Существуют три основных фактора, которые влияют на принятие решения о миграции: условия занятости в родной стране и потенциальной стране назначения, возраст и издержки переезда.

Что касается условий занятости, то это прежде всего заработная плата. Второй фактор «возраст мигранта», то он «определяет период, в течение которого работник сможет получать выгоды от инвестиций в свой человеческий капитал, реализованных в форме миграции» [6]. Ссылаясь на эмпирические исследования Р. Эренберга и Р. Смита, М. Г. Колосницина, И. К. Суворова констатируют, что «большая склонность к миграции наблюдается у молодежи в возрасте от 20 до 24 лет, почти 13 % представителей данной возрастной группы каждый год принимают решение о внутренней или международной миграции» [6].

К издержкам переезда относят затраты на поиск информации, транспорт, жилье, поиск новой работы, изучение или совершенствование иностранного языка и т. п.

Психологические издержки будут тем больше, чем больше культурных различий в стране пребывания и назначения.

Утверждается, что «именно психологические издержки отличают перемещение рабочей силы от движения капитала и товаров, они дополняют экономическое измерение измерением социальным и психологическим». И в подтверждение своих слов приводят мнение Л. Сжаастада, что «если бы психологических издержек не существовало, то число мигрантов было бы значительно больше, и в мире совершенных знаний именно необходимость считаться со значением этих издержек в большей мере будет определять разницу в оплате труда в разных странах, чем монетарные и альтернативные издержки миграции» [6].

Несмотря на то что данная теория позволила объяснить некоторые явления, но она имеет ряд недостатков: информация, которой располагают потенциальные мигранты, должна быть точной и получена без дополнительных издержек ее получения и не должно существовать угрозы безработицы.

Попытка раскрыть комплексную взаимосвязь между страной-реципиентом и страной-донором сделана в теории сегментированного (двойного) рынка труда. Глобализация мировой экономики и усиление взаимосвязи и взаимозависимости рынков различных стран способствовали появлению данной теории, и международная трудовая миграция рассматривается как результат действия структурных факторов.

Проводятся параллели с моделью Хекшера – Олина и выделяются капиталоемкие и трудоемкие факторы производства. Капиталоемкий фактор представляет первый сегмент и его характеризует стабильная занятость и высокая оплата труда национальной рабочей силы, а трудоемкий – это второй сегмент, где предлагается низкая заработная плата, отсутствие стабильности и скромные возможности профессионального роста. Второй сегмент не привлекателен для местного населения и притягивает рабочих-мигрантов [2, с. 167].

В теории мирового рынка труда обращается внимание на отсутствие четких границ (территориальных, географических) мирового рынка труда, который существует как результат взаимодействия спроса и предложения рабочей силы. Факторами, определяющими международную миграцию, являются спрос и предложение рабочей силы в разных регионах мира, дифференциация в размерах заработной платы, а также политические, демографические и другие процессы.

Объясняет миграцию между метрополиями и бывшими их колониями теория мировых систем (мирового хозяйства). Она указывает на общность языковых, культурных, административных, исторических и других связей между ними. Кроме того, указывается, что процесс миграции облегчается в связи с развитием мировой транспортной системы и средств коммуникации [11, р. 67–71].

Согласно теории «процветания» или «технологического разрыва» наличие значительного числа мигрантов может являться условием процветания принимающего общества и способствовать экономическому и демографическому процветанию.

Согласно теории социальной сети связи между мигрантами и их друзьями и родственниками, оставшимися на родине, инициируют новые миграционные перемещения. Такие социальные сети снижают риски и затраты вновь прибывших и ведут к распространению подобных сетей в местах происхождения и прибытия мигрантов и к увеличению потенциала внешней трудовой миграции.

Институциональная теория фокусирует свое внимание на формирование миграционной политики и миграционных потоков и роли международных организаций. Указывает, что направления миграционных потоков обусловлены во многом степенью интеграции страны в мировое хозяйство и различные международные и региональные группировки, блоки, соглашения, ассоциации.

Указывается, что развитие агентств и различного рода институтов, оказывающих содействие в получении необходимой информации и языковой поддержке, способствует миграционным потокам [2, с. 168].

Теория кумулятивной обусловленности полагает, что миграция вызывает изменение социального контекста, в котором принимаются решения о последующих миграциях, делая новые миграции более вероятными. При этом в регионах происхождения мигрантов подвергаются влиянию шесть основных социально-экономических факторов: распределение доходов и земли, региональное распределение человеческого капитала, организация сельского хозяйства, культура миграции, социальное значение труда и отдельных видов занятости.

Наконец, теорией среди получивших сегодня наиболее широкое распространение в изучении трудовой международной миграции является теория общемировой миграционной системы, которая исходит из принципов глобализации общих тенденций развития мировых трудовых миграций населения и инкорпорации отдельных стран в рамках мировой системы. В рамках этой теории общий человеческий потенциал мирового сообщества рассматривается в рамках трех выделяемых зон: основная зона развития, полупериферия и периферия.

Колосницына М. Г., Суворова И. К. классифицируют выделенные зоны по географическим и культурным признакам, при этом периферии присущи трудоемкие производства, а ядру – капиталоемкие. В полупериферии представлены оба типа производств. Происходит эксплуатация периферийных зон, развивающихся в направлении, которое не позволяет им выйти из своего подчиненного положения.

Под влиянием развития ядра технологии периферии меняются в сторону трудосберегающих, что порождает мобильность трудовых ресурсов и готовность их к миграции в другие регионы мира [6].

Поскольку формирование устойчивых миграционных потоков создает некое единое пространство (миграционную систему), включающую страны-экспортеры и страны-импортеры трудовых ресурсов, для понимания ее динамики необходимо рассматривать систему в целом. При этом ключевой проблемой является определение и исследование стабильных миграционных потоков. Под «международной миграционной системой» понимается определенная совокупность основных принимающих регионов в странах прибытия мигрантов и совокупность основных регионов, отдающих мигрантов в странах их происхождения. Следует отметить, что данная теория учитывает процесс принятия решения о миграции на уровне индивида и хозяйства.

Таким образом, все эти теории не противоречат друг другу, а взаимодополняют, достаточно всесторонне и полно охватывают миграционные процессы, при этом почти все теории находят эмпирическое подтверждение.

Литература

1. *Билсборроу, Р. Е.* Статистика международной миграции / Р. Е. Билсборроу. – М., 1999.
2. *Бондарь, А. В.* Человеческий капитал в контексте макроэкономической стабилизации и конкурентоспособности национальной (малой открытой) экономики / А. В. Бондарь, М. А. Бондарь, И. В. Корневцев, Л. Н. Маркусенко. – Минск, 2006.
3. *Гаврилова, Т.* Теория международной миграции рабочей силы. – Режим доступа: <http://e-konomika.ru/articles/teoriya-mezhdunarodnoj-migracii-rabochej-sily-1738.html>. – Дата доступа: 08.11.2009.

4. *Ивахнюк, И. В.* Международная трудовая миграция / И. В. Ивахнюк. – М., 2005.
5. *Ионцев, В. А.* Экономика народонаселения: учебник / В. А. Ионцев. – М., 2009.
6. *Колосницына, М. Г.* Международная трудовая миграция: теоретические основы и политика регулирования / М. Г. Колосницына, И. К. Суворова // Экономический журнал ВШЭ. – 2005. – № 4. – Режим доступа: http://library.hse.ru/e-resources/HSE_economic_journal/-articles/09_04_05.pdf/ – Дата доступа: 08.11.2009.
7. *Маркс, К.* Вынужденная эмиграция / К. Маркс, Ф. Энгельс. Соч. 2-е изд. – М., 1957. – Т. 8.
8. *Похлебаева, О.* Понятие миграции и ее классификация / О. Похлебаева // Мировая экономика и международные отношения. – 2005. – № 3. – С. 4–10.
9. *Стокер, П.* Работа иностранцев: обзор международной миграции рабочей силы / П. Стокер. – М., 1996.
10. *Супранович, Р. М.* Трудовая миграция в мировой экономике / Р. М. Супранович. – Минск, 2006.
11. *Lawry, I.* Migration and Metropolitan Growth: Two Analitical Models / I. Lawry. – San-Francisco. 1966.

А. А. Нечай, Чэнь Ян Ян

ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ МЕЖДУНАРОДНОГО ТУРИСТИЧЕСКОГО РЫНКА И ОСОБЕННОСТИ ВЪЕЗДНОГО ТУРИЗМА В КИТАЕ

В статье анализируются тенденции развития туристической отрасли Китая: ее потенциал, основные факторы конкурентоспособности, направления развития. Основное внимание уделено мерам по стимулированию въездного туризма в ходе проведения мероприятий международного значения.

The paper analyzes trends in the tourism industry in China: its potential, the basic factors of competitiveness, development directions. Emphasis is placed on measures to promote tourism in the course of international events.

Международный туризм является одной из ведущих и наиболее динамично развивающихся отраслей мировой экономики. За быстрые темпы роста он признан экономическим феноменом минувшего столетия и ему прочат блестящее будущее. Согласно прогнозу Всемирной туристической

Нечай Александра Александровна – доцент кафедры международных экономических отношений факультета международных отношений БГУ, кандидат экономических наук.

Чэнь Ян Ян – аспирант кафедры международных экономических отношений факультета международных отношений БГУ.

организации (ВТО) рост туристической индустрии будет необратимым в XXI в. К 2020 г. количество международных туристических посещений составит 1,6 млрд единиц в год. Один только Китай будет принимать 1,67 млн иностранных туристов [1, с. 240].

Туризм на сегодняшний день является одним из самых прибыльных видов бизнеса в мире. Например, в 2007 г. общий доход туристического бизнеса Китая составил 154 млрд долл. [2]. Интерес предпринимателей к нему очевиден и объясняется рядом факторов. Во-первых, для того чтобы начать заниматься туристическим бизнесом, не требуется слишком больших инвестиций. Во-вторых, на туристическом рынке вполне успешно взаимодействуют крупные, средние и малые фирмы. При этом данный вид бизнеса позволяет быстро оборачивать капитал, а также извлекать известные выгоды за счет валютных операций.

Для высокой эффективности этого вида бизнеса, его рентабельности и прибыльности для занятых в нем людей требуется, прежде всего, компетентность и глубокое понимание международного туризма как экономического процесса, а также знание факторов и тенденций его развития.

В основе развития международного туризма лежит туристический спрос, который является как экономической, так и социальной категорией. Наиболее важными и значительными факторами, влияющими на изменения спроса на туристическом рынке, являются общеэкономические, социально-демографические и факторы культурно- и общественно-психологического характера. Все эти факторы оказывают воздействие на так называемый «черный ящик сознания» покупателя, который в конечном счете является определяющим элементом поведения потребителя на туристическом рынке.

В перечне общеэкономического показателя, который определяет уровень жизни населения, ОЭСР (Организация экономического сотрудничества и развития) в 1980 г. утвердила и такой показатель, как величина свободного времени и его использование. В качестве критерия рациональности структуры расходов семей используется закон, открытый немецким статистиком Э. Энгелем, согласно которому с ростом доходов семьи снижается доля затрат на питание, а доля расходов на удовлетворение культурных и других нематериальных нужд существенно увеличивается. Примером может служить ФРГ, где рост общественного богатства сопровождается сокращением доли расходов граждан. Одновременно растет доля расходов на туризм и организацию свободного времени.

Признавая несомненную зависимость изменений в спросе на туристическом рынке от общеэкономической конъюнктуры, исследователи отмечают, что экономические спады и кризисы оказывают на туристи-

ческую индустрию меньшее влияние, чем, например, на такие отрасли, как строительная, автомобильная, производство мебели, и другие отрасли, ориентированные на производство товаров длительного пользования или предметов роскоши. Они отмечают, что современный западный потребитель скорее откажется от видео- и аудиоаппаратуры, чем от финансирования ежегодного отпуска, и подчеркивают, что в период экономических кризисов люди сэкономили не на отпуске, а в отпуске.

Такую относительную реакцию туризма на изменения общеэкономической конъюнктуры рынка западные исследователи объясняют, прежде всего, эластичностью спроса на туристические услуги. Именно поэтому в годы кризиса происходит неполное прекращение спроса на туристические услуги, а лишь его изменения, т. е. увеличивается спрос на дешевые виды туристических услуг и уменьшается на самые дорогостоящие виды туризма.

Среди факторов социально-демократического характера (возраст, структура семьи, уровень доходов различных слоев общества, соотношение городского и сельского населения) можно заметить, что в настоящее время растет перспективность международного туризма старших возрастных групп (от 50 лет и старше). Это связано с повышением благосостояния всех групп общества, увеличением продолжительности жизни, изменением психологического отношения к старению.

Актуальной целевой группой современного туристического рынка является несемейная молодежь до 35 лет, так называемые «одиночки». Их доля в крупных промышленных городах оценивается практически в 50 % от общей численности населения. Этим людям свойственны, как правило, высокий уровень образования, стремление к успеху в профессиональной деятельности, повышенные требования к комфорту и качеству жизни, индивидуализм. Они уделяют много внимания организации своего свободного времени, стараясь наслаждаться жизнью в полной мере, в данной целевой группе очень велико количество одиноких женщин. Так, по некоторым прогнозам, число женщин, совершающих туристические поездки в одиночку, в третьем тысячелетии будет составлять практически больше 50 % от общего количества путешественников. По проведенным опросам, одинокие путешественники ценят высокий комфорт и трепетное к себе отношение. Они уделяют повышенное внимание расположению и обустройству номеров, наличию в них шампуней, скрабов, гелей, проявлению уважения со стороны персонала и личной безопасности.

Туристическая активность находится в прямо пропорциональной зависимости не только от мировых доходов, уровень которых повышается,

но и уровня образования потенциальных потребителей. В последнее время стала наблюдаться активизация туристического спроса среди населения с невысоким уровнем доходов и образования. Замечено, что на Западе существует немалое число фирм, специализирующихся только лишь на образовательном туризме. Они успешно работают и получают достаточно высокую прибыль в этом сегменте рынка туризма.

К числу факторов, наиболее существенно влияющих на развитие международного туризма и увеличение числа путешественников, относят и культурный фактор, а именно рост культурного уровня различных стран мира и стремление к ознакомлению с культурой других стран. По мере того как образ жизни различных стран становятся все более схожим, увеличивается стремление к знакомству с культурой других народов, стала также проявляться тенденция противодействия единообразию, желание утвердить уникальность своей культуры и языка, своеобразная борьба с иностранным влиянием.

Наряду с названными выше особенностями восприятия мира современными потребителями туристических услуг, замечено, что новый потребитель более информирован, более независим, раскрепощен, критически и привередливо относится к предлагаемым ему товарам и услугам, он достаточно избалован их обилием и разнообразием, стремится насладиться многообразием впечатлений и удовольствий.

В ближайшем будущем можно будет прогнозировать следующие направления развития индустрии международного туризма:

- создание новых и развитие уже существующих туристических услуг и рынков, учитывающих состояние туристических (природных, культурных и исторических) ресурсов в странах пребывания туристов;
- широкое вовлечение местной общественности и муниципальных властей к планированию и развитию туристической деятельности, обеспечению ее безопасности;
- развитие связей и взаимопонимания между организациями туризма и муниципальными структурами с целью достижения консенсуса в восприятии интересов каждого из них и поиска путей их удовлетворения;
- рост благосостояния местного населения, устранение налоговых, таможенных и других трудностей, которые могут препятствовать развитию туризма. При этом особое внимание должно быть уделено поддержанию цен на услуги в области туризма на уровнях, которые являются приемлемыми для туриста и выгодными для туристической индустрии;
- при инвестировании капитала следует принимать во внимание вопросы защиты окружающей среды (строительство, архитектура, антропогенные нагрузки);

- осуществление более четкого маркетинга и выделение большего количества ресурсов для продвижения услуг, поиск определенных групп туристов и организация для них адресной информации по предлагаемым услугам;
- повышение профессионального уровня сотрудников индустрии туризма;
- развитие системы владения клубным отдыхом (таймшером).

По мнению специалистов, мировая индустрия туризма входит в период постоянно увеличивающегося объема путешествий, усиливающейся конкуренции среди регионов и стран пребывания. Хотя Европа останется самым важным и популярным регионом, привлекающим туристов и путешественников, усиливается значение Юго-Восточной Азии и Тихоокеанского региона, которые, по прогнозам, обойдут американский континент и займут второе место. Россия также займет свое место в индустрии международного туризма и именно к 2020 г. уступит по своей популярности для туристов и путешественников лишь Франции, Испании, Великобритании и Индии. Туристические прибытия в Европу будут увеличиваться на 3,1 % ежегодно и достигнут 7,7 млн чел. к 2020 г. [4].

По мере развития международного туризма сильнее проявляется разнообразие туристических услуг. Наряду с традиционными видами туристических услуг и видов туризма, такими как осмотр достопримечательностей, знакомство с народными традициями, экскурсионное содержание наполняется сюжетными посещениями и участиями, повышается качество услуг, разрабатываются специальные услуги и товары для отдыха.

Как известно, туристический рынок состоит: 1) из въездного туристического рынка; 2) внутреннего туристического рынка; 3) выездного туристического рынка.

Обратим внимание на въездной туристический рынок Китая, который для страны-участника Олимпиады стал благоприятным полем для исследования как международных тенденций, так и специфики туризма этой страны.

Китай является одной из привлекательных стран в сфере международного туризма, он обладает самым большим туристическим ресурсом. В марте 2000 г. в Гонконге прошел международный исследовательский форум «Древность и туризм». С помощью многочисленных документально подтверждающих данных специалисты и ученые доказали, что большая скорость развития китайской экономики тесно связана с богатой историей и культурным наследием страны.

Мировая организация по развитию туризма (1997 г.) предсказала, что Китай станет лидером в мире по количеству приезжающих туристов и чет-

вертой страной – по источникам туристов. Данные показывают, что Китай уже к 2003 г. совершил исторический переход от «страны с большим туристическим ресурсом» до «сильной туристической страны в Азии». По доходам от въездного туризма Китай уже занял 5-е место в мире (3,8 % мирового рынка) после США, Испании, Франции и Италии [3].

Премьер-министр Китая Чжу Жунцзи еще в 2001 г. заявил, что Китай не только станет самым большим мировым рынком, но и раем для инвестиций, самой безопасной туристической страной и процветающей великой социалистической страной.

Высокая скорость развития въездного туризма в Китае связана прежде всего с общей положительной динамикой развития мировой экономики, в том числе с развитием главных рынков Китая. В 2003 г. в Пекине было проведено совещание международной организации туризма, которое подтвердило повышенное внимание к Китаю как к потенциальной стране въездного туризма. Вхождение Китая в ВТО и Олимпиада усилили внимание к этой стране. Генеральный директор МВФ Хорст Койлер (Horst Kohler) высоко оценил стабильность, непрерывное повышение международной значимости этой страны, назвав Китай «устойчивой экономической опорой Азии», тем самым повысив «образ самого безопасного туристического целевого места».

В 2006 г. общее количество людей, путешествующих по Китаю, насчитывало 1,394 млрд чел. В ближайшие 5 лет, по оценкам, среднегодовой прирост общего количества инвестиций в туристическом бизнесе составит 12,2 %.

Олимпиада в Пекине в 2008 г., мировая выставка в Шанхае в 2010 г. и азиатская спартакиада в Гуанчжоу в 2012 г. дают Китаю огромный исторический шанс для процветания туризма. По предварительным подсчетам, начиная с 2007 по 2016 г. китайская туристическая сфера добьется годового прироста в 10 % и в течение 10 лет Китай займет второе место в мире по туризму. А к 2020 г. Китай станет первой в мире страной по приему туристов и четвертой в мире страной по импорту туризма [2].

Въездной туризм Китая за последние 10 лет отличается ярко выраженной дисперсностью. Директор китайского отделения туристической организации «Датон» Цэ Июньжень отметил, что в настоящее время въездной туризм в Китае показал тенденцию увеличения въезда «одинок», особенно молодых людей, увеличилось количество коротких и локальных линий туризма.

Рынок въездного туризма Китая до последнего времени находился под контролем иностранных турагентств. Международные турагентства Китая много раз пытались создать собственную сеть сбыта на главных рынках

клиентов и непосредственно привлечь туристов, но из-за недостаточных возможностей слабого маркетинга и т. д. эта идея не смогла реализоваться. До сих пор турагентства Китая по-прежнему являются отделами зарубежных турагентств. Со вступлением Китая в ВТО ужесточилась конкуренция китайских и зарубежных турагентств.

При подготовке к Олимпиаде Китаю пришлось глубоко проанализировать и дать оценку как общему экономическому, так и политическому положению страны, оценить восприятие Китая с точки зрения привлекательности для международных туристов. Для оценки потенциального успеха в олимпийском туризме учитывались следующие основные условия:

1. Факторы внешней среды: 1) устойчивость международного положения, наличие или отсутствие террористической деятельности или конфликтов и т. п.; 2) страна не должна вести активную или пассивную враждебную деятельность, по-дружески относиться к другим странам, не навлекать на себя политический бойкот; 3) международный туризм должен иметь тенденцию роста, быть оптимальным по стоимости, иметь удобный транспорт, рациональные издержки и свободную информацию, связь с главными клиентами международного туризма, у которых развита экономика и стабильное общество; 4) устойчивый валютный курс.

2. Факторы внутренней среды: 1) стабильная внутренняя политика, экономика в стадии роста; 2) народ поддерживает олимпиаду, дружелюбно относится к олимпийским туристам; 3) организатор имеет привлекательные туристические ресурсы и услуги, фундаментальные сооружения; 4) цены на товары и услуги не подвергаются чрезмерному повышению.

3. Факторы субъективной активности: 1) у олимпиады должна быть яркая идея, главная собственная ориентация, хорошая организация; 2) строительство взаимосвязанных сооружений олимпиады не должно мешать местной жизни и экономической деятельности; 3) активная деятельность по обслуживанию туристов (транспорт, питание, гостиницы, шопинг и т. д.) до, во время и после олимпиады должны способствовать развитию туризма; 4) образ олимпиады должен быть увязан в единый образ олимпиады, с учетом места устройства и рельефа туристического целевого места; 5) осуществляется связь с общественностью со средствами массовой информации, которые положительно пропагандируют олимпиаду, спонсоры координируются в своей деятельности; 6) широко развернут выставочный, спортивный, праздничный туризм.

Подготовка олимпиады и ее проведение было разделено на 4 периода: 1) подготовительный – от 1999 г. до 13 июля 2001 г., когда Пекин стал организатором олимпиады; 2) период до открытия олимпиады с 2001 г.

до 2008 г.; 3) время олимпиады с 8 сентября до 25 сентября; 4) время после закрытия олимпиады.

Периодизация олимпиады позволяет выявить некоторые особенности экономического эффекта въездного туристического рынка. Так, во время Олимпиады в Москве в 1980 г. и Олимпиады в Барселоне в 1992 г. численность въездного туризма не сильно изменилась. Но во время Олимпиады в Лос-Анджелесе в 1984 г. и в Сеуле в 1988 г., в Атланте в 1996 г. численность въездного туризма возросла.

Пекин как столица Китая и городоустроитель Олимпиады 2008 г. является крупным центром международной политики, экономики, культуры, информации, транспорта, международного общения и обмена. Общий доход туристической экономики г. Пекина достиг 75 млрд, занимая 20 % от ВВП г. Пекина. Согласно международному стандарту доход опорного города туризма должен занимать 10 % ВВП. По этому стандарту туристическая экономика Пекина является опорной областью. В 2008 г. в Пекине имелось более 800 комфортабельных гостиниц, 130 тысяч номеров [4].

Обратим внимание на цели олимпиады в Пекине, которые отражены в идеях: «Новый Пекин, новая олимпиада», «Зеленая олимпиада, научная олимпиада, гуманитарная олимпиада». В этих идеях отражены две цели организации олимпиады:

1) через нее открывается достижение экономической реформы, нацеленной на открытие экономики и достижение демократической мирной устойчивой политической обстановки;

2) через олимпийское туристическое общение будет стимулироваться сотрудничество Китая с миром в сфере политики, экономики, науки, технологии и культуры.

Таким образом, главная цель олимпиады в Пекине, как и в предшествующих олимпийских столицах, – это стимулирование въездного международного туризма и в конечном счете стимулирование экономического роста.

Литература

1. Китай XXI века. – Минск: БелНИИДАД. 2004.
2. Ежегодник туризма Китая. Пекин, 2008.
3. Главное управление туризма Китая. 2004.
4. Ежегодник туризма Китая. Пекин, 2004.
5. Главное управление туризма Китая. 2008.

ИНТЕГРАЦИОННОЕ СОТРУДНИЧЕСТВО СТРАН ЕврАзЭС В УСЛОВИЯХ ГЛОБАЛЬНОГО ЭКОНОМИЧЕСКОГО КРИЗИСА

В статье анализируется влияние мирового финансового кризиса на интеграционные процессы между странами ЕврАзЭС и совместные меры, предпринимаемые странами для преодоления последствий кризиса. Особое внимание уделяется проблемам привлечения прямых иностранных инвестиций для модернизации национальных экономик и развития торговых отношений между странами ЕврАзЭС.

The article examines the impact of the global financial crisis on the integration processes between the EurAsEC countries and joint action by countries to overcome the crisis. Particular attention is paid to attracting foreign direct investment for the modernization of national economies and trade relations between the countries of the Community.

Современная экономическая ситуация поставила серьезные проблемы перед странами ЕврАзЭС по преодолению глобального экономического кризиса. В рамках ЕврАзЭС был утвержден План совместных мер по преодолению последствий мирового финансового кризиса. Главами правительств государств ЕврАзЭС при участии Армении подписан Договор об учреждении Антикризисного фонда. Объем фонда будет составлять 10 млрд долл., из которых 7,5 млрд долл. внесет Россия и 1 млрд долл. – Казахстан. Деньги фонда будут выдаваться в виде стабкредитов на условиях срочности, платности и возвратности, когда возникают кассовые разрывы или, например, нет денег на срочные социальные выплаты. Для поддержки отдельных стран ЕврАзЭС Россия предоставила или собирается предоставить двусторонние финансовые кредиты, которые будут использоваться как для бюджетного финансирования, так и для реализации важных инвестиционных проектов. Например, Кыргызстану был дан суперльготный кредит на 300 млн долл. со ставкой 0,75 % годовых, сроком 40 лет и семилетней отсрочкой выплаты, а также выделен кредит в 1,7 млрд долл. на строительство Камбаратинской ГЭС [1].

Государства ЕврАзЭС совместными усилиями собираются создать условия для использования национальных валют при взаиморасчетах, обеспечения устойчивости платежных балансов стран, улучшения активов банковских систем и расширения возможностей кредитования реального сектора.

Семак Елена Адольфовна – доцент кафедры международных экономических отношений факультета международных отношений БГУ, кандидат экономических наук.

С другой стороны, кризис во весь рост поставил задачу ускорения модернизации стран ЕврАзЭС. Кризис показал, что наиболее устойчивыми к нему оказались страны с диверсифицированной экономикой и ориентирующиеся на выпуск инновационных продуктов, менее зависимые от внешнего рынка, проводящие более жесткую денежно-кредитную политику. От кризиса наиболее пострадали сырьевые экономики, завязанные на мировые рынки, и государства, втянувшиеся в увлекательные финансовые игры, забыв о реальном производстве.

В антикризисных программах практически всех государств ЕврАзЭС особое место отводится задачам модернизации экономики. Среди важнейших приоритетов антикризисной программы правительства РФ на 2009 г. выделяется стимулирование инноваций и структурная перестройка реального сектора. Как отметил премьер В. В. Путин в своем выступлении в Государственной думе РФ 6 апреля 2009 г., «наша промышленность должна выйти из кризиса более сильной и современной. Сейчас многие обращаются к государству с просьбой о поддержке, и, конечно, мы идем навстречу, но при этом намерены использовать имеющиеся рычаги для повышения конкурентоспособности компаний, провозгласить и реализовать на практике лозунг “Помощь в обмен на эффективность!”. На каждом предприятии – получателе государственных средств должна быть подготовлена программа а) повышения производительности труда, б) использования энергосберегающих технологий и в) инновационного развития» [2].

В Казахстане в марте 2009 г. принят новый план дальнейшей модернизации экономики и реализации стратегии занятости для обеспечения посткризисного развития страны. На его осуществление в 2009–2010 гг. будут направлены доходы от сырьевого сектора, которые традиционно зачислялись в Нацфонд [3].

В антикризисной программе Республики Узбекистан среди решающих факторов преодоления негативных последствий мирового финансово-экономического кризиса в сфере реального сектора отмечается активизация процессов модернизации, технического и технологического перевооружения, прежде всего в базовых отраслях экономики, внедрение современных гибких мини-технологий, обеспечивающих производство качественной, конкурентоспособной экспортоориентированной продукции [4].

А это предъявляет новые требования к взаимному сотрудничеству в рамках ЕврАзЭС. Как заявил на встрече глав правительств стран ЕврАзЭС в июне 2009 г. премьер-министр Таджикистана А. Акилов, «финансово-экономический кризис требует от нас ускорить реализацию намеченных мер по экономической интеграции. Противостоять негативным последствиям кризиса можно только солидарными усилиями, используя эффективные

и согласованные меры» [5]. Рассмотрим подробнее те изменения, которые уже произошли или могут произойти в разных сферах этого сотрудничества, в связи с кризисом и ликвидацией его последствий.

Кризис вызвал падение цен на мировых топливных и сырьевых рынках, что привело к существенному снижению объемов экспорта у всех стран ЕврАзЭС, прежде всего у крупнейших участников этой интеграционной группировки – России и Казахстана. Так, в I квартале 2009 г. внешнеторговый оборот России составил, по данным Банка России, 96,0 млрд долл. США (56,4 % к I кварталу 2008 г.), в том числе экспорт – 57,9 млрд долл. (52,6 %), импорт – 38,1 млрд долл. (63,3 %).

Наиболее быстро в 2009 г. сокращался российский экспорт топливно-сырьевых товаров (табл. 1).

Таблица 1

Российский экспорт в I квартале 2009 г.

Экспорт	I квартал 2009 г.			I квартал 2008 г.		
	млн долл.	в % к I кварталу 2008 г.	в % к итогу	млн долл.	в % к I кварталу 2007 г.	в % к итогу
Экспорт, всего	56919	52,4	100	20738	153,2	100
Топливо-энергетические товары:	36985	48,6	65,0	12850	167,9	70,1
нефть сырая	17837	46,2	31,3	6249	165,2	35,5
газ природный	7757	43,2	13,6	2255	170,3	16,5
Металлы и изделия из него	7510	57,6	13,2	2945	118,9	12,0
Машины, оборудование и транспортные средства	2762	59,7	4,9	1125	139,2	4,3
Продукция химической промышленности, каучук	3914	61,8	6,9	1370	142,7	5,8
Древесина и целлюлозно-бумажные изделия	1787	58,8	3,1	745	116,1	2,8
Продовольственные товары и сельскохозяйственное сырье	2082	129,2	3,7	919	109,8	1,5

Источник. Данные Банка России.

Хотя структура российской торговли со странами ЕврАзЭС отличается несколько меньшей долей топливно-сырьевых товаров по сравнению с экспортом в целом, последние занимают в ней существенное место. В январе–сентябре 2008 г. на минеральные продукты приходился 51 % российского экспорта, на металлы и изделия из них – 13,7 %. В связи с сужением рынков в зарубежных странах ЕврАзЭС в результате кризиса объективно сократится спрос и на некоторые другие товары российского экспорта. В таких условиях противодействие этим неблагоприятным тенденциям могло бы оказать предоставление Россией новых кредитов для покупки российских товаров.

В условиях кризиса определенной мерой поддержки взаимной торговли также было бы предоставление определенных преференций некоторым предприятиям из стран ЕврАзЭС при российских госзакупках. Такие меры предусматриваются сейчас в отношении Белоруссии, а поддержка касается тех предприятий, которые работают в тесной кооперации с российскими бизнес-структурами, т. е. она ориентирует на развитие взаимных связей и выпуск востребованной рынком продукции.

Важной мерой, стимулирующей взаимную торговлю, стало создание Таможенного союза России, Казахстана и Беларуси, к которому впоследствии смогут присоединиться другие страны ЕврАзЭС. Реальная работа созданного в самый острый период экономического кризиса Таможенного союза может стать мощным источником центростремительных тенденций в ЕврАзЭС. Как считает А. Н. Шохин, создание Таможенного союза «помогло бы окончательно снять на пространстве ЕврАзЭС торговые барьеры, улучшить инвестиционный климат и значительно увеличить товарооборот, что наряду с развитием инновационных технологий должно не только благотворно повлиять на экономику сообщества во время кризиса, но и помочь его членам выйти на ведущие мировые позиции в посткризисный период» [6].

В 2000-е гг. заметно увеличились и взаимные инвестиции. Согласно данным Росстата, накопленные инвестиции России в страны ЕврАзЭС возросли с 315,3 млн долл. в 2005 г. до 2132,3 млн долл. на начало 2009 г., т. е. почти в 6,7 раза. Особенно активно развивалось инвестиционное сотрудничество с Беларусью, Узбекистаном и Казахстаном, которые лидируют среди других стран ЕврАзЭС по объему накопленных российских инвестиций (табл. 2).

Приведенные данные следует рассматривать как минимальные, так как они учитывают только инвестиции нефинансовых предприятий, не учитывают реинвестиций, операций по приобретению активов на вторичном рынке. Кроме того, значительная часть инвестиций в регион осуществляется

через иностранные бизнес-структуры, как правило оффшорные, и Росстат относит такие инвестиции к соответствующим иностранным юрисдикциям. К такого рода инвестициям, например, можно отнести покупку «Северсталью» золотодобывающей компании Celtic Resources, инкорпорированную в Ирландии, за примерно 330 млн долл., которая была завершена в январе 2008 г. Основные активы ирландской компании расположены в Казахстане (100 % акций золоторудного рудника «Суздаль», 75 % акций рудника «Жерек», 50 % акций молибденового рудника «Шорский») и России (74,5 % акций в проекте разработки Томинского медно-золотого месторождения и 100 % медно-золотого месторождения Михеевское в Челябинской области). И таких примеров немало.

Таблица 2

**Накопленные инвестиции РФ в страны ЕврАзЭС,
на конец года млн долл.**

Страны	2000 г.	2005 г.	2008 г.	
	Все	Все	Все	Прямые и портфельные
Беларусь	77,2	102,4	1505,0	1323,3
Казахстан	3,5	204,3	174,3	79,2
Кыргызстан	0,0	1,2	39,8	0,1
Таджикистан	–	0,5	28,1	1,1
Узбекистан	0,1	7,0	385,1	250,8
Всего по странам ЕврАзЭС	80,8	315,3	2132,3	1654,6
Всего по СНГ	131,0	620,5	4084,9	3067,6

Источник. Данные Банка России.

Наконец, имеется существенная прослойка «серых» инвестиций, которые осуществляются под видом национальных инвестиций и не отражаются, таким образом, в статистике иностранных инвестиций. При этом большую роль в странах Центральной Азии играет теневая экономика, доля которой в ВВП оценивается в 44,6 % для Казахстана, 40,6 % для Кыргызстана и 35,4 % для Узбекистана (в 2004–2005 гг.) и до 60 % для Таджикистана (2007 г.) [7].

Поэтому данные по российским инвестициям в ЕврАзЭС и инвестициям из ЕврАзЭС в Россию Росстата и национальных статистических ведомств не совпадают. Например, по данным статистической службы

Таджикистана на начало 2009 г. российские инвестиции в этой республике составляли 714 млн долл., тогда как по данным таблицы – 28,1 млн долл. Инвестиции только одного «ЛУКОЙЛа» в экономику Казахстана оцениваются в размере более 4,5 млрд долл. Меньшие расхождения существуют с Узбекистаном: по узбекским данным, объем российских инвестиций в отрасли экономики Узбекистана составил 414,04 млн долл. на конец 2008 г. против 385,1 млн долл. по данным Росстата.

В связи с кризисом ожидается, что объем мировых прямых инвестиций должен заметно сократиться. Эта тенденция проявилась после событий 11 сентября 2001 г., приведших к падению трансграничных потоков инвестиций, которые восстановились и превзошли уровень 2000 г. только к 2008 г. Однако для ЕврАзЭС нельзя однозначно утверждать о сокращении объемов инвестиционных потоков, прежде всего инвестиций из России. Может проявиться противоположная тенденция. Это обусловлено рядом факторов.

Во-первых, будет продолжаться выполнение ранее заключенных соглашений, предусматривающих значительный объем инвестиций. Например, соглашение между «Газпромом» и «Белтрансгазом» предусматривает ежегодные переводы в период 2007–2010 гг. российской компании в размере 625 млн долл. за пакет акций в 50 %. Заключены соглашения по строительству ряда крупнейших объектов в области транспортной инфраструктуры и энергетике, которые будут связаны с крупными трансграничными инвестициями.

Во-вторых, Россия стремится усилить свое интеграционное взаимодействие в группировке ЕврАзЭС, выделив значительные инвестиционные ресурсы. Это тем более важно, что в условиях кризиса многие российские компании, испытывая дефицит свободных ресурсов, могут при государственной поддержке не только не уменьшить, но и даже расширить свои инвестиционные программы в странах региона.

В-третьих, возможно появление ряда новых крупных объектов. Например, «Росатомом» рассматривается предложение Беларуси о строительстве там современной АЭС, которое потребует инвестиций порядка 9 млрд долл.

Наконец, в-четвертых, посткризисные потребности ускорения модернизации экономик стран ЕврАзЭС также могут вызвать появление новых интеграционных проектов в традиционных отраслях сотрудничества, прежде всего в энергетике, где возможно усиление взаимодействия на пути строительства как крупных электростанций, так и малых ГЭС, АЭС, предприятий, выпускающих оборудование для альтернативной энергетики, а также энергосбережения.

Несмотря на свою специфику, в каждой стране ЕврАзЭС многие задачи модернизации совпадают, что создает объективную основу для усиления взаимодействия наших государств в реализации модернизационных проектов. Пока примеры инвестиционного взаимодействия в развитии инновационных отраслей и технологий России и стран ЕврАзЭС носят единичный характер. Так, на базе строящегося Тихвинского вагоностроительного завода (ТВСЗ) в Ленинградской области создается ТНК, которая будет иметь производства и в Казахстане, и в России, что позволит увеличить объемы выпуска новых вагонов различного назначения. При содействии российской стороны в Казахстане будет построен завод, который будет собирать вагонные тележки и грузовые вагоны нового поколения из комплектующих, поставляемых ТВСЗ. Его проектная мощность – 5 тыс. грузовых вагонов в год. Тем самым постепенно будет ликвидирован дефицит в вагонах, так как российский лидер вагоностроения – Уралвагонзавод не справлялся с объемом поступающих заказов, а Казахстан подумывал о строительстве собственного завода и импортировал вагоны из Китая. В результате будут улучшены условия для перемещения грузов по железной дороге, что очень важно для сохранения единого технологического пространства на огромной территории Евразии.

Другой пример – соглашение между Россией и Узбекистаном о сотрудничестве в области авиационного производства от 6 февраля 2008 г. предусматривает вхождение Ташкентского авиационного производственного объединения имени Чкалова (ТАПОиЧ) в состав российской Объединенной авиастроительной корпорации (ОАК). ТАПОиЧ, которое было создано на базе химкинского авиационного завода, эвакуированного в Узбекистан в 1941 г., может стать первым зарубежным заводом в ОАК. Одной из новых форм сотрудничества может стать создание СП на базе ТАПОиЧ по проекту Ил-114. ОАК предполагает получить 51 % акций и взять на себя обязательства по поставкам этих самолетов. В частности, в Индии было подписано несколько протоколов о намерениях на поставку 25–30 64-местных самолетов Ил-114 для местных авиакомпаний. Большой спрос на эти самолеты имеется в России и странах ЕврАзЭС [6, 8]. Велика потребность авиационного рынка в самолетах Ил-76, производящихся в Ташкенте в кооперации с российскими авиационными заводами. По мнению экспертов, она составляет 90–100 единиц на период до 2015 г., причем только по зарубежным поставкам (Китай, Индия, Южная Корея, Иран, Иордания, Азербайджан) – до 70 самолетов. Стоимость одного самолета может колебаться от 25 до 35 млн долл. [9].

Страны ЕврАзЭС заинтересованы в новых инновационных проектах, которые позволили бы им выполнить антикризисные программы и решить намечаемые перспективные задачи социально-экономического развития.

Сфера трудовой миграции, в которую вовлечено несколько миллионов человек и тысячи компаний и банков, обеспечивающих на легальной и нелегальной основе существование этого бизнеса. Кризис заставил существенно сузить сферу трудовой миграции из стран СНГ, которая приносила немалую выгоду как принимающим странам (России и Казахстану), так и странам, направлявшим мигрантов (в 2008 г. только официальные переводы из России в страны СНГ составили почти 15 млрд долл.).

По официальным данным Федеральной миграционной службы, не учитывающим нелегальную миграцию, которая, правда, сильно сократилась с 2007 г. благодаря известной либерализации российской миграционной политики, а также уже натурализовавшихся мигрантов, число работающих в России трудовых мигрантов из стран ЕврАзЭС составило более 1,2 млн человек. Здесь также не учтены граждане Беларуси, которые не должны получать разрешение на работу в России.

Сокращение трудовой трансграничной миграции сильно бьет по экономике «направляющих» стран. В 2008 г. только официальные переводы из России в страны СНГ составили почти 15 млрд долл. Сокращение трансграничной миграции означает уменьшение денежных поступлений и связанные с этим бюджетные проблемы и заметное сужение внутреннего потребительского рынка. Например, в Таджикистане переводы мигрантов из России достигают до 2,5 млрд долл. в год, что сравнимо с 50 % доходов бюджета; аналогичный показатель для Кыргызстана составляет 30 %. В некоторых небогатых государствах ЕврАзЭС именно накопления трудовых мигрантов поддерживали рынок жилищного строительства и бытовых предметов длительного пользования. Кроме того, временное возвращение на родину части трудовых мигрантов может повлечь за собой серьезные социальные проблемы.

По данным Банка России, объем переводов частных лиц из России в страны СНГ за 1-й квартал 2009 г. по сравнению с 1-м кварталом 2008 г. снизился на 30,7 % до 1,4 млрд долл. Во втором квартале ожидается еще большее сокращение, которое может составить 40 % [10]. Это связано как с сокращением количества трудовых мигрантов, так и общим уменьшением среднего заработка одного мигранта.

Кризис вызвал рост безработицы в России, в результате чего последовали некоторые меры по сокращению квот на прием трудовых мигрантов. Однако вряд ли такой миграционный госпротекционизм экономически обоснован. Трудовые мигранты из стран ЕврАзЭС, как правило, не занимают места, где могли бы трудиться россияне. Более того, по оценкам Росстата, численность экономически активного населения в России сокращается каждый год на 1 млн человек, и это сокращение возмещалось за счет миграции [11]. Как только начнется выход из кризиса, Россия столкнется

с дефицитом рабочей силы. Все это объективно вызывает необходимость как можно более скорого восстановления связей в миграционной сфере, где оно должно наступить раньше, чем по некоторым другим направлениям сотрудничества.

Необходимо разработать специальные двусторонние программы сотрудничества, которые предусматривали бы как осуществление конкретных проектов по созданию рабочих мест в России и на новых совместных предприятиях в трудоизбыточных странах ЕврАзЭС, так и формирование благоприятных экономических и юридических условий для такого взаимодействия. В силах наших государств создать нормальную правовую среду для трансграничной миграции и диверсифицировать ее использование как в региональном, так и отраслевом разрезе. При этом необходимо усилить селективность в привлечении трудовых мигрантов как в отраслевом, так и региональном аспекте. Перспективны проекты по совместной заготовке и переработке древесины, дефицит которой испытывают многие страны ЕврАзЭС. Что касается региональной диверсификации, то необходимо создать условия для перераспределения потоков трудовых мигрантов из финансово-промышленных мегаполисов (Москвы и Санкт-Петербурга) в другие регионы. Важную роль в этом плане могли бы сыграть конкретные договоренности российских регионов и стран ЕврАзЭС.

Таким образом региональное сотрудничество может оказать реальное содействие в преодолении кризиса и посткризисной модернизации экономики стран ЕврАзЭС, осуществляя поддержку уже осуществляемых и новых проектов. Одной из принципиальнейших задач является разворот сотрудничества на инновационный путь, приоритетное осуществление проектов, ведущих к прогрессивным сдвигам в структуре экономики, к увеличению востребованной на рынке технологичной продукции с высокой добавленной стоимостью, к улучшению жизни простых людей. Многие такие цели провозглашались и ранее, но они не были достигнуты. Необходимо значительно расширить число участников этих процессов, которое сейчас де-факто ограничено сравнительно узким кругом привилегированных компаний, создать мощные стимулы для развития «интеграции снизу».

Государственным структурам стран ЕврАзЭС необходимо предпринять серьезные интеграционные усилия для решения имеющихся конфликтов интересов, предотвратить расползание «национального эгоизма», мешающего бизнесу в торговле и инвестициях. И современный глобальный кризис усиливает эту объективную необходимость. Поэтому следует на деле, а не словах последовательно совершенствовать национальные и межгосударственные институты, что является основой для создания благоприятного климата для развития взаимных связей в Евразийском регионе, начиная от индивидуальных предпринимателей и заканчивая ТНК.

Литература

1. *Хейфис, Б.* Влияние кризиса на сотрудничество России со странами ЕвразЭс// <http://eurasianhome.org/xml/t/analysis.xml?lang=ru&pic=114&qyear=2009>.
2. *Путин, В. В.* Из выступления в Государственной Думе с отчетом Правительства РФ о результатах его деятельности за 2008 год 6 апреля 2009 г. (<http://www.premier.gov.ru/events/2490.html>).
3. Через кризис к обновлению и развитию. Послание Президента Республики Казахстан Н. А. Назарбаева народу Казахстана. 6 марта 2009 г. (<http://www.nationalbank.kz/?uid=7520C13C-802C-E8F0-E0C8508A815EE526&docid=-654>).
4. О Программе мер по поддержке предприятий реального сектора экономики, обеспечению их стабильной работы и увеличению экспортного потенциала. Указ Президента Республики Узбекистан от 28 ноября 2008 г. УП № 4058 (http://www.cbu.uz/ru/-laws/president_decrees/real_sektor.htm).
5. Евразийское экономическое сообщество – достигнуты ощутимые результаты // Финансовые известия. – 2009. – 15 июня.
6. ЕвразЭС борется с кризисом и укрепляет сотрудничество// РБК Daily. 15.04.2009.
7. *Либман, А. М.* «Интеграция снизу» в Центральной Азии / А. М. Либман // Евразийская экономическая интеграция. – 2009. – № 1 (2). – С. 21.
8. *Холматов, Д.* Нежная посадка. Ташкент затягивает интеграцию ТАПОиЧ в систему российского авиастроения / Д. Холматов // Эксперт Казахстан. – 2009. – № 9 (9 марта).
9. Ташкентский авиазавод будет работать на вооружение армии Китая (<http://www.ferghana.ru/article.php?id=4251&print=1>).
10. Нечем делиться // Ведомости. – 2009. – 15 июня.
11. Экономически активное население России сокращается на 1 млн человек в год (http://www.gazeta.ru/news/lastnews/2009/04/23/n_1355100.shtml).

Е. В. Субцельная

ЭВОЛЮЦИЯ ПОНЯТИЯ ЕДИНОГО ЭКОНОМИЧЕСКОГО ПРОСТРАНСТВА

В работе рассматривается вопрос, касающийся проблем, связанных с понятием единое экономическое пространство. Ссылаясь на труды известных зарубежных ученых, а также соотечественников, автор делает вывод о том, что не существует единого подхода к изучению данной категории, и дает весьма успешную формулировку понятию единое экономическое пространство.

The article discusses the problems associated with the concept of «the single economic space.» Referring to the works of famous foreign scientists and compatriots, the author concluded that there is no single approach to the study of this category. The author gave a very successful formulation of the concept of «the single economic space.»

Субцельная Елена Васильевна – аспирант кафедры менеджмента экономического факультета БГУ.

Глобальное экономическое пространство не является однородным – в нем выделяются «центр» и «периферия», играющие, соответственно, определяющую и подчиненную роли. Отношения между центром и периферией напоминают отношения метрополий и колониальных владений, что объясняется безраздельной экономической властью, которой обладают экономически развитые государства, являясь собственниками таких важнейших ресурсов, как капитал и новейшие технологии. В сложившихся условиях основной геополитический вопрос, который встает перед каждым государством в начале XXI в., – окажется ли оно в состоянии эффективно интегрироваться и реализовать свои конкурентные преимущества в глобальном экономическом пространстве? Актуальность рассматриваемой темы заключается в том, что еще ни один экономист не смог четко определить и подробно описать оптимальную модель единого экономического пространства.

Ярко выраженный территориальный оттенок понятия единого экономического пространства обусловлен историческим аспектом его развития. Проблемы формирования и развития единого экономического пространства встречаются еще в трудах Адама Смита [3], обосновавшего концепцию абсолютных преимуществ (теорема обмена, которая устанавливает связь рынка, разделения труда и эффективности производства), и Давида Рикардо, создавшего теорию сравнительных преимуществ (принцип сравнительных преимуществ в межрегиональной торговле и теория ренты по местоположению). Необходимо отметить, что А. Смита и Д. Рикардо считают одними из основателей науки о пространственной организации хозяйства не только представители региональной науки, но и ученые смежных наук – экономической географии и геополитики.

Большой вклад в теорию экономического пространства внес крупнейший немецкий географ Фридрих фон Ратцель (Ratzel, Friedrich). Основные его идеи изложены в книге «Политическая география» (1897). Государство, по его мнению, есть живой организм, соединяющий свойства народа и земли и, подобно всем организмам, борющийся за свое существование. Будучи живым организмом, государство движется и растет как целое. Ф. Ратцель сформулировал семь законов пространственного роста государств, суть двух, наиболее важных с нашей точки зрения, сводится к следующему:

- изменения в организме-государстве (рост и сокращение) отражает его граница, которую Ф. Ратцель называл «периферийным органом государства»;
- в процессе роста государство стремится прежде всего вобрать в себя «политически ценные» места: береговую линию, русла рек, районы, богатые ресурсами.

Основная идея Ф. Ратцеля – государства имеют тенденцию вращаться в естественные пространства, и эта их тяга может быть удовлетворена лишь в границах континентов – получила развитие у его последователя, шведского ученого Рудольфа Челлена (Kjellen, Rudolf). В своей главной работе «Государство как форма жизни» Р. Челлен сформулировал «органическую теорию»: государства рождаются, развиваются, увядают и умирают, т. е. представляют собой формы жизни. Их бытие подчиняется всеобщему закону борьбы за существование – в борьбе за пространство. Государство рассматривается Р. Челленом как определенная форма хозяйства, имеющая физико-географический пространственный организм.

На основе концепции Р. Челлена Фридрихом Науманом (Nauman) была разработана теория «Средней Европы». Согласно последней, для того чтобы выдержать конкуренцию с Англией, США и Россией, народы, населяющие Центральную Европу, должны объединиться и организовать новое интегрированное политико-единое экономическое пространство. Проект Ф. Наумана подразумевал интеграцию Австрии, Германии и придунайских государств. В этом же ряду существует теория Хатерланда (Heartland) Хэлфорда Макиндера (Mackinder, Halford). Он утверждал, что для государства самым выгодным пространственным положением является срединное, центральное положение, которое в конкретном географическом контексте может варьироваться. Х. Макиндер рассматривал единое экономическое пространство через систему трех concentрических кругов, в центре которых находится heartland – «земля сердцевины».

Приведенные выше теории и труды развивались многими учеными разных стран. Однако к началу 30-х гг. XX в. разрабатываемые теории приобретали все более идеологическую и политическую окраску, наполнялись националистическим содержанием в ущерб содержанию экономическому. Отдавая должное основоположникам географической и геополитической концепций, отметим, что с экономической точки зрения их последователи завели теорию единого экономического пространства в тупик.

Понятие единого экономического пространства тесно связано с теорией размещения производства и прежде всего классическими штандортными теориями, разработанными немецкими экономистами XIX – нач. XX в. Именно в теории размещения производства впервые экономика стала рассматриваться не как «точечная», а как «пространственная» категория. Основоположником теории размещения считается Иоган Генрих фон Тюнен (Thunen), который в своей книге «Изолированное государство в его отношении к сельскому хозяйству и национальной экономике», изданной в

1826 г., впервые создал схему, близкую к модели оптимального размещения сельскохозяйственного производства (главным аргументом в ней является расстояние от центра «изолированного государства»). В понятийно-терминологический аппарат И. Тюненом были введены представления об «идеальном объекте», «экономическом пространстве», его свойствах, зональных или поясных структурах, градиентах цен и рентных платежей, факторах размещения и экономическом расстоянии. Свой метод И. Тюнен формулировал исходя из анализа транспортных затрат на перевозку продукции от места производства до рынка как основного фактора, под влиянием которого происходит размещение сельскохозяйственных культур и перерабатывающих их хозяйств. Им были выделены шесть пространственных зон в модели размещения хозяйств.

В середине 50-х гг. XX в. американский экономист Уолтер Айзард (Isard) обобщает все частные теории размещения производства и теорию экономического пространства в его научных трудах [1, с. 8] и получает новое, объемное измерение. У. Айзардом на основе макроэкономических подходов разрабатывается метод анализа промышленного комплекса, проводится анализ региональных производственных систем и межрайонных связей. Многие современные регионалисты называют У. Айзарда отцом-основателем современной региональной науки.

Особый вклад в теорию экономического пространства внес французский экономист, испанец по происхождению, Франкоис Перрокс (Perroux). Необходимо отметить, что во многих русскоязычных изданиях по региональной тематике его имя искажено – Франсуа Перру. Единое экономическое пространство по Ф. Перроксу – силовое поле, порождаемое фирмами и их взаимосвязями. Суть его теории – рассмотрение неравенства как основополагающего принципа экономического развития. Неравенство вытекает из различий в размерах производства и капитала, из различной степени информированности партнеров, из принадлежности к различным областям хозяйства. Главный результат неравенства – существование доминирующих и подчиненных экономических единиц, неравенство которых имеет своим следствием деформацию экономического пространства. Один из видов деформации – поляризация пространства вокруг ведущей отрасли («полюса роста»). Такую отрасль Ф. Перрокс [11] называет «пропульсивной». Входящие в поляризованные пространства предприятия устанавливают неравноправные отношения к его полюсам, испытывают на себе его увлекающее или тормозящее воздействие. «Эффект увлечения» базируется на взаимозависимости всех экономических единиц. Деформация экономического пространства вокруг доминирующей единицы означает по

Ф. Перроксу изменение формы и содержания отношений между экономическими единицами, входящими в пространство. Если ранее считалось, что каждая фирма действует самостоятельно, руководствуясь только уровнем единой цены на рынке ее продукции и высотой своих издержек, то теперь (согласно Ф. Перроксу), попав в поляризованное пространство, фирма должна при принятии решений учесть прямое и косвенное принуждение, исходящее из полюса от доминирующей единицы. В поляризованном пространстве экономические единицы ведут себя уже не как взаимозависимые партнеры, а как части единой системы. Основным вкладом Ф. Перрокса в теорию экономического пространства можно считать представление последнего через силовые поля, рассмотрение пространства как объекта планирования.

Вступление развитых стран в эпоху постиндустриального развития оставило свой отпечаток и на развитие теории единого экономического пространства. Это обусловлено взрывными темпами развития высоких информационных технологий и прежде всего формированием единого информационного пространства (Internet). Исследование влияния систем телекоммуникаций на структуру экономического пространства крупного города можно найти у Р. Шулера (Schuler, 1992) [12]. Анализ влияния глобальной телекоммуникационной сети на пространственную составляющую экономического развития сделан в работах итальянского экономиста Р. Капелло (Capello) [5; 6]. Что касается последней – в ней дается анализ эффективности функционирования 60 высокотехнологических фирм Милана и его пригородов по критерию месторасположения. В результате анализа формулируется вывод: небольшие фирмы наибольшую эффективность деятельности имеют в пригороде, тогда как крупные – в центре города, потому что они имеют возможность наилучшим образом использовать положительные эффекты концентрированного экономического пространства [6, с. 400].

Исследование межфирменного и внутрифирменного экономического пространства встречаем и у японского экономиста Г. Шибусавы (Shibusawa, 2000) [13]. Он рассматривает сетевую форму организации экономических процессов на уровне отдельной фирмы с позиций использования телекоммуникационных сетей. На основе построенных моделей имитации деятельности home – работника и office – работника Г. Шибусавы определяет оптимальную структуру фирмы и приходит к выводу о целесообразности пространственного (виртуального) объединения фирм, использующих общие технологии.

Взаимовлияние экономических пространств государств Тихоокеанского региона (Корея, Индонезия, Таиланд) рассматривается С. Парком (Park,

2000) в одной из его статей [10]. Исследуя развитие экономик этих стран начиная с кризиса 1998 г., он приходит к выводу, что сами по себе высокие информационные технологии, которые получили широкое распространение в странах Тихоокеанского региона, являются необходимым, но не достаточным условием сближения уровней развития регионов (государств). С. Парк пишет: «Сетевая организация экономики – необходимое условие для формирования такой инновационной среды, которая обеспечит выравнивание региональных различий и обеспечит экономический рост в каждом отдельном регионе» [10, с. 338].

Роль пространственной экономики в региональном развитии с позиций накопления человеческого капитала (*human capital*) рассматривается К. Карлсоном и В. Цангом (Karlsson & Zhang, 2001) [9]. Предлагаемая ими модель описывает динамическую взаимозависимость между накоплением человеческого капитала, региональным разделением труда и пространственной структурой экономики на примере двух соседних регионов. Анализ на основе этой модели позволяет оценить, как различия в человеческом капитале, экологических условиях и состоянии рынка труда оказывают влияние на общее экономическое пространство двух регионов.

В свою очередь наш современник Р. М. Дошаев [2] под единым экономическим пространством понимает территорию или сумму территорий, на которых осуществляются единые по форме и содержанию экономические отношения. То есть существуют: общая для всего пространства валюта, система экономических отношений, общие правовые нормы, регулирующие экономическую деятельность; единые на всем пространстве органы власти и фискальные органы; имеется общий рынок со свободным неограниченным ничем перетоком капитала и свободным переливом рабочей силы по территории.

Существуют работы, в которых предлагаются модели мультирегионального экономического пространства (например, Р. Барро (Barro, 1991) [4] и Т. Фукучи (Fukuchi, 2000) [7]). Но эти модели обладают существенным недостатком, который не позволяет их использовать для анализа межрегионального взаимодействия на практике. В основе моделей лежит производственная функция Кобба – Дугласа (Cobb–Douglas), а в качестве факторов производства рассматриваются только труд и капитал. Кроме этого, модели строятся из предположения, что региональные экономические пространства гомогенны.

Интерес к проблемам экономического пространства и исследование его свойств в работах отечественных и зарубежных ученых позволяют

констатировать, что к настоящему времени сложилось несколько направлений развития теоретических и методологических аспектов этой теории, что свидетельствует об актуальности проблемы. С другой стороны, еще не выработаны единые концептуальные основы, позволяющие интегрировать уже разработанные положения теории единого экономического пространства в целостную и стройную логическую схему, но, ссылаясь на все вышесказанное, можно дать определение понятию единое экономическое пространство, как эффективной экономической структуры. Единое экономическое пространство – это территория, на которой важно наличие общего рынка, общей валюты, единых органов власти и фискальных органов, единого законодательства, свободного движения рабочей силы и капитала. Самым важным условием успешного существования единого экономического пространства являются одинаковые на всей его территории условия оплаты труда, социальные выплаты, цены на товары, услуги и жилье.

Литература

1. *Айзард, У.* Методы регионального анализа: введение в науку о регионах. – М.: Прогресс, 1966.
2. *Дошаев, П. М.* Единое экономическое пространство – форма интеграции в условиях рынка. – М.: 2005. – 6 с.
3. *Смут, А.* Исследование о природе и причинах богатства народов. – М.: Дело, 1992.
4. *Barro, R.* Economic growth in a cross section of countries / R. Barro // Quarterly Journal of Economics – 1991. – P. 56.
5. *Capello, R.* Spatial economics analysis of telecommunications network externalities – Aldershot: Avebury, 1994.
6. *Capello, R.* Entrepreneurship and spatial externalities: Theory and measurement / R. Capello // The Annals of Regional Science – 2002.
7. *Fukuchi, T.* Long-run development of a multi-regional economy / T. Fukuchi // Papers in Regional Science – 2000. – P. 79.
8. *Isard, W.* Methods of regional analysis – Cambridge: MIT Press, 1960.
9. *Karlsson, C.* The role of universities in regional development Endogenous human capital and growth in a two-region model / C. Karlsson, W. Zhang // The Annals of Regional Science – 2001. – P. 35.
10. *Park, S.* Regional issues in the Pacific Rim // Papers in Regional Science – 2000.
11. *Perroux, F.* Economic space: theory and applications / F. Perroux // Quarterly Journal of Economics – 1950. – P. 64.
12. *Schuler, R.* Transportation and telecommunications networks: Planning urban infrastructure for the 21st century / R. Schuler // Urban Studies – 1992. – P. 39.
13. *Shibusawa, H.* Cyberspace and physical space in an urban economy / H. Shibusawa // Papers in Regional Science – 2000. – P. 79.

ВОЗДЕЙСТВИЕ РЕГИОНАЛЬНОЙ ИНТЕГРАЦИИ НА ПРИВЛЕЧЕНИЕ ПРЯМЫХ ИНОСТРАННЫХ ИНВЕСТИЦИЙ: ТЕОРЕТИЧЕСКИЙ АНАЛИЗ

В статье с учетом современного представления о природе прямых иностранных инвестиций (ПИИ) проводится системный теоретический анализ воздействия результатов региональной экономической интеграции на привлечение внутри- и внерегиональных ПИИ. Делается вывод о преимущественно положительном влиянии заключения региональных интеграционных соглашений на приток ПИИ в интегрируемый регион.

The article using the modern concept of the origin of foreign direct investment (FDI) provides the system theoretical analysis of the influence of regional economic integration on intra- and extra-regional FDI. The article concludes that entering into regional integration agreements mostly has a positive impact on FDI inflows into the integrated region.

Одной из тенденций развития современной мировой экономики являются активно протекающие в ней интеграционные процессы. По данным ВТО, на конец 2008 г. в мире насчитывалось 230 действующих региональных торговых соглашений, что без малого в 5 раз превышает их количество в начале 1990-х гг. [1]. Иными словами, мы можем говорить о существовании в настоящее время около 230 региональных экономических группировок, которые находятся на той или иной стадии (включая подготовительную, к которой относятся преференциальные торговые соглашения) интеграционного процесса. Начальной стадией этого процесса является заключение соглашений о создании зоны свободной торговли (предполагающих устранение интегрирующимися государствами тарифных и иных барьеров в их взаимной торговле), которые наряду с соглашениями об образовании таможенного союза, общего рынка, экономического и валютного союза, а также полной экономической и политической интеграции рассматриваются нами в качестве региональных интеграционных соглашений (РИС).

Заключение РИС продиктовано желанием стран-участниц этих соглашений получить определенные экономические выгоды от интеграции, соз-

Турлай Иван Сергеевич – сотрудник Министерства иностранных дел Республики Беларусь, аспирант кафедры международных экономических отношений факультета международных отношений БГУ.

дать благоприятные условия для развития их промышленности, сельского хозяйства, сферы услуг [2, с. 363–365]. Свою значимую роль в данном деле должны сыграть прямые иностранные инвестиции, рост объемов которых в результате создания интеграционной группировки и ожидают ее члены. В этой связи актуальность приобретает вопрос изучения взаимосвязи между региональной экономической интеграцией и ПИИ, т. е. того, как влияет заключение РИС на приток внутри- и внерегиональных инвестиций. Следует отметить, что в отечественной литературе данная проблематика не получила должного освещения, и для того, чтобы восполнить указанный пробел, в настоящей статье мы постараемся систематизировать теоретические положения всех основных зарубежных исследований в данной области (работ М. Бломстрема, А. Кокко, Д. Медведева, Д. В. те Вельде, М. Фанбулле и др.), с учетом разработанного нами интегрированного подхода, формирующего современное понимание сущности ПИИ1.

Для выполнения поставленной цели нами будут рассмотрены основные результаты заключения РИС, соответствующие разделам настоящей статьи, и их влияние на приток ПИИ, а в заключении подведены итоги проведенного теоретического анализа.

Выработка общих инвестиционных положений интегрирующихся государств. Большинство РИС предполагают выработку их членами общих инвестиционных положений, т. е. мер, формирующих в рамках интегрируемого региона единый правовой режим осуществления, регулирования, защиты и стимулирования иностранных инвестиций.

Эти положения включают в себя:

1) определение права входа – обеспечения недискриминационного режима (т. е. национального режима (НР) или режима наибольшего благоприятствования (РНБ) с возможными исключениями) на прединвестиционной и инвестиционной стадиях осуществления инвестиционного проекта;

2) обеспечение недискриминационного режима на постинвестиционной стадии осуществления инвестиционного проекта;

3) защита от возможной экспроприации, национализации или иной формы утраты иностранной собственности; обеспечение беспрепятственного перевода прибыли и других видов доходов за рубеж (за исключением чрезвычайных ситуаций); введение «дедушкиной оговорки» для защиты инвестора при принятии в будущем законодательных актов, ухудшающих его положение; положения, касающиеся возможных ограничений (или отсутствия таковых) на долю зарубежной собственности или контроля над деятельностью компании (т. е. на долю в уставном капитале фирмы), на долю местного компонента в стоимости готовой продукции, на привлечение иностранной рабочей силы для реализации инвестиционных про-

ектов и т. п. положения, определяющие правовой режим регулирования и защиты иностранных инвестиций;

4) определение порядка разрешения инвестиционных споров между государствами—членами РИС, а также между инвестором и принимающим государством (путем проведения переговоров, обращения в арбитражный суд или Международный центр по разрешению инвестиционных споров);

5) определение средств стимулирования иностранных инвестиций (подразделяемых по классификации ЮНКТАД на финансовые, фискальные и прочие), разработка программ поддержки инвестиций; предусмотрение асимметричности в условиях допуска инвестиций на зарубежный рынок (как правило, в пользу развивающихся стран—членов РИС), гармонизации инвестиционной политики интегрирующихся государств, дальнейшей ее либерализации [3, с. 9–18; 4, с. 105–112].

Очевидно, что перечисленные инвестиционные положения (за исключением ограничительных мер в отношении иностранных инвестиций), совершенствуя инвестиционный климат в рамках интеграционной группировки, призваны тем самым содействовать росту ПИИ, привлекаемых странами—членами РИС. При этом объем новых ПИИ будет зависеть в данном случае как от степени либерализации правового инвестиционного режима, так и от степени эффективности, с которой рассматриваемые инвестиционные положения применяются [5, с. 4].

Выработка общих правил в отношении торговли. Устранение тарифных барьеров во взаимной торговле. Одним из основных результатов заключения РИС является устранение интегрирующимися странами таможенных пошлин, налогов и сборов во взаимной торговле, или, иными словами, отказ от применения тарифных инструментов в торговой политике по отношению к странам-партнерам.

Воздействие либерализации взаимной торговли на приток ПИИ в страны—члены РИС будет зависеть, во-первых, от мотивов прямого иностранного инвестирования, которые определяют наличие четырех разновидностей ПИИ (горизонтальные, вертикальные, экспортноплатформенные и комплексные ПИИ), а во-вторых, от того, являются ли привлекаемые инвестиции внутрирегиональными (т. е. исходящими от стран—участниц интеграционного соглашения) или внерегиональными.

Допустим, что некоторые две страны состоят в интеграционной группировке, и следовательно, их взаимные инвестиции являются внутрирегиональными, а третья страна не является членом данной группировки, и значит ее ПИИ, направляемые в какую-либо из этих двух стран, будут рассматриваться как внерегиональные. Рассмотрим далее то, как повлияет устранение тарифных барьеров между странами—участницами РИС на приток внутрирегиональных инвестиций.

Применительно к горизонтальным (рыночноориентированным, тарифоперескакивающим) инвестициям либерализация взаимной торговли будет означать устранение мотивов к их осуществлению, что приведет к сокращению объема таких инвестиций или даже вызовет репатриацию иностранных активов [6, с. 5]. Более того, в связи с тем, что для фирмы-инвестора зарубежные и внутренние инвестиции являются взаимозаменяемыми (что связано с ограниченностью доступа к капиталу), то уменьшение внутривнутрирегиональных горизонтальных инвестиций, при прочих равных условиях, будет способствовать снижению стоимости капитала за пределами региона и, следовательно, оттоку инвестиций из интеграционной группировки [7, с. 3–4, 30].

В отношении же вертикальных (ресурсоориентированных) инвестиций ликвидация тарифных барьеров будет способствовать организации международного внутрифирменного разделения труда с учетом сравнительных преимуществ стран-участниц РИС (при этом промежуточная продукция из одной страны будет беспрепятственно направляться в другую страну для дальнейшей переработки), что обусловит увеличение объема данной разновидности инвестиций [8, с. 7–8].

Теперь проанализируем то, как скажется либерализация взаимной торговли двух интегрирующихся государств на объемах внерегиональных инвестиций, поступающих из третьей страны. Для начала необходимо отметить, что устранение тарифных барьеров между двумя странами-участницами интеграции будет содействовать росту взаимной торговли между ними (или, иными словами, вызовет эффект «создания торговли») и одновременно поспособствует сокращению удельного веса третьей страны во внешней торговле (т. е. «отклонению торговли»). В результате для того, чтобы сохранить свою долю на интегрированном рынке, фирмы третьей страны станут обслуживать его, организовывая там свои производства. Это будет означать увеличение объемов горизонтальных ПИИ, поступающих в регион извне (такие инвестиции получили название «защитных»). Тем самым эффект «отклонения торговли» будет скомпенсирован эффектом «создания инвестиций» [6, с. 6; 9, с. 250].

С другой стороны, в связи с возникновением эффекта «создания торговли» в интеграционной группировке внерегиональному иностранному инвестору будет выгоднее размещать свое производственное предприятие не в каждой, а в какой-либо одной из стран группировки, обладающей наибольшими сравнительными преимуществами, а вторую страну обслуживать путем экспорта выпущенной на этом предприятии продукции. Тем самым «создание торговли» в государствах-участниках РИС приведет к эффекту «отклонения инвестиций» в каком-либо одном из них. Иными

словами, регион, рассматриваемый в целом, станет привлекательным для экспортно-платформенных ПИИ, которые, однако, будут направляться только в одну из стран–членов РИС, что выразится в возникновении на ее территории новых производств или вложении дополнительных инвестиций в уже функционирующие за счет отказа иностранного инвестора от создания своих предприятий или путем закрытия уже действующих производств во второй из стран (описываемые инвестиции получили название «реорганизационных») [6, с. 6; 9, с. 251–252; 10, с. 13].

Что же касается воздействия либерализации взаимной торговли интегрирующихся государств на объемы поступлений внерегиональных вертикальных инвестиций, то она будет играть свою положительную роль в деле организации иностранным инвестором из третьей страны международного внутрифирменного разделения труда на территории стран–участниц РИС, учитывающего сравнительные преимущества этих государств и использующего возможность беспрепятственного перемещения промежуточной продукции из одного государства в другое для ее дальнейшей переработки. Очевидно, что в данном случае речь будет идти о не просто вертикальных, а о комплексно-вертикальных (комплексных) ПИИ, рост поступлений которых и является одним из главных последствий заключения РИС [8, с. 9; 10, с. 13–14].

Подытожив все вышесказанное, можно отметить, что в целом устранение тарифных барьеров во взаимной торговле стран–участниц РИС будет содействовать увеличению объема внерегиональных инвестиций, направляемых в интеграционную группировку, а также росту внутрирегиональных вертикальных инвестиций. Вместе с тем либерализация взаимной торговли в рассматриваемых государствах приведет к сокращению притока внутрирегиональных горизонтальных ПИИ или даже вызовет репатриацию иностранных активов и отток инвестиций из интегрируемого региона. Таким образом, чистая величина инвестиционного эффекта в результате устранения тарифных барьеров между странами–членами РИС будет зависеть от того, насколько значимой для этих стран явилась либерализация взаимной торговли, чтобы сделать функционирование предприятий с внутрирегиональными горизонтальными ПИИ в их экономиках невыгодным и содействовать привлечению внутрирегиональных вертикальных и внерегиональных ПИИ.

Устранение нетарифных барьеров во взаимной торговле. Помимо устранения интегрирующимися странами таможенных пошлин, налогов и сборов в торговле друг с другом, РИС зачастую предусматривают и принятие их членами мер касательно нетарифного регулирования взаимных торговых отношений.

Эти меры, как правило, подразумевают:

1) отмену количественных ограничений в торговле между странами интеграционной группировки (квотирования, лицензирования, «добровольных» ограничений);

2) отказ от взаимного использования методов скрытого протекционизма (осуществления государственных закупок отечественных товаров и введения внутренних налогов и сборов по отношению к импортным, установления требований о содержании местных компонентов, субсидирования и кредитования экспортеров), в том числе отмену технических барьеров, вводимых для защиты отечественных производителей, что предполагает согласование (гармонизацию) национальных стандартов интегрирующихся государств, санитарно-гигиенических норм и т. п. [2, с. 199–200; 10, с. 17].

Несложно определить, что ликвидация количественных барьеров и отказ от применения мер скрытого протекционизма (за исключением мер поддержки экспортеров) странами-членами РИС будет воздействовать на приток ПИИ в интеграционную группировку таким же образом, как и в случае отмены тарифных ограничений между ними. Что же касается отказа от использования финансовых механизмов стимулирования экспорта (в том числе и демпинговых), то, вполне естественно, данная мера не будет способствовать привлечению экспортно-платформенных, вертикальных и комплексно-вертикальных ПИИ в страны интегрируемого региона.

Таким образом, устранение нетарифных барьеров во взаимной торговле стран – участниц РИС, как, впрочем, и отказ от использования тарифных инструментов торговой политики по отношению друг к другу, является мерой, призванной содействовать созданию единых, равных условий для конкуренции в интегрируемом регионе, и тем самым в значительной степени влияющей на приток ПИИ (как происходящих извне, так и из самой интеграционной группировки).

Введение единых правил определения страны происхождения товара. Единые правила определения страны происхождения («гражданства») товара устанавливаются в рамках интеграционной группировки для выяснения того, из какой страны происходит импортируемый ее странами-членами товар и может ли он расцениваться как товар, произведенный внутри данной группировки и, следовательно, рассчитывать на неприменение к нему тарифных и нетарифных инструментов торговой политики [11].

Анализируя влияние правил о происхождении товара на объемы привлекаемых инвестиций, следует отметить, что, с одной стороны, чем более строгими являются данные правила, тем более очевидна необходимость

иностранный инвестор в размещении всех циклов своего производственного процесса в интегрируемом регионе (речь идет главным образом о горизонтальных (экспортно-платформенных) и комплексно-вертикальных ПИИ). При этом инвестиционная активность будет в определенной степени зависеть от того, насколько четко сформулированы рассматриваемые правила, обеспечивают ли они предсказуемость возможности использования существующего между странами-членами РИС торгового режима.

Вместе с тем весьма строгие правила определения страны происхождения товара могут привести к тому, что вместо организации затратных импортозамещающих производств инвестору будет экономически выгоднее экспортировать свою продукцию, пусть и с применением к ней тех или иных инструментов торговой политики [10, с. 16–17; 12].

В заключении рассмотрения роли единых принципов регулирования торговли, выработанных в рамках интеграционной группировки, в деле привлечения ПИИ в страны-участницы РИС, следует подчеркнуть важность анализа того, как эти принципы влияют не просто на ПИИ, взятые в целом, а на их конкретные разновидности. Данное обстоятельство и обуславливает неоднозначность инвестиционного результата от установления интегрирующимися государствами общих правил в отношении торговли.

Повышение предсказуемости инвестиционного климата в регионе. Выработка общих принципов регулирования торговли и инвестиций, применяемых во всех странах-членах РИС, гарантирует тем самым большую стабильность и предсказуемость инвестиционного климата, что защищает иностранного инвестора от некоммерческих рисков и, как результат, создает условия для роста объемов ПИИ в регионе [6, с. 9].

Проведение совместных мероприятий, направленных на поощрение движения инвестиций в странах региона.

Региональная интеграция, как правило, предполагает учреждение рабочих органов формируемой группировки, координирующих деятельность ее стран-членов, включая и работу по содействию производственной кооперации в регионе, распространению информации о его инвестиционном потенциале, развитию инфраструктуры, созданию новых производств, организации совместного финансирования проектов и т. д. Это означает, что страны-участницы интеграции способны привлекать ПИИ не только в связи с выработкой общих принципов регулирования торговли и инвестиций, но и благодаря собственным усилиям по поощрению движения капиталовложений в регионе [10, с. 20, 22].

Введение единой валюты. Одной из самых развитых форм региональной интеграции является образование валютного союза, который предпо-

лагает создание единой региональной валютной системы, согласование и становление валютно-кредитной, скоординированной макроэкономической политики интегрирующихся государств, что содействует уменьшению валютных рисков и снижению транзакционных издержек в регионе, обеспечивает большую устойчивость интегрированного пространства к внешним воздействиям и, следовательно, повышает его инвестиционную привлекательность [10, с. 22].

Динамические результаты заключения региональных интеграционных соглашений. Помимо проанализированных выше статических результатов интеграции, которые влияют на приток ПИИ сразу же после создания интеграционной группировки, существуют и динамические результаты заключения РИС, которые проявляются по мере того, как интеграция набирает силу [2, с. 378]. Рассмотрим каждый из них в отдельности.

Увеличение размеров рынка и фирм, присутствующих на нем.

Возникновение в результате интеграции более емкого рынка позволяет фирмам, присутствующим на нем, получить экономию и, следовательно, дополнительные доходы от роста масштабов производства. Увеличению размеров фирм будет содействовать также их объединение (осуществляемое в форме стратегических альянсов, слияний и приобретений) с бывшими конкурентами для удержания своих позиций на расширившемся и поэтому ставшем более конкурентным рынке. В любом случае формирование больших компаний будет означать повышение ими расходов на НИОКР и маркетинговую деятельность, что приведет к созданию новых нематериальных активов и, значит, будет способствовать новым ПИИ в регионе (такие инвестиции получили название «рационализаторских») [5, с. 7–8; 9, с. 253].

Повышение темпов экономического роста интегрируемого региона.

Взаимосвязь между региональной интеграцией и экономическим ростом может быть обоснована исходя из следующих положений:

1) региональная интеграция, содействуя эффекту создания торговли в странах–членах РИС, тем самым повышает их благосостояние, т. е. приводит к росту экономик интегрирующихся государств;

2) региональная интеграция повышает экономическую эффективность в странах–членах РИС благодаря усилению конкуренции, более эффективному размещению ресурсов, углублению специализации, использованию эффекта масштаба, распространению передовой технологии (во многом этому способствуют привлекаемые в регион ПИИ), что содействует экономическому росту в интеграционной группировке;

3) увеличение притока ПИИ в результате заключения РИС (по причинам, рассматриваемым в настоящей статье) приводит к повышению темпов экономического роста интегрируемого региона, что, в свою очередь, ведет к увеличению внутреннего спроса и новым ПИИ и т. д.

Таким образом, наличие тесной взаимосвязи между региональной интеграцией и ростом экономики, с одной стороны, и между экономическим ростом и увеличением объема инвестиций, с другой, позволяет говорить о том, что заключение РИС будет содействовать привлечению ПИИ, реагирующих на растущий в регионе спрос, т. е. преимущественно горизонтальных и экспортоплатформенных ПИИ (описываемые инвестиции получили название «наступательных») [5, с. 8–10; 6, с. 11–13; 9, с. 251–252].

Усиление конкуренции между фирмами региона. Влияние возросшей конкуренции в результате заключения РИС (снятия торговых ограничений, увеличения размеров рынка) на приток ПИИ в интеграционную группировку неоднозначно. С одной стороны, рост внутрорегиональной конкуренции снизит возможности для привлечения в страны–члены РИС иностранных инвестиций, нацеленных на доступ к интегрированному рынку (горизонтальных и экспортоплатформенных ПИИ), или даже поспособствует прекращению деятельности функционирующих в государствах–участниках интеграции компаний с иностранным капиталом [13, с. 22–23].

Вместе с тем, как уже было отмечено ранее, для удержания своих позиций на рынке региона зарубежные фирмы предпримут попытки объединиться со своими бывшими конкурентами, что приведет к образованию крупных компаний, функционирующих на нем, а значит, и связанных с их деятельностью новых ПИИ. Более того, возросшая конкуренция между производителями стран–участниц РИС будет сдерживать рост цен, приведет к улучшению качества производимых в регионе товаров (что повлияет на рост объемов вертикальных и комплексных ПИИ, мотивированных получением доступа к дешевым ресурсам) и в целом повысит эффективность интегрированных экономик, будет содействовать их росту, способствующему увеличению притока ПИИ [2, с. 378; 5, с. 7; 10, с. 21].

Таким образом, несмотря на существование разных подходов к анализу влияния возросшей конкуренции в регионе на приток иностранных инвестиций, неоспорима ее важность как результата заключения РИС, в том числе и в случае обращения к рассмотрению конкуренции между странами–участницами интеграции за привлечение ПИИ, речь о которой пойдет далее.

Усиление конкуренции между странами региона за привлечение ПИИ. Как уже отмечалось ранее, иностранный инвестор, делая выбор в пользу той или иной страны–члена РИС в качестве места размещения

инвестиций, исходит из соображений минимизации своих издержек, связанных с созданием и функционированием производственного предприятия в принимающем эти инвестиции государстве. При этом учитываются такие факторы, как размер целевого рынка инвестирования, наличие эффектов агломерации (скопления производственной деятельности) в регионе, особенности внешнеторгового регулирования в отношении страны инвестора (в случае, если интегрирующимися странами не образован таможенный союз), уровень бюрократизации, простота и четкость административных процедур, предсказуемость и эффективность правовой и институциональной среды, качество инфраструктуры и т. п. факторы, которые будут способствовать неравномерному распределению ПИИ в рамках интеграционной группировки. Последнее обстоятельство может стать причиной усиления конкуренции между странами–участницами РИС за привлечение иностранных инвестиций, столкновения их интересов, в результате чего некоторые из них не получают ожидаемых от интеграции выгод. Это приведет к замедлению или даже некоторому свертыванию интеграционных процессов, что, естественно, не будет содействовать притоку новых ПИИ в регион [8, с. 9–10; 10, с. 21–22].

Таким образом, инвестиционный эффект от заключения РИС может быть незначительным для стран региона, обладающих наименьшими сравнительными преимуществами. Однако в целом в долгосрочной перспективе создание интеграционной группировки, становящейся привлекательным для инвестора рынком (за счет возможности использования фирмами преимуществ экономики масштаба и расширения объемов своих операций, повышения экономической эффективности и увеличения темпов роста в регионе), будет положительно сказываться на притоке внутрирегиональных и внерегиональных ПИИ, что в конечном счете и является главным динамическим результатом интеграции в отношении иностранных инвестиций.

Подытожив статические и динамические результаты заключения РИС, следует отметить, что в целом они призваны содействовать созданию объединенного, расширенного рынка интегрирующихся государств, обладающего предсказуемым и привлекательным инвестиционным климатом. В этой связи, несмотря на неоднозначность инвестиционного результата от установления странами–членами РИС общих правил в отношении торговли, все же можно говорить о преимущественно положительном влиянии региональной интеграции на привлечение внутри- и внерегиональных ПИИ, которые, тем не менее, будут распределяться в рамках интеграционной группировки неравномерно, в зависимости от сравнительных преимуществ целевых стран инвестирования.

Проведенный теоретический анализ воздействия региональной экономической интеграции на приток прямых иностранных инвестиций может служить в качестве обоснования эмпирических данных в исследуемой области и построения на их основе эконометрических моделей, отражающих взаимосвязь между результатами заключения РИС и объемами привлекаемых ПИИ.

Литература

1. WTO. Regional Trade Agreements: Facts and figures [Electronic resource]. – Mode of access: http://www.wto.org/english/tratop_e/region_e/regfac_e.htm – Date of access: 15.06.2009.
2. Киреев, А. П. Международная экономика: в 2 ч. – М.: Международные отношения, 2002. – Ч. 1: Международная микроэкономика: движение товаров и факторов производства / А. П. Киреев. – 2002. – 416 с.
3. Leshner, M. Analysis of the Economic Impact of Investment Provisions in Regional Trade Agreements / M. Leshner, S. Miroudot // OECD Trade Policy Working Papers. – № 36. – P. 1–63.
4. Костюнина, Г. М. Международная практика регулирования иностранных инвестиций: учеб. пособие / Г. М. Костюнина, Н. Н. Ливенцев. – М.: Анкил, 2001. – 128 с.
5. Medvedev, D. Beyond Trade. The Impact of Preferential Trade Agreements on Foreign Direct Investment Inflows / D. Medvedev. – Washington, DC: The World Bank, 2006. – 63 p.
6. Blomström, M. Regional Integration and Foreign Direct Investment: A Conceptual Framework and Three Cases / M. Blomström, A. Kokko. – Washington, DC: The World Bank, 1997. – 46 p.
7. Stevens, G. V. G. Interactions between Domestic and Foreign Investment // International Finance Discussion Papers / G. V. G. Stevens, R. E. Lipsey. – 1988. – 1 329. – P. 1–30.
8. Yeyati, L. Regional Integration and the Location of FDI / L. Yeyati, E. Stein, C. Daude. – Inter-American Development Bank, 2002. – 33 p.
9. Yannopoulos, G. N. Foreign Direct Investment and European Integration: the Evidence from the formative Years of the European Community / G. N. Yannopoulos // Journal of Common Market Studies. – 1990. – 1 28. – P. 235–259.
10. Velde, D. W. te. Investment related provisions in regional trade agreements / D. W. te Velde, M. Fahnbulleh. – London: Overseas Development Institute, 2003. – 85 p.
11. Щеглов, А. Определение страны происхождения товара / А. Щеглов // Таможенное обозрение [Электронный ресурс]. – 2008. – № 1. – Режим доступа: http://www.c-rv.ru/jurnal.php?topic=Arhiv_TO/1_2008&page=7s4 – Дата доступа: 01.07.2009.
12. Щеглов, А. Преференциальные и непреференциальные правила определения страны происхождения / А. Щеглов // Таможенное обозрение [Электронный ресурс]. – Таможенное обозрение. – 2008. – № 2. – Режим доступа: <http://ilts.ru/cgi-bin/eng.pl?id=594&type=31> – Дата доступа: 01.07.2009.
13. Neary, J. P. Foreign Direct Investment and the Single Market / J. P. Neary. – Dublin: University College Dublin and CEPR, 2001 – 32 p.

ИНСТИТУЦИОНАЛЬНАЯ СТРУКТУРА ОРГАНИЗАЦИОННО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО МЕХАНИЗМА ВНЕШНЕТОРГОВОГО ФИНАНСИРОВАНИЯ В СТРАНАХ В ПЕРИОД ТРАНСФОРМАЦИИ

В статье рассматривается система государственных институтов внешнеторгового финансирования в странах в период трансформации для поддержки экспорта. Модернизация деятельности органов государственного управления должна способствовать улучшению внешнеторгового финансирования на уровне макроэкономических условий, повышению экономических рейтингов страны и снижению страновых рисков для иностранных партнеров.

In this paper we consider a system of public institutions in trade finance in the period of transformation for export support. Modernization of public administration must improve trade finance at the level of the macroeconomic environment, improve economic rating of the country and reduce country risk for foreign partners.

Основными субъектами организационно-экономического механизма ВТФ являются органы государственного управления в лице правительства и центрального банка, государственные институты внешнеторгового финансирования, коммерческие банки и небанковские финансовые организации, предприятия-экспортеры и импортеры.

Государство в лице его исполнительных органов стремится к наращиванию внешней торговли и диверсификации форм по ее стимулированию, одной из которых является доступное финансирование и гарантирование исполнения внешнеторговых операций.

Для стран в период трансформации экономики с относительно развитым финансовым сектором характерна двухуровневая структура управления и деятельности финансового сектора. Она состоит из центрального банка или другого органа государственного управления, уполномоченного проводить монетарную политику и регулировать деятельность финансовых институтов и самих финансовых институтов (банков, небанковских организаций и т. д.), предоставляющих различные финансовые услуги [28].

Центральные банки существенным образом влияют на доступность и стоимость торгового финансирования. Они закладывают основы

Углов Василий Васильевич – кандидат экономических наук, сотрудник Белвнешэкономбанка.

организационно-правовой системы методов платежей и кредитования, разрабатывают и предпринимают необходимые меры по повышению привлекательности внешнеторгового финансирования, например, через создание преференциального режима по формированию резервов для коммерческих банков, активно участвующих в предоставлении услуг, а также выступают в качестве кредиторов последней инстанции, рефинансируя внешнеторговые векселя, предэкспортные и послепродажные экспортные ссуды. Например, Центральный банк Китая, страны с высокоразвитым ОЭМ ВТФ, одобрил в 2007 г. выделение 8 млрд долл. США в форме прямых кредитов, гарантий и страховок кредитоспособным банкам в развивающихся странах для финансирования торговых операций китайских компаний на соответствующих рынках [31]. Центральный банк Венгерской Республики, также относящейся к группе с высокоразвитым ОЭМ ВТФ, совместно с венгерским правительством в 2001 г. запустил программу развития малых и средних предприятий-экспортеров (МСП) [29, р. 38–42]. Она предполагает предоставление бюджетных средств в размере 2 млрд долл. США и участие государства в 25–33 % планируемых проектов. Выделяемые средства расходуются на информационное содействие МСП на внешних рынках, субсидии участия МСП в семинарах и тренингах, институциональное содействие предприятиям в разворачивании производств за рубежом, предоставление микрокредитов, выдачу преференциальных кредитов на развитие, прямые меры поддержки по привлечению зарубежных инвестиций, экспортное гарантирование и страхование, льготные кредитные ресурсы.

Важную роль в стимулировании внешнеторговой деятельности играют и такие органы государственного управления, как министерства финансов, торговли, экономики, иностранных дел и т. д. Они отвечают за своевременность и обоснованность мер по укреплению макроэкономической среды, в которой функционируют институты внешнеторгового финансирования, и ведут работу по продвижению и отстаиванию национальных интересов в рамках международных договоров и деятельности международных организаций, занимаются предоставлением налоговых льгот, субсидий, государственных преференций и т. д. Кроме того, в СПЭ с прогрессирующим и высокоразвитым ОЭМ ВТФ именно они были непосредственными учредителями специализированных государственных организаций по финансированию внешнеэкономической деятельности – экспортно-импортных банков, экспортных кредитных агентств, специализированных банков развития [1]. Так, Болгарское экспортное кредитное агентство ВАЕЗ было основано Министерством экономики и энергетики Болгарии, Китайский экспортно-импортный банк – Государственным советом Китайской На-

родной Республики, польское экспортно-кредитное агентство KUKE – Министерством финансов Польши, Румынский экспортно-импортный банк – Государственным агентством по имуществу, Чешский экспортный банк СЕВ – Министерствами финансов, торговли и иностранных дел Чешской Республики [4, р. 4; 12, р. 7; 19; 27; 30, р. 14].

Функционирование экспортных кредитных агентств и экспортно-импортных банков имеет свои особенности в странах в период трансформации. В Чехии, Венгрии и Китае, странах с высокоразвитым ОЭМ ВТФ, существует 2 вида правительственных учреждений, совместно предоставляющих услуги по экспортному финансированию и страхованию. Например, в Чехии, Корпорация по экспортному страхованию и гарантированию (EGAP) страхует экспортные сделки, а среднесрочное, долгосрочное кредитование и рефинансирование краткосрочных кредитов экспортерам со стороны коммерческих финансовых организаций является объектом деятельности Чешского экспортного банка (СЕВ). В Чехии большая часть страхования традиционно ориентирована на развитые рыночные экономики. Однако почти все политические риски, которые страховались EGAP в 2000–2005 гг., относились к Казахстану, Китаю, Ирану и Филиппинам. Стратегия деятельности Венгерского экспортно-импортного банка заключается в оказании помощи малым и средним предприятиям при проведении экспортных операций, т. е. выполнение функций «кредитора последней инстанции». Китайский экспортно-импортный банк действует по принципу правительственного агента и предоставляет финансовую помощь в продвижении китайского промышленного экспорта (машин и электрооборудования), а также высокотехнологичных товаров, помогает китайским компаниям получить сравнительные преимущества при заключении зарубежных строительных контрактов и выполнении инвестиционных проектов, наращивании китайских торговых отношений.

В Польше, Латвии и Болгарии (странах с прогрессирующим ОЭМ ВТФ) органы государственного управления концентрируют свои усилия на предоставлении страхования экспортных кредитов. Последнее принимается местными коммерческими банками в качестве залогов, что позволяет экспортерам получить благоприятные условия кредитования [20].

В Словакии, Словении, Румынии и Казахстане, странах с прогрессирующим и умеренно развитым ОЭМ ВТФ, единое государственное агентство, экспортно-импортный банк, занимается предоставлением как прямого финансирования и государственных гарантий, так и страхования от политических и коммерческих рисков.

Большие объемы страхования и финансирования стран в период трансформации экспортными кредитными агентствами и экспортно-импортными банками стран Центральной и Восточной Европы положительно сказались на росте торговли в регионе. Проведенное нами исследование показало, что в странах в период трансформации, в 1992–2007 гг. создавших экспортное кредитное агентство и/или экспортно-импортный банк, увеличились как темпы роста экспорта, так и их устойчивость, т. е. снизилось значение среднеквадратичного отклонения темпов роста экспорта (СКО). Важно подчеркнуть, что после создания государственных институтов ВТФ средние темпы роста экспорта в большинстве СПЭ превысили средние темпы роста импорта, в то время как до их создания наблюдалась противоположная тенденция.

В странах СНГ до середины 1990-х гг. в основном не было специальных государственных институтов по гарантированию, страхованию и финансированию экспорта, которое осуществлялось в основном при участии зарубежного капитала. Например, Узбекская национальная страховая компания («Узбекинвест») была основана как совместное предприятие с частной американской страховой компанией AIG, которая, в свою очередь, занималась страхованием зарубежных инвесторов от конфискации, экспроприации и прочих политических и коммерческих рисков. В Российской Федерации экспортно-импортный банк, основанный с целью предоставления экспортных кредитов, гарантий и страхования, вплоть до 2000 г. был относительно неактивен из-за наличия больших проблем в бюджете вследствие экономического кризиса. В 2001 г. было создано белорусское экспортное страховое агентство «Белэксимгарант». Остальные страны СНГ вплоть до 2000 г. не предпринимали активных действий по созданию экспортных кредитных агентств [20, р. 80].

В мировой экономической практике сложилось четыре подхода к созданию и стратегии функционирования специализированных институтов по внешнеторговому финансированию и страхованию. Ими являются:

1. Создание компании, выступающей в качестве *правительственного агента*. Данная модель применяется во Франции и Германии, где компании COFACE и Euler-Hermes предоставляют услуги как государственные учреждения и их риски покрываются правительством за счет средств государственного бюджета [15; 22]. В странах в период трансформации такая стратегия характерна для Китая.

2. Создание экспортного кредитного агентства или экспортно-импортного банка, *конкурирующего с частным сектором*. Так, канадское экспортное кредитное агентство EDC конкурирует с частными страхо-

выми компаниями в области страхования бизнеса и с банками в области кредитования экспортных операций. Вместе с тем организация является полностью государственной, что дает ей большие преимущества над частным сектором, особенно в области краткосрочного кредитования [5, p. 20].

3. Создание государственной организации – страховщика и кредитора «последней инстанции» (например, экспортно-импортный банк США). Организация *не конкурирует с частным сектором, а стремится работать в малопригодных для последнего сегментах* – страховании и кредитовании МСП. Также она предоставляет гарантии банкам, кредитующим предприятия-экспортеры на средне- и долгосрочных условиях [6, p. 2]. В странах в период трансформации к институтам такого типа принадлежит Венгерский экспортно-импортный банк.

4. Перестрахование (например, датская EKF, британская ECGD, Чешский экспортный банк) предполагает нацеленность усилий компании на средне- и долгосрочное кредитование или страхование и оказание перестраховочных услуг в сфере краткосрочного кредитования лишь в случае необходимости, являющейся традиционно привлекательной сферой для частного сектора. Помимо этого, данные организации оказывают большой перечень информационно-консультационных услуг по вопросам ведения бизнеса за рубежом [3, p. 5; 11, p. 6].

Несмотря на наметившуюся тенденцию по переводу деятельности специализированных государственных финансовых институтов на более рыночные принципы и уменьшению степени государственного влияния, многие страны продолжают их рассматривать в качестве ключевых проводников экономических интересов на особо перспективных и привлекательных рынках. Анализ деятельности соответствующих институтов развитых стран, основанных на каждом из этих подходов, позволит использовать их опыт в совершенствовании институциональной структуры ВТФ в СПЭ.

С целью определения наиболее экономически эффективного подхода к созданию и деятельности государственных финансовых институтов нами был рассчитан и проанализирован один из основных показателей экономической эффективности их деятельности, рентабельность активов, т. е. соотношение чистой операционной прибыли к суммарным активам. Так, рентабельность активов британской ECGD за 2004–2007 гг. составила 39 % ± 16 %, американского US Eximbank – 11 % ± 7 %, датской EKF – 9 % ± 3 % (рис. 1).

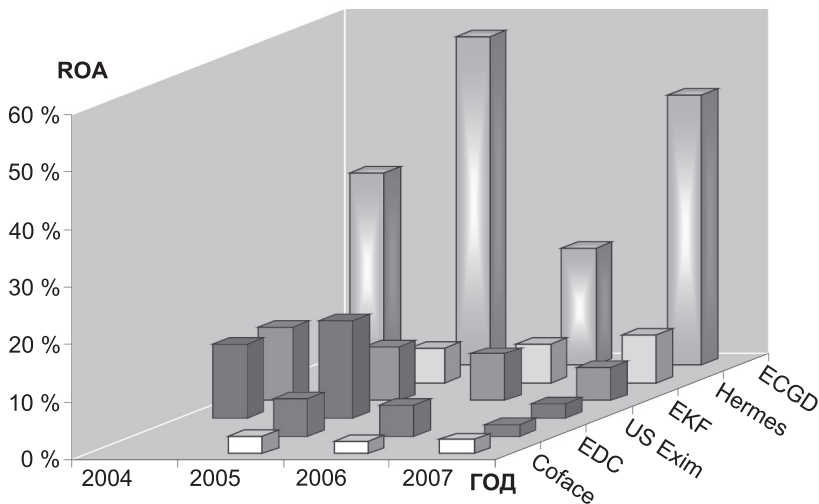


Рис. 1. Показатели эффективности деятельности различных типов государственных институтов внешнеторгового финансирования

Примечание. ROA – рентабельность активов; COFACE – рентабельность активов экспортного кредитного агентства COFACE (Франция) [32]; EDC – рентабельность активов экспортного кредитного агентства EDC (Канада) [5; 7; 9]; US Exim – рентабельность активов экспортного кредитного агентства US Eximbank (США) [6; 25]; EKF – рентабельность активов экспортного кредитного агентства EKF (Дания) [3; 8; 10]; Hermes – рентабельность активов экспортного кредитного агентства Euler-Hermes (Германия) [16; 17]; ECGD – рентабельность активов экспортного кредитного агентства ECGD (Великобритания) [13; 14].

Деятельность различных типов государственных институтов внешнеторгового финансирования в странах в период трансформации отличалась значительно более низкими абсолютными показателями эффективности, но данная закономерность сохранилась. Средняя рентабельность активов чешских государственных институтов ВТФ составила $1,8\% \pm 1,4\%$, венгерских – $0,5\% \pm 0,2\%$, а китайских – $0,1\%$.

Таким образом, можно сделать вывод, что наибольших экономических успехов добиваются государственные организации, работающие совместно с частными финансовыми организациями в различных рыночных нишах внешнеторгового финансирования и не стремящиеся за счет больших властных и финансовых возможностей государства их заместить.

В этой связи представляется целесообразным использование опыта деятельности различных типов экспортных страховых агентств и экспортно-

импортных банков в развитых странах и СПЭ с высокоразвитым ОЭМ ВТФ для выработки стратегии развития соответствующих институтов ВТФ в других странах в период трансформации. На наш взгляд, подобный подход к созданию и деятельности государственных финансовых организаций в странах в период трансформации будет стимулировать коммерческие банки активнее финансировать те виды экспорта, которыми они ранее не занимались, способствуя развитию и совершенствованию всей банковской системы и ОЭМ ВТФ. Официальные программы экспортного кредитования и экспортного страхования, как правило, разрабатываются для снижения рисков для различных категорий экспортеров и увеличения их доступа к банковскому финансированию. Главными бенефициарами программ государственного экспортного страхования и кредитования чаще всего являются малые и средние предприятия, которые в силу своих размеров и характера деятельности в наибольшей мере ограничены в доступе к финансированию и не имеют навыков ведения международного бизнеса. Расширение экспортной деятельности дает банкам и экспортерам представление о различных аспектах рисков и способах их снижения, что благоприятно сказывается на деловой активности и экономическом развитии.

При инициировании государственных программ по страхованию, гарантированию и кредитованию экспортно-импортных операций и созданию соответствующих государственных институтов, органам государственного управления в этих странах, на наш взгляд, целесообразно принимать во внимание ряд факторов, включая текущую и потенциальную структуру и характеристики экспорта страны, а также возможности существующих финансовых институтов реагировать на возможные изменения. Страна должна иметь не менее 100 млн долл. США промышленного экспорта, чтобы создание специализированных институтов по финансированию и страхованию экспорта могло, как минимум, покрыть возникающие при этом административные и управленческие расходы [20, р. 91]. В странах в период трансформации и с низкими возможностями по увеличению объемов или изменению структуры экспорта, с неконкурентоспособной продукцией по цене и качеству не оправдано создание таких институтов. Также сомнительна необходимость создания экспортного кредитного агентства или экспортно-импортного банка, если к его услугам будет прибегать ограниченное количество предприятий-экспортеров.

По нашему мнению, спрос на услуги по кредитованию и страхованию внешнеторговых операций в наибольшей степени зависит от следующих факторов:

Во-первых, от соотношения сырьевых и несырьевых товаров в экспорте страны. Первыми (сырье, материалы и товары первичной обработки) чаще всего идут торги на международных биржах, и приобретаются они за безналичный и наличный расчет. Вторые в большей мере отражают предмет отношений по финансированию между потребителем, продавцом и финансовым посредником. Исследование, проведенное экспортно-импортным банком США, выявило, что кредитные условия в значительной степени зависят от типа товара: 90 % сырьевых товаров и товаров первичной обработки, а также 87 % произведенных промышленных товаров оплачиваются в течение одного года. И наоборот, лишь 17 % тяжелой грузовой техники финансировалось на однолетних условиях. Эта товарная позиция получала наибольшие объемы финансирования и сроки оплаты более пяти лет [20, р. 93]. Нами проанализировано соотношение сырьевых и несырьевых товаров в структуре экспорта стран в период трансформации. Страны в период трансформации с достаточно развитой системой внешнеторгового финансирования, включающей реально действующее экспортное кредитное агентство, а в некоторых случаях и экспортно-импортный банк (Китай, Чехия, Венгрия, Словакия, Словения), за исследуемый период смогли увеличить или сохранить преобладающую долю промышленных товаров в структуре экспорта. И наоборот, в странах, не имеющих государственных институтов по содействию внешней торговле, наблюдается противоположная тенденция [2].

Во-вторых, спрос на услуги по кредитованию и страхованию внешнеторговых операций зависит от видов товаров «несырьевого» экспорта, поскольку различные виды товаров требуют различных, более длительных или более коротких периодов платежей и различные документарные формы кредитования. В странах с развитым организационно-экономическим механизмом внешнеторгового финансирования и, следовательно, более широкими возможностями финансового стимулирования экспорта (Китай, Чехия, Венгрия, Словакия, Словения) за исследуемый период наблюдался рост доли машин и оборудования в структуре промышленного экспорта [2].

В-третьих, спрос на услуги по кредитованию и страхованию внешнеторговых операций зависит от соотношения товаров, торгуемых внутри компании или между аффилированными компаниями и товарами, торгуемыми между несвязанными компаниями. Первое обычно подразумевает торговлю по открытому счету без участия финансовых посредников. Второе, напротив, чаще требует банковского кредитования или документарных кредитов.

В-четвертых – это зависимость от географии экспорта. Развитые страны традиционно считаются менее рисковыми странами и потому требу-

ют меньшего вмешательства со стороны банков. Развивающиеся страны и страны в период трансформации, являясь более рисковыми, требуют большего использования банковских аккредитивов или документарного инкассо. Также необходимо оценить, происходят ли экспортные операции внутри или за пределами организованного, функционирующего таможенного и/или политического союза. В первом случае экспорт можно условно рассматривать как часть внутренней торговли без необходимости использования документарных инструментов внешнеторгового финансирования (аккредитивов, инкассо, банковских гарантий) [2].

Дальнейшая оценка возможностей создания государственных программ по внешнеторговому финансированию в СПЭ должна учитывать состояние и возможности финансовых институтов и правительств по привлечению финансовых ресурсов для этих целей и наличия квалифицированных трудовых ресурсов управления данными программами.

Однако создание государственных институтов ВТФ (экспортного страхового агентства, экспортно-импортного банка) в странах в период трансформации экономики таит в себе ряд рисков. Принудительная со стороны органов государственного управления поддержка неэффективных внутренних производственных предприятий с плохими кредитными характеристиками и историей в условиях ограниченности ресурсов государственных финансовых институтов сокращает возможности доступа к финансированию для более перспективных проектов. Постоянное субсидирование стоимости кредитов при ограниченности других источников доходов экспортно-импортного банка или экспортного кредитного агентства в долгосрочном периоде может привести к ухудшению состояния их баланса и отрицательно сказаться на системе государственных финансов.

При создании экспортного кредитного агентства и/или экспортно-импортного банка целесообразно оценить эффект этого действия на коммерческие банки, сотрудничество с которыми является важнейшим условием полноценного организационно-экономического механизма внешнеторгового финансирования. Ни у одного правительства нет достаточных средств для финансирования всего экспорта страны. Проведенный анализ эффективности деятельности различных типов экспортных страховых агентств и экспортно-импортных банков выявило, что наиболее результативными будут меры по государственной поддержке внешнеторгового финансирования, дополняющие и помогающие банковскому финансированию, а не замещающие его (см. рис. 1).

Более того, совокупность имеющихся в распоряжении коммерческих банков развивающихся стран и стран в период трансформации финансовых инструментов позволяет им брать на себя кредитные риски, непосредственно и опосредованно связанные с внешнеторговыми операциями клиентов,

даже без какого-либо прямого участия государства в этом процессе. Важно отметить, что рост положительного имиджа многих СПЭ на международной арене, выразившийся, в частности, в повышении кредитного рейтинга ОЭСР у 18 из 31 СПЭ, значительно повлиял на расширение возможностей банковского финансирования экспортных и импортных операций [21]. Финансирование импорта в странах в период трансформации осуществляется с применением набора стандартных и хорошо известных инструментов (аккредитивы, банковские гарантии, прямые кредиты), причем в большинстве случаев для их использования непосредственная поддержка государства не требуется. Проблема финансирования импортных операций коммерческими банками во многих странах в период трансформации, особенно бывшего Советского Союза, заключается в недостаточно высоком страновом рейтинге, зачастую не позволяющем иностранным частным компаниям и финансовым посредникам брать на себя кредитные риски, превышающие один год, и обычно разрешается при поддержке соответствующих экспортных агентств развитых стран.

В большинстве случаев основными инструментами, используемыми для финансирования импортной сделки коммерческими банками в СПЭ, являются документарный аккредитив без или с отсрочкой платежа, обычно на краткосрочный период и банковская гарантия (рис. 2).

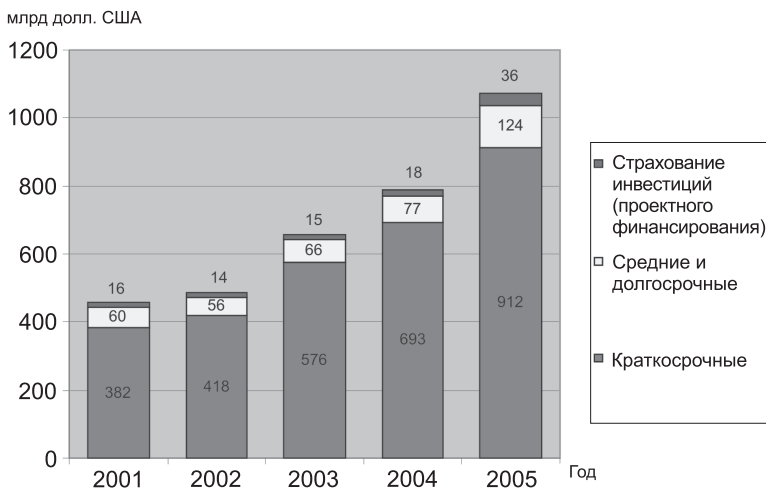


Рис. 2. Структура инструментов финансирования внешнеторговых операций в странах в период трансформации

Примечание. Составлено на основании данных DealScan компании Reuters Loan Pricing Corporation

Данный инструмент используется преимущественно при импорте сырьевых и промежуточных товаров, однако иногда и при приобретении несырьевых товаров. При этом все риски несет либо сам экспортер, либо банк экспортера, подтверждающий аккредитив.

Таким образом, при импорте товаров большинство коммерческих банков стран в период трансформации в состоянии помочь своим импортерам рационально выбрать способ и сроки платежа. При этом стоимость обслуживания такого кредита для предприятий существенно ниже стоимости кредитных ресурсов на внутреннем финансовом рынке.

При финансировании экспорта коммерческими банками СПЭ наряду с неспецифическими проблемами (отсутствием долгосрочных ресурсов или их относительной дороговизной, жестким регламентированием государством авансовых платежей, недостатком надежной информации о финансовом состоянии партнеров и проч.) в странах со слаборазвитым ОЭМ ВТФ существуют и специфические, относящиеся к конкретному виду операций, в частности нежелание большинства банков оценивать и брать на себя риски иностранного импортера, особенно страновые и корпоративные.

В связи с этим набор инструментов, необходимых для финансовой поддержки экспорта, достаточно ограничен. Экспортное финансирование традиционно осуществляется коммерческими банками в форме экспортных кредитов, т. е. средства предоставляются для производства продукции, предназначенной на экспорт. При рассмотрении банком подобных кредитов положительную роль играет наличие контракта, устанавливающего способ и сроки поставки. Вместе с тем, по данным компании Рейтерс, экспортное кредитование в странах в период трансформации осуществлялось крайне неравномерно (рис. 3).

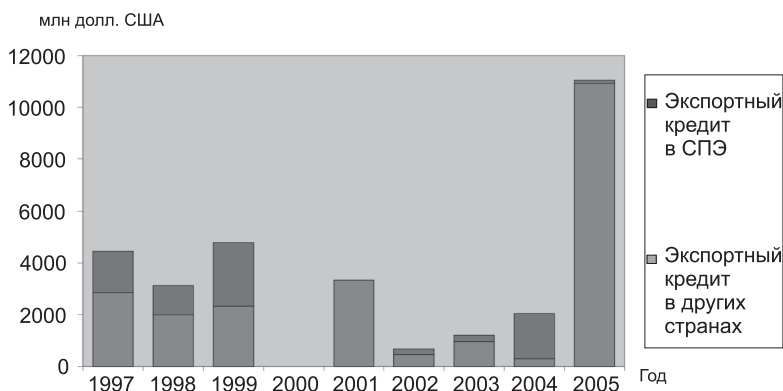


Рис. 3. Экспортное кредитование в странах в период трансформации

Примечание. Составлено на основании данных DealScan компании Reuters Loan Pricing Corporation.

Коммерческими банками в странах в период трансформации для сокращения риска у самого экспортера используются различные финансовые механизмы, одним из которых является форфейтинг. Он включает в себя выпуск простых векселей импортером (или экспортером), по которому банк в стране покупателя гарантирует оплату. После поставки товаров и исполнения контрактов экспортер продает вексель форфейтеру без права регресса по цене, определяемой самим форфейтером. Таким образом, экспортер получает немедленную оплату и передает риск неуплаты форфейтинговой компании.

Размер индивидуальных форфейтинговых сделок с участием компаний из стран СНГ отстает от уровня компаний из Центральной и Восточной Европы. В то время как в Венгрии, Польше или Чехии размер одной форфейтинговой сделки часто превышает 50 млн долл. США, ее размер в странах Среднеазиатского региона крайне редко превышает 5 млн [18, p.14]. В торговле внутри СНГ использование форфейтинга все еще крайне редкое явление из-за высоких рисков, присущих долгосрочным сделкам, относительной слабости местных коммерческих банков, а также недостаточного количества компаний, специализирующихся на этом типе финансирования.

Другим привлекательным финансовым механизмом, особенно для компаний, стремящихся продавать и покупать машины и оборудование, является трансграничный лизинг. Использование лизинга позволяет кредитору (в данном случае – лизингодателю) возможность снизить риски финансирования, сохраняя за собой право собственности на объекты лизинга; в определенных случаях и лизингодатель и лизингополучатель могут получать также определенные выгоды по налогообложению. За последнее десятилетие лизинг в целом и трансграничный лизинг в частности стали важнейшим инструментом долгосрочного торгового финансирования и инвестиций. Если в 1999 г. приблизительно 80 % лизинговых операций в ЦВЕ, Прибалтике и СНГ были направлены на приобретение оборудования и только 20 % – на приобретение недвижимого имущества, то в 2004 г. соотношение составило 90 % к 10 %, а в 2007 г. – 92,3 % и 7,7 % соответственно [23; 24]. Общий объем нового лизингового финансирования в Венгрии, Польше, Чешской Республике, Словакии и Словении увеличился с 1,3 млрд долл. США в 1993 г. до 8,22 млрд долл. США в 2001 г. и 11,8 млрд долл. США в 2004 г., при этом максимальные темпы прироста лизинговых сделок были зафиксированы в Словении (90 %) и Венгрии (60 %) [23]. Решающую роль в раскрытии лизингового потенциала в этих странах сыграло их присоединение к Европейскому союзу. О темпах роста объемов и значимости лизинга в этих странах говорит и тот факт, что

в 2007 г. в списке 100 крупнейших лизинговых компаний Европы было около 30 компаний из стран с переходной экономикой, крупнейшими из которых были российская «ВТБ-Лизинг» (21-е место), литовская «Hansa lizingas» (45-е место) и польская «Europejski Fundusz Leasingowy SA» (46-е место) [24].

Таким образом, проведенный анализ показал, что в странах в период трансформации с высокоразвитым ОЭМ ВТФ сложилось четкое разделение полномочий и сфер деятельности государственных институтов внешнеторгового финансирования и коммерческих финансовых организаций. Исходя из этого, можно сделать вывод, что оптимальное взаимодействие институтов (субъектов) ОЭМ ВТФ будет достигнуто в рамках 4-уровневой структуры, состоящей из центрального банка, государственных институтов по внешнеторговому финансированию, коммерческих финансовых институтов и предприятий-экспортеров. Предлагаемая нами концептуальная схема взаимодействия ключевых элементов представлена на рис. 4.

При этом Центральный банк и другие органы государственного управления (министерства финансов, экономики, торговли, иностранных дел) при проведении экономической политики должны исходить из потребностей различных групп экспортеров и направлять свои усилия на упрощение правил и процедур экспортного финансирования, таможенного и налогового регулирования, снятие торговых барьеров и препятствий за рубежом. Создание государственных институтов внешнеторгового финансирования в странах в период трансформации имеет смысл рассматривать тогда, когда государство не испытывает существенных ограничений

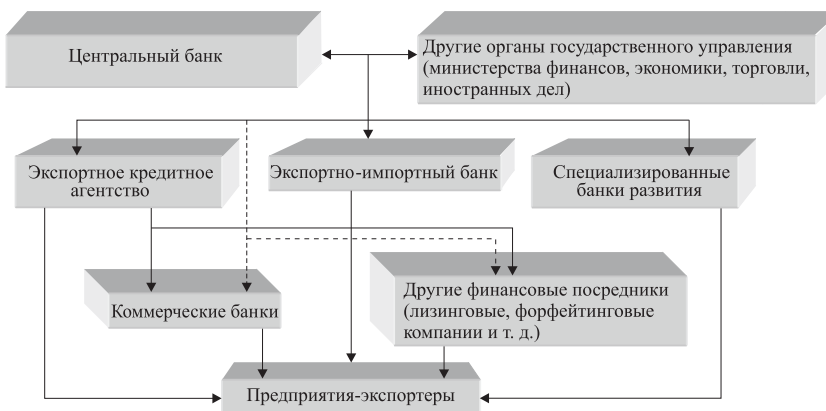


Рис. 4. Схема взаимодействия субъектов в рамках ОЭМ ВТФ

Источник. Составлено автором [1].

в финансовых возможностях по поддержке экспорта. Их полноценному и эффективному функционированию будет способствовать улучшение ОЭМ ВТФ на уровне макроэкономических условий, оценки страновых рисков и рейтингов. Для коммерческих банков в СПЭ также важна стабильная и транспарентная юридическая и макроэкономическая среда, а также законодательство, стимулирующее их к активному финансированию экспортных операций.

Литература

1. Углов, В. В. Организационно-экономический механизм внешнеторгового финансирования в странах с переходной экономикой / В. В. Углов // Экономическое развитие общества: инновации, информатизация, системный подход: междунар. науч.-практ. конф.: тез.докл., Минск, 22–23 апр. 2008 г. / Белорус. гос. ун-т информатики и радиоэлектроники; под. общ. ред. Е. Н. Живицкой, В. А. Пархименко. – Минск: Парадокс, 2008. – С. 468–471.
2. Углов, В. В. Состояние внешней торговли и организационно-экономический механизм внешнеторгового финансирования в странах с переходной экономикой / В. В. Углов // Страны с переходной экономикой в условиях глобализации: материалы VII междунар. науч.-практ. конф. студ. аспирант. и молодых ученых, Москва, 26–28 марта 2008 г. / Российский ун-т дружбы народов; отв. ред. И. А. Айрус. – М.: РУДН, 2008. – С. 553–555.
3. Annual Report 2004 / Export Kredit Fonden. – Kopenhagen, 2005. – 65 p.
4. Annual Report 2005 / Czech Export Bank. – Prague: CEB, 2006. – 71 p.
5. Annual Report 2005 / EDC Export Development Canada. – Ottawa: EDC, 2006. – 124 p.
6. Annual Report 2005 / Export-Import Bank. – Washington: Stephenson Printing, 2006. – 82 p.
7. Annual Report 2006 / EDC Export Development Canada. – Ottawa: EDC, 2007. – 124 p.
8. Annual Report 2006 / Export Kredit Fonden. – Kopenhagen, 2007. – 55 p.
9. Annual Report 2007 / EDC Export Development Canada. – Ottawa: EDC, 2008. – 128 p.
10. Annual Report 2007 / Export Kredit Fonden. – Kopenhagen, 2008. – 48 p.
11. Annual Report and Resource Accounts 2000–2001 / Export Credit Guarantee Department. – London, 2001. – 44 p.
12. Annual Report'05 / Bulgarian Export Insurance Agency. – Sofia: BAEZ, 2006. – 18 p.
13. Annual Review and Resource Accounts 2004–2005 / Export Credit Guarantee Department. – London, 2005. – 130 p.
14. Annual Review and Resource Accounts 2006–2007 / Export Credit Guarantee Department. – London, 2005. – 103 p.
15. Coface History // Coface [Electronic resource]. – 2007. – Mode of access: http://www.coface.com/CofacePortal/COM_en_EN/pages/home/Who_we_are/History. – Date of access: 10.12.2007.

16. Consolidated Financial Statements At 31 December 2006 / Euler Hermes Kreditversicherungs. – Berlin, 2007. – 89 p.
17. Consolidated Financial Statements For the Full Year Ended December, 31 2007 / Euler Hermes Kreditversicherungs. – Berlin, 2008. – 83 p.
18. Eliminating Obstacles to efficient trade finance in transition economies: practical aspects / United Nations Economic Commission for Europe. – New York, Geneva: United Nations Publications, 2000. – 116 p.
19. EximBank pe scurt // Eximbank Romania [Electronic Resource]. – 2006. – Mode of access: <http://www.eximbank.ro/Informatii-utile/Despre-noi/Prezentarea-companiei.html>. – Date of access: 10.10.2007.
20. *Gianturco, D. E.* Export credit agencies: the unsung giants of international trade and finance / D. E. Gianturco. – London: Quorum Books, 2001. – 198 p.
21. Historical Country Risk Classification / Organization for Economic Cooperation and Development [Electronic Resource]. – 2007. – Mode of access: <http://www.oecd.org/dataoecd/9/12/35483246.pdf>. – Date of access: 10.03.2007.
22. History of Euler Hermes // Euler Hermes Kreditversicherungs [Electronic Resource]. – 2007. – Mode of access: <http://www.eulerhermes.com/en/history/history.html>. – Mode of access: 10.12.2007.
23. LeaseEurope Statistics 2004 / LeaseEurope [Electronic resource]. – 2006. – Mode of access: <http://www.leaseurope.org/uploads/documents/stats/Leaseurope%25202004-%2520European%2520Leasing%2520Market.pdf>. – Date of access: 26.03.2006.
24. LeaseEurope Statistics 2007 / LeaseEurope [Electronic resource]. – 2008. – Mode of access: <http://www.leaseurope.org/uploads/documents/stats/2007%20European%20Leasing%20Market%20abridged.pdf>. – Date of access: 15.07.2008.
25. Report to the U.S. Congress on Export Credit Competition and the Export-Import Bank of the United States For the Period January 1, 2007 Through December 31, 2007 / Export-Import Bank of the United States. – Washington, 2008. – 144 p.
26. *Richardson, D.* Export Matters and So does Trade Finance / D. Richardson // Ex-Im Bank in the 21st Century. – Washington DC: Institute of International Economics, 2002. – P. 55–79.
27. Shareholders // KUKI Export Credit Insurance Corporation Joint Stock Company [Electronic Resource]. – 2007. – Mode of access: http://www.kuke.com.pl/en/about_kuke/shareholders. – Date of access: 10.10.2007.
28. *Siegelbaum, P. J.* Financial Sector Reform in the Transition Economies: What Have We Learned; What Are the Next Steps? / P. J. Siegelbaum // The World Bank [Electronic Resource]. – 1997. – Mode of access: <http://lnweb90.worldbank.org/eca/eca.nsf/-66d6f5004ed085ca852567d10011a8b8/739e52bcb715c3808525687f008117a1?OpenDocument>. – Date of access: 10.12.2007.
29. The Export-Import Bank of China. Annual Report for 2003 / Export Import Bank of PR China. – Beijing, 2004. – 51 p.
30. Trade Finance for Small and Medium-Sized Enterprises in CIS Countries / United Nations Economic Commission for Europe. – New York, Geneva, 2003. – 54 p.
31. United States and China Announce \$20 Billion in Finance Facilities that Will Create up to \$38 Billion in Annual Trade Finance to Assist Global Trade / U.S. Department of the Treasury [Electronic Resource]. – 2008. – Mode of access: <http://www.treas.gov/press/releases/hp1318.htm>. – Date of access: 10.12.2008.
32. 2007. Coface. Financial report / Coface. – Paris, 2008. – 130 p.

МИРОВОЙ ОПЫТ ПРОЕКТНОГО ФИНАНСИРОВАНИЯ. РОЛЬ БАНКОВ

В статье дается оценка деятельности банков в сфере проектного финансирования, рассматривается мировой опыт банковского финансирования крупнейших инвестиционных проектов по схеме проектного финансирования. В статье представлена классификация банковских функций, а также рассмотрена специфика банковской деятельности в рамках проектного финансирования на региональном уровне.

The article gives the opinion about banks' activity in project finance; contains the world experience of bank financing international investment projects by project finance scheme. The article contains banks' classification according to their functions in project finance, and regional specifics of banks' functions in project finance.

Проектное финансирование возникло в XIII в., когда король Великобритании Эдуард I финансировал исследование и развитие месторождений девонских серебряных шахт, возмещая затраты флорентийскому торговому банку, Frescobaldi, доходами от добываемой руды [3, с. 235]. В данном примере прослеживается одна из особенностей схемы инвестирования посредством проектного финансирования – погашение кредитов продукцией проекта или его активов. В современном представлении ПФ возникло с 70-х гг. XX в., когда имело место открытие нефтяных месторождений в Северном море. С недавнего времени данная форма финансирования инвестиционных проектов интенсивно используется в различных секторах экономики, прежде всего связанных с добычей природных ресурсов.

Наиболее привлекательными отраслями для проектного финансирования остаются энергетика, инфраструктура, нефтегазовая отрасль [4, с. 67]. Так, за 2007 г. размер кредитов в энергетический сектор составил 76,5 млрд долл., в нефтегазовую отрасль – 32,2 млрд долл. (всего в 2007 г. в нефтегазовой отрасли было осуществлено 64 сделки). В целом за 2007 г. было выдано 606 кредитов под проектное финансирование, что соответствовало 220 млрд долл. Данный показатель на 20 % превышает аналогичный за предыдущий год.

Что же такое ПФ и каковы его особенности?

Проектное финансирование представляет собой финансирование самостоятельной хозяйственной единицы из различных источников: нацио-

нальных и зарубежных, частных и государственных, из кредитных организаций, компаний нефинансового сектора экономики и т. д. В отличие от обычного кредита, при котором заемщик или организатор берет на себя полностью все риски, при проектном финансировании они распределяются между заемщиком, кредитором и, как правило, третьей стороной. Гарантией кредита является только экономический эффект от реализации проекта, т. е. доходы, которые будут получены в перспективе созданным или реконструированным предприятием [8, с. 31].

Значение банков является существенным в проектном финансировании. Соотношение между собственными и заемными средствами при осуществлении проекта колеблется в зависимости от отрасли (20 : 80, 30 : 70, в гостиничном бизнесе 40 : 60). Следует отметить, что за последнее десятилетие их роль в реализации проекта значительно изменилась. Если раньше банки во многом ограничивались кредитной функцией, то в настоящее время они являются важнейшим звеном в развитии инвестиционных стратегий и кластеров мировой экономики. Изменилась и стратегия финансирования проекта со стороны банков. Ранее банки имели опосредованный контроль над проектом, их интерес ограничивался величиной процента по кредиту. Теперь через механизм проектного финансирования они получили возможность не только вкладывать средства, но и путем воздействия на состав участников контролировать проект до момента погашения всех обязательств перед ними и даже влиять на последующую судьбу проекта.

Рассмотрим следующую классификацию банков в зависимости от их роли в организации проектного финансирования:

1. Банки-организаторы не занимаются предоставлением кредитов как таковых. Их деятельность заключается в поиске инвесторов, спонсоров и кредиторов для проекта. В списке организаторов кредитов более 90 % участников занимают европейские и корейские банки. По сравнению с предыдущими годами объемы организованных кредитов существенно возросли в несколько раз. Это объясняется, с одной стороны, желанием прочих банков действовать через «проверенных» организаторов из-за нестабильной рыночной конъюнктуры. С другой стороны, имеет место встречное намерение «организаторов-лидеров» не упустить глобальное рыночное преимущество: на десять ведущих организаторов кредитов в 2007 г. приходится порядка 31 % предоставленных кредитов, что говорит о высокой степени концентрации рынка у относительно небольшой группы банков [7, с. 68]. Подразумевается, что крупнейшие игроки рынка принимают участие лишь в наиболее значимых проектах, исходя из состояния отрасли, регионального построения и др. Наличие у лидеров стратегических предпочтений объясняется еще и тем, что организация кредитов для проектов является весьма специфической функцией, и банки-организаторы принимают на себя повышенные риски, при этом имеют доход от сделки

согласно вложенным средствам, как и другие участники сделки. В результате своей деятельности банки-организаторы приобретают статус и возможность аккумулировать под своим контролем существенный капитал, что не всегда компенсирует кредитные риски, а также условия, связанные с организацией синдикатов, презентационными и иными услугами.

2. Банки-кредиторы. Организаторы проектных кредитов зачастую становятся непосредственными кредиторами: на долю основных участников ПФ приходится порядка 15–20 % предоставленных кредитов. Тем не менее банки (за исключением наиболее универсальных) не часто сочетают эти две функции. Кроме того, если в перечне организаторов преобладают европейские и корейские банки, то участвуют в их проектах кредиторы из различных регионов. При анализе региональной специфики за несколько лет выявлено, что объем исполняемых банками функций зависит от величины регионального риска. Банки-кредиторы предоставляют денежные средства на условиях платности и возвратности. Для того чтобы предложить свои услуги, банки формируют синдикаты, необходимые не только для увеличения капитала, но и для политического страхования *de facto*. Синдикат банков должен выбираться из широкого перечня стран, чтобы предотвратить попытки правительства государств, в которых осуществляется проектное финансирование, экспроприировать или иными способами препятствовать осуществлению проекта. Банки-кредиторы обычно не берут на себя ответственность за финансирование проекта целиком по причине больших рисков. Как правило, кредитование осуществляется на этапе строительства. При оценке кредитуемого объекта банк анализирует отношение общей суммы поступлений (за вычетом расходов) к общей сумме основного долга и процентов по кредиту. Этот коэффициент обеспечения должен быть не менее 1,3, в ряде случаев 1,8 в зависимости от степени риска и специфики отрасли (в нефтехимической отрасли – 2). Следует отметить, что привлечение кредитов является выгодным для проекта еще и с той точки зрения, что банки осуществляют тщательный контроль над целевым использованием выдаваемых кредитов. Кроме того, банки способны быстро реагировать на изменения в сметах.

3. Роль банков-инвесторов комплексна и охватывает почти все грани поддержки проекта. Банки-инвесторы осуществляют:

- прямые инвестиции (взносы в уставный капитал, определяющие контролирующее участие инвестора);
- портфельные инвестиции (приобретение ценных бумаг проектной фирмы);
- организацию инвестиций (например, при первичном размещении акций). Первичное публичное предложение (англ. IPO – Initial Public Offering) – первая публичная продажа акций частной компании, в том числе в форме продажи депозитарных расписок на акции. Продажа акций может осуществляться как путем размещения дополнительного выпуска

акций путем открытой подписки, так и путем публичной продажи акций существующего выпуска акционерами частной компании.

Банки – юридические консультанты предоставляют свои услуги в качестве необходимой информации о кредитах, банках, правилах оформления документов, подписания договоров, поведении переговоров. Кроме того, банки-консультанты могут заниматься оценкой показателей надежности проекта, определяют финансовые возможности участников и проекта в целом. В табл. 1 приведены примеры крупнейших банков и инвестиционных компаний, участвующих в проектном финансировании.

Кроме того, банки могут выступать в качестве:

- 1) участников банковских консорциумов или синдикатов, так называемых «провайдеров»;
- 2) инвестиционных брокеров, организующих размещение ценных бумаг, имитируемых проектной компанией (investment brokers);
- 3) гарантов по различным обязательствам: кредитным, контрактным, участие в тендерах и др. (guarantors);
- 4) учредителей лизинговых компаний и организаторов лизинговых сделок и др.

Таблица 1

Примеры крупнейших международных банков и компаний, участвующих в проектном финансировании

№ п/п	Организаторы кредитов	Кредиторы	Инвесторы	Юридические консультанты
1	BNP Paribas	Royal Bank of Scotland	Edison International	Latham & Watkins
2	Barclays	BNP Paribas	Saudi Oger	Macquarie Bank
3	HBOS	Mitsubishi Tokyo Financial Group	International Power	Korea Development Bank
4	ABN Amro	Sumitomo Mitsui Banking corp.	Grupo Ferrovial	Skadden Arps Slate Meagher & From
5	Korea Development bank	ABN Amro	Macquarie Bank	Allen & Overy
6	DrKW	Commonwealth Bank of Australia	Bechtel Group	Linklaters
7	CSFB	HVB Group	Exxon Mobile Corp	Sullivan & Cromwell
8	Goldman Sachs	CSFB	Hyundai Corp	Shearman & Sterling
9	HVB Group	Allied Irish Banks	International Power	Clifford & Chance
10	Kookmin Bank	Santander Central Hispano	Thiess	PriceWaterhouseCoopers

Источник. Собственная разработка на основе [7].

Исключительно монопольными для коммерческих банков функциями в области ПФ являются организация синдицированных кредитов и роль «провайдера», т. е. участие в синдикатах своими финансовыми ресурсами.

Отдельно следует отметить роль *банков – «сервисных центров»* по обслуживанию проектов. Например, для реализации национального проекта Объединенных Арабских Эмиратов «Fujairah Water & Power Project» (емкостью 950 млн долл. США) национальный банк в столице Абу Даби исполнял функции финансового консультанта, ведущего организатора кредитных средств, агента по размещению ценных бумаг, в том числе облигационных выпусков, а также осуществлял расчеты по контрактам. Среди европейских кредиторов можно отметить «всеядность» английского банка «Standard Chartered» [2, с. 412]. Банк работает с проектами абсолютно разных масштабов (наиболее мелкий проект – 68 млн долл. США, а крупный – 906 млн долл.).

Таким образом, проектное финансирование – разновидность банковского кредитования инвестиционных проектов, при котором кредитор берет на себя риски, связанные с их реализацией. При этом кредит погашается исключительно или в основном за счет доходов от реализации проекта; дополнительным обеспечением могут служить активы, относящиеся к инвестиционному проекту.

Финансовые схемы проектного финансирования делятся на параллельное и последовательное финансирование. *Параллельное финансирование* означает, что несколько кредитных учреждений с инициатором в лице солидного коммерческого банка или международного финансового института выделяют займы для реализации дорогостоящего инвестиционного проекта. Применяются две формы совместного финансирования: 1) *независимое параллельное финансирование*, когда каждый банк заключает с заемщиком кредитное соглашение и финансирует свою часть инвестиционного проекта (субпроект); 2) *софинансирование*, когда кредиторы выступают единым пулом (консорциумом, синдикатом). В качестве такого примера можно привести организацию финансирования крупномасштабного проекта «Евротуннель». Впервые кредитование проекта в сфере инфраструктуры было обеспечено на частнопредпринимательской основе без вовлечения средств государственного бюджета и без государственных гарантий. Международный кредит под проект был предоставлен банковским синдикатом, возглавляемым Креди Лионнэ и четырьмя другими французскими и британскими банками и состоящим из 198 банков (впоследствии 209). Это был самый крупномасштабный синдицированный кредит, предоставленный на условиях ограниченной

ответственности заемщика, погашение которого обеспечивается только поступлением доходов от данного проекта.

В схеме проектного финансирования с *последовательным финансированием* обязательно присутствует крупный банк, который выступает только в роли инициатора кредитных сделок. После выдачи займа предприятию банк-инициатор/банк-организатор передает по договору цессии свои требования к заемщику другому кредитору. За оценку инвестиционного проекта, разработку кредитного договора и выдачу займа банк-организатор получает комиссионное вознаграждение.

Рассмотрим специфику деятельности банков в различных регионах.

Согласно статистическим данным, опубликованным в «Project Finance», схема ПФ наиболее часто встречается в странах Северной Америки, Юго-Восточной Азии – Тихоокеанском регионе (АТР), а также в Европе, на них совокупно приходится около 70 % проектов в мире [6, с. 41]. Их доля за последнее десятилетие снижается в пользу Австралии и Африки, а также Востока.

На рисунке 1 лидером в осуществлении ПФ является Европейский регион (33 %), в то время как доля рынка проектного финансирования стран Среднего Востока, Азии и Африки неуклонно возрастает. По-прежнему значительную роль в развитии проектного финансирования играют США и Канада, являющиеся неоспоримыми лидерами Североамериканского региона (17 %). Доля стран Латинской Америки увеличилась почти вдвое в сравнении с показателями 1997 г., однако в общем соотношении остается довольно небольшой [2, с. 82].

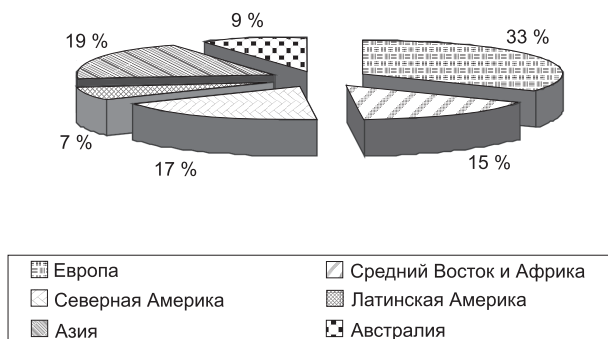


Рис. 1. Доли рынка проектного финансирования по регионам в %, 2007 г.

Источник. Собственная разработка.

Известно, что проектное финансирование зарождалось как технология организации инвестиций на развивающихся рынках. В последнее десятилетие ситуация поменялась: если в 1996 г. на их долю приходилось около 70 % всех сделок, то в 2006 г. их количество снизилось до 40 %. Среди развитых государств наиболее активно в финансировании проектов посредством схемы ПФ участвуют США, Великобритания и Германия. При этом финансирование в этих странах имеет свою специфику. В США она связана с реализацией проектов в наиболее трудных областях, отток капитала из которых вероятен при ухудшении экономических и политических условий, что подтвердилось существенным снижением инвестиций в американские проекты в 2004 г. по сравнению с 1996 г. вследствие неблагоприятных тенденций в экономике.

Внутренние кризисы особым образом влияют на проектное финансирование: развивающиеся экономики страдают от их последствий не больше, чем развитые рынки. Так, страны *Латинской Америки*, испытывающие кризис национальной валюты и дефицит платежного баланса, по-прежнему остаются потенциально более привлекательными, чем США. Это происходит по причине более комфортных условий, создаваемых для инвесторов в развивающихся странах. В обмен на разработку сложных отраслей и секторов в развивающихся государствах иностранные инвесторы могут потребовать существенные льготы, в то время как проекты, реализуемые в США, организуются по единым (довольно жестким) стандартам, и получить под них специальные льготы довольно сложно. Кроме того, внешние риски в экономике развивающихся стран могут быть «уравновешены» упрощенным доступом к месторождениям, низкими налогами и другими послаблениями, а в развитых странах, где сырьевой сектор не настолько развит, область энергетики всецело контролируется государством. При кризисных явлениях в развитых странах национальные капиталы отвлекаются из рискованных сфер на поиск новых объектов вложений, в том числе за рубеж.

В других условиях находятся страны *Европы*. Даже при возникновении спада во входящих в ее состав экономиках, Европа не утратит ведущих позиций, поскольку при учете европейских инвестиций на рынке проектного финансирования к ним относят и проекты стран Восточной Европы и Средней Азии, включая проекты по строительству магистральных трубопроводов, под которые ежегодно привлекаются миллиарды долларов.

Наиболее привлекательным объектом инвестиций в мире с девяностых годов был *Азиатско-Тихоокеанский регион (АТР)* из-за больших неосвоенных минеральных запасов, дешевой рабочей силы и политики,

учитывающей интересы внешних инвесторов. В 1996 г. на АТР приходилось около половины поступающих в проекты мировых инвестиций, он занимал третье место в мире по объему полученных синдицированных кредитов, и, по прогнозам Мирового банка, до 2006 г. на него приходилось порядка 30 % мирового ВВП. Для АТР характерна повышенная динамика притока и оттока капиталов. Наибольший приток иностранных капиталовложений в 1994–1996 гг. составил около 200 млрд долл. в год, а в ходе финансового кризиса в 1997–2001 гг. их отток достиг 100 млрд долл. Причем наиболее существенно эта тенденция затронула новые индустриальные страны – Индонезию, Малайзию, Филиппины, Корею и Таиланд (почти все являлись лидерами по количеству проектов и полученных синдицированных кредитов среди развивающихся стран за рассматриваемый период) [1, с. 6].

Западная и Восточная Европа. Несмотря на то что рынок Европы имеет различные возможности финансирования проектов и уровень экономического развития, можно выделить некоторые общие приоритеты банковского сектора. С одной стороны, проектное финансирование является почти полностью прерогативой европейских банков. И если в организации кредитов еще наблюдается определенное соперничество со стороны банков Северной Америки, то в списке провайдеров по суммам и количеству сделок приоритеты полностью принадлежат западноевропейским банкам. С другой стороны, существует разновидность кредитной и стратегической политики европейских банков, в зависимости от которой их можно условно подразделить на три категории:

- национальные участники-«труженики»;
- участники-универсалы;
- агрессивные спекулянты.

Национальные участники. В этом качестве выступает подразделение французского банка «*Societe General*», который является филиалом финансовой группы «*SG Corporate & Investment Banking*». Основная функция группы – организация финансирования инфраструктуры: в 2005 г. из двенадцати проектов банка на долю Европы (преимущественно Великобритании и Испании) приходится восемь программ инфраструктуры. Группа также чередует участие в наиболее крупных проектах («*Tube Line*», Великобритания) и не очень масштабных – 94,9 млн евро («*Dragados Concepciones*», Испания).

Участники-универсалы. Наиболее крупным участником европейского рынка проектов является «*Depfa Bank*», активы которого составляют 200 млрд евро, а совокупные обязательства по инфраструктурным проектам «с ограниченным регрессом» – 2,6 млрд долл. Банк осуществ-

вляет проектную деятельность в Европе, Японии, Северной Америке, при явном предпочтении в отношении европейских сделок. Так, среди двадцати одного проекта, в которых банк участвовал в 2005–2006 гг., четырнадцать приходится на рынок Европы (из них восемь на Великобританию). При этом банк участвует как в крупных проектах (самый масштабный из которых – «Tube Line» – 317 млрд долл. США), так и в сравнительно небольших – «East Renfrewshire Schools PFI» (68 млн евро). Подавляющая часть реализуемых банком проектов находится в области инфраструктуры.

Интернациональные участники-агрессоры. Среди европейских банков их не много. Это, как правило, крупные инвестиционные банковские холдинги, располагающие развитой сетью дочерних банков, специализирующиеся на определенных регионах и областях. Немецкая банковская группа «WestLB» профинансировала более двадцати проектов, около половины которых приходится на долю США. Данный пример ориентации европейского банка преимущественно на проекты Северной Америки почти уникален: «традиционные» европейские банки в редких случаях имеют столь повышенный интерес к американским проектам. Отчасти это связано с тем, что для банка приоритетной областью является возобновляемая энергетика, активно пропагандируемая в США.

Старейший немецкий банк «ING», напротив, участвует в традиционных энергетических проектах, в том числе создании соответствующей транспортной и трубной инфраструктуры. Банк ориентирован на проекты традиционных «сырьевых» государств, которые реализуются на Ближнем и Среднем Востоке.

В целом можно отметить, что европейские банки более бескомпромиссные и менее гибкие, чем, например, американские. Для большинства из них по-прежнему свойственно ярко выраженное разделение приоритетов либо по страновым, либо по отраслевым секторам. Традиционная энергетика стран Восточной Европы и Азии пока мало привлекает банки из развитых европейских стран. Это не говорит о том, что они не участвуют в проектах, но их роль в них, как правило, нелидирующая. Финансирование проектов развивающихся европейских и азиатских государств по-прежнему остается прерогативой международных организаций и крупных инвестиционных (как правило, неевропейских) банков и компаний.

Азиатско-Тихоокеанский регион. «Азиатская» модель ПФ является одной из самых закрытых (после Европейского региона). У крупных иностранных банков, длительное время работающих в АТР, все больше стираются отраслевые предпочтения и ограничения. Они в большей степени исходят из общего риска региона, отраслевые, административные и иные

риски, присущие конкретному государству АТР, для них отходят на второй план. На примере АТР наиболее ярко проявляется отношение внешних инвесторов к комплексному риску региона: либо они безоговорочно принимают Азию как объект перспективных вложений, либо также безоговорочно ее отвергают.

Для банков, работающих в АТР, можно вывести три модели кредитной политики [2, с. 188]:

- *азиатско-восточную «стимулирующую» модель кредитной политики.* Текущий кредитный портфель «Asian Bank» включает 14 проектов, из которых три находятся в стадии согласования. Из этих проектов четыре приходятся на Японию, по два – на Катар и Оман, остальные реализуются в Гонконге, Венгрии, Малайзии, Индонезии, Таиланде, Сингапуре. Другой, не менее известный английский банк «Standard Chartered» располагал портфелем из пятнадцати проектов, пять из которых приходились на азиатские страны, четыре – на ближневосточные государства;

- *модель «энергетика внутри АТР»*, т. е. стимулирование внутренней энергетики. Примером стала деятельность французского банка «Societe General», все шесть проектов которого приходились на АТР, в том числе пять из них – на область энергетики;

- *модели региональных исключений («все, исключая АТР»)* придерживается французская финансовая группа «Calyon», из двадцати двух проектов организованного финансирования которой в 2004 г. на долю АТР приходился всего один, несмотря на то, что большинство из них реализованы в энергетическом секторе (так же как и группа «Dexia» – из восьми).

Из иностранных (неазиатских) банков наиболее активно в АТР участвуют «ABN Amro», «BNP Paribas», «Barclays», «Citigroup».

На основе моделирования кредитной стратегии можно выделить три основные категории банков, принимающих участие в проектах АТР [2, с. 189]:

- *первая категория: банк-стратег*, создающий благоприятные внешнеторговые предпосылки для поставок сырья с емких рынков. Это, как правило, крупный европейский или американский банк, имеющий опыт работы на «трудных» рынках и влияющий на стратегию развития проекта;

- *вторая категория: банк-спонсор.* Это банк, работающий преимущественно в регионе и создающий условия для региональных проектов вне зависимости от специфики отрасли. Целью деятельности такого банка является содействие национальным стратегиям развития региона;

- *третья категория: банк-провайдер* – является одним из кредиторов в составе консорциума и на проект никак не влияющий – его интересы находятся в области коммерческой выгоды от реализации проекта (предоставлением кредита).

Латинская Америка. Рынок ПФ представлен преимущественно иностранными компаниями и банками, как правило очень крупными, для которых деятельность в регионе стала профильной, что и объясняется высокой долей их участия в регионе. Причем банки участвуют в проектах большинства сегментов рынка, следовательно, региональные риски имеют предпочтения по отношению к отраслевым.

Банки предпочитают не совмещать консультирование проекта и участие в нем в качестве кредитора, т. е. разделяют соответствующие риски. Для Латинской Америки это является принципиальным условием, что вполне оправданно – банки и так принимают на себя повышенные риски по нескольким сделкам из различных отраслей.

Для финансирования национальных проектов действуют определенные схемы и условия. Страховое покрытие заемного финансирования осуществляют крупные национальные и международные концерны «MBIA», «XL», «Inter-American Development Bank», «Ambac» и т. д. Банки выступают в качестве «промежуточных» кредиторов на короткий срок (так называемые *bridge financing* – краткосрочный банковский кредит, обычно на 1–1,5 года), приплюсовываемый к собственным средствам инициатора проекта, если их размер составляет менее 30 %. Данный является дорогим (ставка в российских банках составляет 14–18 %) и является эффективным, если планируется, что на ранних стадиях проект будет генерировать значительными денежными потоками, облигации распространяются преимущественно среди внутренних инвесторов – частных пенсионных фондов или страховых компаний. Иногда они размещаются за рубежом, как, например, в случае строительства аэропорта в Сантьяго в сумме 200 млн долл. США.

Поддержку национальным проектам могут оказывать дочерние структуры иностранных банков – «Banamex» (входящий в состав «Citigroup»), «Bancamer» (в собственности испанского «Banco Bilbao Viscaya Argentina») и «Santander Mexico» (дочерняя структура другого известного испанского банка). В целом доля всех трех банков «Citigroup», «Banco Bilbao Viscaya» и «Santander» в общей сумме активов банковской системы Латинской Америки составляет 70 %, причем наибольшая их часть размещена в самих «технологичных» странах региона в ПФ – Мексике (43 %), Бразилии (27 %) и Чили (13 %).

Особенности рынка проектного финансирования по регионам

Регион	Особенности ПФ в данном регионе
Северная Америка	<ol style="list-style-type: none"> 1. Наименьшая роль ссудного капитала в рамках ПФ. 2. Использование особой схемы ПФ, ориентированной на производные финансовые ресурсы. 3. «Рекламирование» проектов, имеющих политическую подоплеку.
Европа	<ol style="list-style-type: none"> 1. Для проектов характерны преимущественно кредиты «своих» банков. 2. Высокая степень зависимости стран региона. 3. Четкое деление банков на участников-«тружеников», участников-универсалов и агрессивных спекулянтов, функции которых в организации ПФ различны. 4. Отказ от использования традиционных форм кредитных обязательств, упор делается на степень привлекательности проекта. 5. Недостаточная гибкость европейских банков.
Азиатско-Тихоокеанский регион	<ol style="list-style-type: none"> 1. Для проектов характерны преимущественно кредиты «своих» банков. 2. Поступающие капиталовложения распределяются неравномерно внутри региона, что обуславливается различными уровнями экономического развития отдельных государств. 3. Возрастает роль корейских банков, таких как «Kookmin bank» и «Korea Development Bank». 4. Рынок финансовых консультантов представлен национальными компаниями. 5. Существует общий региональный риск. 6. У крупных иностранных банков, длительное время работающих в данном регионе, стираются отраслевые предпочтения.
Латинская Америка	<ol style="list-style-type: none"> 1. Доля рынка ПФ в странах Мексики и Чили в значительной степени преобладает в сравнении с другими странами региона. 2. Схема ПФ в странах Латинской Америки является скорее мероприятием по снижению внешнего долга, чем государственной стратегией стимулирования капитала. 3. Активная поддержка проектов со стороны государственных органов. 4. Высокая степень разделения функций между банками с целью максимального снижения рисков. 5. Рынок ПФ в данном регионе представлен в основном иностранными компаниями и банками.

Источник. Собственная разработка.

Северная Америка. Северная Америка в значительной степени подвержена притоку (оттоку) банковских кредитов при возникновении позитивных (негативных) явлений: в период рецессии экономики США в 2001–2003 гг. объем привлеченных ими банковских кредитов в рамках ПФ сократился в 10 раз.

В качестве основных банков-кредиторов в данном регионе можно выделить «CSFB», «Bank of America Corp», «BNP Paribas», «Bank of Nova Scotland» и др.

В Республике Беларусь роль банков в проектном финансировании остается весьма опосредованной, поскольку данная форма инвестирования в проект остается «за бортом» мировой практики финансирования крупномасштабных проектов. Проектное финансирование в Беларуси не имеет таких перспектив развития, как в России, где банки участвуют в финансировании проектов по добыче нефти, газа, других ресурсов. У нас аналогичных проектов мало, еще меньше инвесторов, готовых рисковать своими средствами в особо крупных размерах. Маломощными являются коммерческие банки республики, которые не в состоянии кредитовать крупномасштабные проекты.

Самый распространенный вариант проектного финансирования в Республике Беларусь – выдача кредитов на строительство объектов недвижимости. Ими могут быть офисные здания, гостиницы, гипермаркеты, автозаправочные станции, крупные объекты жилищного строительства. Вместе с тем сферу проектного финансирования следует существенно расширить за счет интегрированного кредитования других крупных и вместе с тем высокодоходных проектов. Такими могут быть проектные решения апробированных новейших технологий.

Важнейшим шагом для привлечения частного капитала станет переход правительства от схемы гарантированного возврата иностранных займов к более глубокой правовой форме – подписанию инвестиционных или концессионных договоров с частным инвестором с определением взаимных обязательств и элементами публичного международного права для защиты прав частного иностранного лица. В международной практике такие договоры являются правовой основой реализации дорогостоящих и долгосрочных инвестиционных проектов по схемам ПФ.

Литература

1. БИКИ № 015 от 14.02.2002. – С. 6.
2. *Катасонов, В. Ю.* Проектное финансирование: мировой опыт и перспективы для России / В. Ю. Катасонов, Д. С. Морозов, М. В. Петров. – 3-е изд., перераб. и доп. – М.: Анкил. – 2001. – 308 с.
3. *Кесинджер, Джон В.* Project Finance: Raising Money the Old-Fashioned Way / Джон В. Кесинджер, Джон Д. Мартин // Новые Корпоративные Финансы: Теория подтверждается Практикой. Нью-Йорк: McGraw-Hill. – 1999. – 326 р.
4. *Нестеренко, Р. Б.* Проектное финансирование: мировая практика и российский опыт / Р. Б. Нестеренко // Рынок ценных бумаг. – 2003. – №12 (243). – С. 67–70.

5. Экономический бюллетень НИЭИ Министерства экономики Республики Беларусь. – 2007. – № 9. – С 58–71.
6. *Forrester, J. Paul*. The Role of Commercial Banks in Project Finance/ J. Paul. Forrester // Journal of Project Finance. – 1995. – 54 p.
7. Global Project Finance Review 4Q-2006. New York: Thomson Financial – 2007.
8. World Development Report. New York: Oxford University Press, World Bank. 1994. – 94 p.

Ху Цзюнь Жун

СОВРЕМЕННЫЕ ТЕНДЕНЦИИ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ТРАНСНАЦИОНАЛИЗАЦИИ КИТАЙСКОЙ НАРОДНОЙ РЕСПУБЛИКИ

В настоящее время Китайская Народная Республика, активно формируя и расширяя деятельность собственных транснациональных компаний, выступает в принципиально новой для себя роли на мировой экономической арене – глобального инвестора. В данной работе комплексно раскрываются современные тенденции экономической транснационализации Китайской Народной Республики. Автором выявлены и проанализированы основные особенности и направления указанного процесса.

Today China is actively expanding activities of own transnational companies. That's why this country stands in a fundamentally new role on the global economic arena at the present – world's investor. This paper comprehensively describes current trends of China's economic transnationalization. The author identified and analyzed the main features and vectors of this process.

Стратегия глобальной экономической экспансии Китайской Народной Республики (КНР), так называемая стратегия «going global», была разработана в середине 1990-х гг. и официально принята правительством страны в 2000 г. [38; 46]. Сущность этой стратегии заключается в активизации международной деятельности подходящих для этого китайских компаний с целью повышения их ресурсного обеспечения и усиления международной конкурентоспособности. Стратегия охватывает три сферы: зарубежные инвестиции китайских компаний, зарубежные строительные соглашения и международное сервисное обеспечение. При этом центральное место в стратегии глобальной экономической экспансии занял экспорт китайского капитала, нацеленного, прежде всего, на освоение природных и техноло-

Ху Цзюнь Жун – кандидат экономических наук, официальный представитель КНР при Национальном банке Республики Беларусь.

гических ресурсов зарубежных стран, расширение товарного экспорта и завоевание новых рынков сбыта.

Начиная с 2000 г. поощрение и поддержка экономической транснационализации китайских предприятий стали новым и основным стратегическим курсом правительства КНР [13; 48]. Примечательно, что сформулированная стратегия имеет долгосрочный характер и предполагает выделение в ней четких временных ориентиров-периодов с установленными для них показателями развития.

В период 2001–2010 гг. запланировано реализовать два первых этапа:

- отбор около 100 наиболее крупных и перспективных групп предприятий, которые будут обеспечены господдержкой, а также исключительными правами на зарубежную сбытовую и инвестиционную деятельность;
- развитие экспортной ориентации избранных групп предприятий, заключающееся в создании зарубежных сбытовых структур, постепенном расширении прямой инвестиционной деятельности за рубежом, а также активизации сбыта продукции изготовленной и/или собранной в третьих странах.

Реализация указанных планов должна создать предпосылки для широкой экспансии китайских ТНК, которая должна резко активизироваться уже после 2010 г. Более подробно эта часть стратегии изложена в следующих этапах:

- развитие транснационализации наиболее успешных групп китайских предприятий, предусматривающее их ориентацию на создание зарубежных дочерних фирм и филиалов, тесно интегрированных с материнской компанией;
- формирование полноценных ТНК, предусматривающее достижение китайскими компаниями определенной стадии зрелости. Она заключается в осуществлении сбытовых, производственных и научно-исследовательских операций в глобальном масштабе (включая наиболее выгодные регионы мира), а также построении внутрифирменного международного разделения труда [2].

В рамках реализации двух первых этапов внешнеэкономической стратегии правительство Китая определило три укрупненные группы китайских компаний, так называемые «крупные армии», перед которыми поставлена задача в ближайшее время войти в состав 500 крупнейших ТНК мира [1, с. 18–19; 9]:

- первая группа включает в себя центральные финансовые структуры КНР, такие как «Промышленно-торговый банк», «Стройбанк», «Сельхозбанк» и «Банк Китая». Кроме того, в нее входят отраслевые монополии

(предпринимательские объединения центральных ведомств), например: «Китайская продовольственная экспортно-импортная компания», «Китайская химическая экспортно-импортная компания» и др.;

- вторая группа состоит из шести наиболее крупных китайских промышленных структур (групп), активно поддерживаемых государством. Преследуя стратегическую цель по обеспечению вхождения имеющих соответствующий потенциал компаний в число крупнейших ТНК мира до 2010 г., правительство КНР обеспечивает им различного рода льготы, а также ежегодные крупномасштабные финансовые (инвестиционные) вливания. К числу наиболее перспективных китайских компаний, способных занять устойчивые позиции среди 500 крупнейших ТНК, исследователи относят такие, как «Электронная компания Сычуань», «Байду», «Хуавэй», «Синопек» и CNPC;

- третья группа включает китайские предприятия, получившие статус «достигших международной конкурентной марки». Их перечень окончательно еще не определен, однако подобный статус уже присвоен более чем 70 китайским компаниям. Наиболее известными из них являются китайский производитель бытовой техники «Haier» и производитель компьютеров «Lenovo».

Вследствие реализации активной стратегии экономической транснационализации КНР, начиная с 2000-х гг. произошел массированный выход китайского капитала за рубеж. Если в 2003 г. суммарный объем зарубежных капиталовложений китайских компаний составлял 33,222 млрд долл. США, то к 2007 г. их объем увеличился почти втрое и достиг 117,91 млрд долл. США, из которых 47,56 млрд долл. США (40,3 %) направлены на приобретение или увеличение долей собственности в зарубежных бизнес-структурах, 43,47 % млрд долл. США (36,9 %) представляют собой реинвестированную прибыль и 26,88 млрд долл. США (22,8 %), согласно официальной статистике КНР, не поддаются классификации. Как результат, в период 2001–2005 гг. китайскими компаниями создано 7,274 тыс. зарубежных предприятий, а к 2007 г. их величина достигла более чем 10 тыс. единиц [49].

Основные направления экономической транснационализации КНР. Правительством КНР проводится политика активной, но селективной поддержки экономической транснационализации. С этой целью в 2004 г. Национальный комитет по развитию и реформам совместно с Экспортно-импортным банком Китая предложили приоритетные направления государственной поддержки по активизации инвестиционной деятельности китайских компаний:

- 1) проекты по разведке природно-сырьевых ресурсов зарубежных стран для смягчения внутренней их нехватки в КНР;
- 2) проекты, содействующие экспорту отечественных технологий, продукции, оборудования и рабочей силы;
- 3) организация зарубежных НИОКР центров и международных стратегических альянсов (МСА) для использования технологий мирового уровня, специалистов и управленческих кадров [26; 39];
- 4) проекты по СиП, способные повысить международную конкурентоспособность китайских предприятий и ускорить их проникновение на зарубежные рынки [43].

В этой связи представляется целесообразным подробнее проанализировать деятельность правительства и субъектов хозяйствования КНР по реализации приоритетных направлений экономической транснационализации страны.

Инвестиционная активность КНР в освоении природно-сырьевых ресурсов зарубежных стран. Для выполнения своих амбициозных планов по широкомасштабной международной экспансии перед экономикой КНР остро встает проблема обеспечения природными ресурсами, особенно нефтью и газом. В последние годы потребление сырья в расчете на единицу выпускаемой продукции резко возросло. Согласно исследованиям, при достижении доходов на душу населения в 2 тыс. долл. США, как это произошло в КНР в 2006 г., спрос на природные ресурсы начинает расти гораздо быстрее, пока данный показатель не увеличится примерно до 20 тыс. долл. США. Особо остро указанная проблема проявляется в отношении энергоисточников. Так, если ранее в КНР энергопотребление увеличивалось в 2 раза медленнее, чем росла национальная экономика, то уже после 2002 г. оно возрастало в 1,5 раза быстрее, чем ВВП. В 1990 г. в КНР потреблялось 2,4 млн барр. нефти в сутки (400 тыс. экспортировалось). В настоящее же время показатель потребления достиг 7 млн барр. в сутки, причем половина потребности покрывается за счет импорта. Ожидается, что к 2030 г. потребление нефти возрастет до 16,5 млн барр. в сутки, а ее импорт достигнет 13,1 млн, что превышает нынешний уровень добычи в Саудовской Аравии. А, например, повышение спроса на металлы в КНР в ближайшие 20 лет будет по своим масштабам сравнимо с суммарным спросом на них в промышленно развитых странах (ПРС) в настоящее время [11].

С целью обеспечения доступа к природно-сырьевым ресурсам китайские компании приобретают зарубежные добывающие фирмы или права на эксплуатацию месторождений. При этом наибольший интерес прояв-

ляется к слаборазвитым странам, обладающим богатыми запасами природных ресурсов [36]. Так, с целью стабильного обеспечения экономики КНР энергоносителями китайскими компаниями приобретены месторождения нефти в Перу, Венесуэле, Ираке, Судане, Казахстане, а также достигнуты договоренности об учреждении совместных нефтедобывающих и нефтеперерабатывающих предприятий в ряде других стран, таких как Туркменистан. Например, недавно «Китайская национальная нефтяная корпорация» приобрела за 4,2 млрд долл. США нефтеперерабатывающую фирму «ПетроКазахстан», добившись благодаря данной сделке не только стратегического положения в самом Казахстане, но и заметно укрепив свои позиции на мировом рынке. Характерно, что компании КНР зачастую не столько заинтересованы в быстрейшей разработке месторождений, сколько в резервировании запасов под будущую разработку.

Для достижения стоящих перед ними задач китайские сырьевые компании разворачивают свою деятельность и в ПРС. Одним из наиболее показательных примеров выступает Австралия, которая является крупнейшим экспортером железной руды, в то время как в КНР за 2004–2007 гг. закупки указанного сырья возросли в среднем на 27 % в год. В 2006 г. китайская компания «Shougang» приобрела долевое участие в разработках железной руды на территории Австралии, а в 2007 г. китайская сталелитейная компания «Ansteel» и австралийское железнорудное предприятие «Gindalbie» договорились об инвестировании 1,8 млн долл. США в создание совместного предприятия в Западной Австралии. Крупная китайская сталелитейная компания «Sinosteel» ведет переговоры о покупке за 1,2 млрд долл. США западноавстралийской компании «Midwest» [12]. Кроме того, китайские компании разрабатывают целый ряд более масштабных инициатив, направленных на обеспечение доступа к сырьевым ресурсам Австралии. Так, Государственная горнодобывающая и металлургическая компания «Chinalco» совместно с американской «Alcoa» планирует приобрести 9 %-й пакет акций «Rio Tinto», являющейся одним из трех крупнейших игроков на мировом железнорудном рынке. В результате подобных действий в 2008 г. поставки железной руды из Австралии в Китай достигли в стоимостном выражении 14 млрд долл. США [8], что составляет значительную часть государственного бюджета Австралии, КНР стал крупнейшим торговым партнером Австралии.

Одним из наиболее успешных для КНР является сотрудничество в сырьевой сфере со странами с ограниченным участием в международной системе торгово-экономических связей. Для таких стран, в отношении ко-

торых действуют международные санкции, в частности Мьянма и Судан, КНР превратилась в наиболее важного и стратегического партнера.

В 1997 г. США ввели санкции в отношении Судана, исключаящие, помимо прочего, возможность работы в этой стране крупнейших нефтяных ТНК. Однако годом ранее китайские фирмы инвестировали в экономику этой страны 15 млрд долл. США, большая часть из которых была направлена в поисково-разведочные работы и эксплуатацию месторождений нефти. В результате Судан перестал быть нетто-импортером этого сырья и стал одной из стран, в которых «Китайская национальная нефтяная корпорация» смогла приобрести значительную долю в разработке перспективных месторождений и управлять ими напрямую. В настоящее время порядка 10 % импорта нефти КНР поступает именно из этой африканской страны, которая поставляет китайской стороне около половины всей добываемой нефти, обеспечивая около 60 % своих бюджетных доходов [6].

Таким образом, одно из ключевых и наиболее приоритетных направлений экономической транснационализации КНР выражается в обеспечении широкомасштабного инвестиционного контроля над ресурсно-сырьевой базой зарубежных стран. Инвестиционная активность в данном направлении распространяется независимо от географической близости стран и регионов. В сфере внимания находятся страны с разным уровнем социально-экономического развития, включая и ПРС. Тем не менее наибольшая активность КНР проявляется в отношении слаборазвитых стран и государств с ограниченным участием в международных отношениях. Выступая в качестве их стратегического партнера, развивающего местные ресурсодобывающие отрасли, КНР добивается значительного влияния на экономическое развитие этих стран, а также закрепления монопольного положения на их территории. КНР тесно увязывает заинтересованность зарубежных государств в их собственном социально-экономическом развитии со своими стратегическими интересами. Характерно, что практически все китайские сырьевые компании находятся в государственной собственности. Поэтому их экономическая транснационализация пользуется значительной финансовой и политической поддержкой Центрального правительства КНР. Благодаря этому страна формирует географически широко разветвленную систему обеспечения природно-сырьевыми ресурсами, контролируруемую китайскими субъектами хозяйствования. Причем она направлена не только на удовлетворение текущих потребностей страны, но и на обеспечение стратегических позиций в ресурсно-сырьевой сфере в глобальном масштабе.

Инвестиционная активность КНР, направленная на развитие экспорта технологий, продукции, оборудования и рабочей силы. В свое время, попав в сферу влияния ПРС, КНР прошла ускоренную индустриализацию, китайские компании хорошо усвоили современную технику менеджмента, вместе с ПИИ приобрели относительно передовые производственные технологии. Выполняя роль «производственного цеха», куда выносятся массовое промышленное производство из США, Японии и других ПРС, КНР достигнула достаточно высокого уровня экономического развития, стала располагать собственными возможностями экспорта технологий и капитала. Вместе с тем дальнейшее развитие китайских компаний во многом зависит от того, насколько успешно будут расширяться их рынки сбыта, притом, что подавляющее большинство производственных технологий китайских компаний по меркам не только ПРС, но и других сравнительно менее развитых стран мира являются устаревшими [25]. Кроме того, в связи с бурным экономическим развитием КНР растут и издержки производства. По этим причинам одним из основных условий экономического роста является поиск менее развитых в технологическом плане рынков сбыта, а также стран с более низкими, чем в КНР, издержками производства. Именно по этой причине особое место в крупномасштабной экономической экспансии на мировые товарные рынки, осуществляемой китайскими компаниями, занимают развивающиеся страны [32; 41].

Несмотря на то что китайские компании в подавляющем большинстве используют производственные технологии, первоначально созданные в ПРС и уже достаточно устаревшие, они обладают сравнительной конкурентоспособностью на рынках целого ряда развивающихся и особенно наименее развитых стран. Она, как правило, обусловлена значительным опытом управления в условиях низкого уровня социально-экономического развития, а также использованием небольших производственных мощностей и сырья, наиболее соответствующих условиям местных рынков. Таким образом, преимущества китайских производителей складываются из опыта промышленного производства, адаптируемости и низкой стоимости продукции. Дело в том, что большинство нововведений в ПРС разрабатывается главным образом в соответствии с условиями высоко развитой экономики. Например, при создании машиностроительной продукции предполагается, что изношенные части будут заменяться, а не ремонтироваться в ПРС, поскольку ремонтные работы там относительно дороги, а стоимость запасных частей низка. В этом плане меньше всего пользы слаборазвитым странам могут принести ПИИ, связанные с технологиями, не отвечающими особенностям слаборазвитых стран. Товары

и технологии КНР намного ближе к потребностям и особенностям таких государств, что обуславливает активный рост числа китайских инвесторов и производителей на их рынках. Условия на внутреннем рынке КНР во многом характеризуются теми же требованиями к масштабам операций и применению капитала, использованию рабочей силы и материалов, что и на рынках многих развивающихся стран. Соответственно, адаптация, необходимая для эффективной деятельности, требует у китайских производителей значительно меньше усилий, чем компаниям ПРС.

Кроме того, в зарубежных производственных подразделениях китайских компаний, как правило, используется капитальное оборудование и административный персонал из КНР, которые имеют значительно меньшую стоимость по сравнению с западными аналогами. Таким образом, факторные издержки, действующие в самой КНР, способствуют дополнительно укреплению конкурентоспособности китайских производителей. В результате ПИИ КНР обычно более благожелательно воспринимаются развивающимися странами и рассматриваются меньшей угрозой для их суверенитета, чем ПИИ ПРС.

Активной экономической транснационализации КНР способствует еще и тот факт, что китайские компании более конкурентоспособны и по сравнению с большинством местных производителей целого ряда развивающихся стран, так как являются технологически значительно более развитыми. Речь идет, прежде всего, о таких базовых отраслях, как строительство, ирригация, энергетика, текстильная промышленность и др. Таким образом, КНР, реализуя экономическую транснационализацию, сопряженную с экспортом производственных технологий, в том числе способствует интенсификации промышленного, технологического и социально-экономического развития слаборазвитых стран. Так, в ходе второго форума китайско-африканского сотрудничества был одобрен целый ряд инвестиционных проектов КНР на Африканском континенте, в частности в Нигерии (строительство сахарного завода), в Эфиопии (строительство сахарного и цементного завода), в Руанде (строительство цементных заводов) и др. [28; 30; 31]. Однако особое внимание в инвестиционном сотрудничестве уделяется текстильной отрасли [5]. Это связано с тем, что китайские производители часто попадают под различного рода ограничения международной торговли. Поэтому китайскими компаниями в Африке создаются совместные текстильные предприятия, что дает им возможность экспортировать произведенную на континенте продукцию на обширный американский рынок в обход торговых ограничений в рамках программы по развитию стран Африки [4].

Помимо экономической транснационализации, связанной с базовыми и традиционными для КНР отраслями промышленности, наблюдается тенденция роста китайских ПИИ в отраслях с более высокой добавленной стоимостью. Прежде всего, это обусловлено быстрой переориентацией производителей КНР с экспорта дешевых, относительно несложных изделий к поставкам за рубеж продукции с более высокой долей добавленной стоимости. Отмеченные структурные изменения происходят по нескольким причинам: рост заработной платы в КНР, который привел к перебазированию производства дешевой продукции в другие страны; целенаправленная государственная поддержка отраслей, выпускающих товары с высокой добавленной стоимостью.

Согласно экспертным оценкам, прирост экспорта по ряду сложнотехнической продукции из КНР в 2005 г. составил: автодорожные транспортные средства – 148,6 %; комплектующие для автомобилестроения – 51,9 %; суда – 50,1 %; наукоемкая продукция электронной промышленности – 34 %; ПЭВМ и телекоммуникационное оборудование – 30,4 %. Для сравнения: рост экспорта в таких традиционных для КНР позициях, как одежда и игрушки, составил 19,7 % и 4 % соответственно [23, с. 16]. Указанные структурные сдвиги обусловлены тем, что дешевая традиционная экспортная продукция, например игрушки, практически исчерпала возможности для дальнейшего роста рыночной доли. В то время как сложная продукция пока завоевала лишь небольшую долю мирового рынка и поэтому сохраняется значительный потенциал для ее дальнейшего достаточно интенсивного роста. Последнее обуславливает изменения и в структуре экономической транснационализации КНР, которая во все большей степени ориентирована на поддержку экспортных поставок китайских производителей товаров с более высокой добавленной стоимостью. Особенно явно эта тенденция проявляется в отношении такой отрасли китайской промышленности, как машиностроение и автомобилестроение в частности [18].

В машиностроительной отрасли конкурентоспособность во многом зависит от масштаба производства, а значит, от объемов сбыта производимой продукции. Поэтому, с целью преодоления различного рода таможенно-тарифных и административных барьеров проникновения на зарубежные рынки и закрепления на них своих стратегических позиций, китайские компании все чаще переходят от экспорта готовой продукции к осуществлению ПИИ в создание зарубежных предприятий. При этом, как показали исследования специалистов, на начальных этапах экономической транснационализации китайские компании, как правило, направляют ПИИ лишь на развитие зарубежной сбытовой системы, что позволяет повы-

сильный контроль над зарубежными продажами, а также их прибыльность. Производственные же подразделения учреждаются в тесной кооперации с зарубежными партнерами на принципах аутсорсинга. Подобный подход позволяет китайским производителям без значительных инвестиционных затрат осуществлять географически широкую международную экспансию [68, с. 61–63]. Тем не менее в последние годы значительно возросло количество инвестиционных проектов с участием китайских компаний, направленных на создание зарубежных объектов производственного назначения. Причем если раньше зарубежная производственная активность в большинстве случаев проявлялась в направлении стран, уровень социально-экономического развития которых ниже или сопоставим с КНР (Россия, Украина, Иран, Венесуэла и др.) [7, с. 55–57], то в настоящее время ориентиры несколько сместились в сторону более развитых стран, обладающих емкими рынками сбыта.

По мере роста потребительских и технико-экономических показателей китайской сложотехнической продукции, все большее внимание производителей КНР стало уделяться странам Северной Америки и ЕС [29; 40; 42]. Одним из первых масштабных проектов по организации китайского производственного предприятия на территории США является строительство крупного завода по сборке дорожно-строительной техники компании «Sany Heavy Industry», нацеленного на весь Североамериканский рынок. Указанная компания уже получила одобрение правительства КНР на осуществление зарубежных капиталовложений в данный проект, что является важным шагом в его реализации. Согласно стратегии компании, проект предполагает поэтапное инвестирование и освоение рынка. Первоначально «Sany Heavy Industry» планирует вложить в строительство завода 9 млн долл. США, в последующие три года – еще 50 млн долл. США [19, с. 10], а через пять лет капиталовложения в производственные мощности этого американского подразделения планируется довести до 500 млн долл. США. По оценкам экспертов, реализация указанного проекта позволит китайскому производителю в течение последующих пяти лет получить доход в сумме 4 млрд долл. США и войти в число 500 крупнейших компаний в мире [22, с. 12].

Подобные планы рассматриваются и частично уже реализуются целым рядом других китайских производителей [44; 40; 47]. Характерными примерами могут служить инвестиционные проекты китайской «Nanjing Auto Group» по организации предприятий, производящих легковые автомобили «Rover» в Великобритании и США, а также планы китайской автомобилестроительной компании «Geely» по организации сборочных

производств на территории Малайзии и США. Проектная стоимость последнего оценивается в 400 млн долл. США [16, с. 10–12].

Специалисты отмечают, что подобная масштабная инвестиционная активность китайских производителей в освоении зарубежных рынков представляет собой часть их глобальной стратегии по уменьшению зависимости от внутреннего рынка КНР, характеризующегося острой конкуренцией. На наш взгляд, очевидно, что китайские производители в значительной степени уже переросли начальную стадию своего международного развития. Современный этап их зарубежной активности характеризуется углубленным вовлечением в международные рынки, широкомасштабной инвестиционной деятельностью и трансформацией в крупные транснациональные бизнес-структуры. Посредством развития своей экономической транснационализации китайские производители получают возможность еще больше расширять свою экспортную деятельность, закрепляться на крупнейших рынках сбыта, а также повышать свою международную конкурентоспособность.

Оценивая экономическую транснационализацию КНР, связанную с экспортом технологий, товаров, оборудования и рабочей силы, можно отметить целый ряд характерных особенностей. Так, экономическая транснационализация, направленная на содействие экспорту технологий (зачастую не самых передовых), как правило, реализуется в отношении слаборазвитых стран мира, не имеющих собственной промышленной, технологической и кадровой базы. Реализуя масштабные инвестиционные проекты в этих странах, КНР выступает в роли технологически и финансово передовой стороны. Китайские ПИИ, направляемые на развитие промышленной базы слаборазвитых стран, как правило, сопровождаются экспортом оборудования, произведенного в КНР, а также рабочей силы соответствующей квалификации. Благодаря такому взаимодействию КНР создает стратегическую основу долгосрочных отношений в сфере промышленности и технологий. Содействуя таким образом развитию слаборазвитых стран, КНР формирует для себя потенциально емкие рынки сбыта китайских товаров, технологий, рабочей силы, а также закрепляет свое экономическое и политическое влияние на их территории.

Экономически же транснационализация, направленная на содействие товарному экспорту, значительно отличается от предыдущей. Как правило, она связана с товарами с более высокой добавленной стоимостью, а значит, и с другими странами-реципиентами, находящимися на более высоком уровне социально-экономического развития. Первоначально такими странами выступали государства с уровнем развития, сопоставимым с КНР,

где потребительские требования и доходы населения невысоки. Однако, по мере повышения качества изготавливаемой продукции, китайские компании все больше ориентируются на наиболее емкие и платежеспособные рынки. С целью проникновения и закрепления своих рыночных позиций ставка делается на формирование зарубежной производственно-сбытовой системы, контролируемой китайскими субъектами хозяйствования. В данном направлении задействованы не только государственные, но крупные частные компании КНР.

Инвестиционная активность КНР, направленная на международные слияния и поглощения. Многие нынешние лидеры китайской промышленности в недалеком прошлом были, а ряд из них продолжают оставаться связанными с зарубежными ТНК. Последние переносили на территорию КНР лишь ограниченное количество звеньев производственного процесса, прежде всего операции промышленной сборки и/или изготовление продукции по уже разработанным за пределами страны технологиям. Это способствовало тому, что в КНР до сих пор не сложилось собственной системы разработки современных производственных технологий и дизайна. Поэтому многие китайские компании в своей деятельности продолжают использовать чужие технологические и дизайнерские разработки посредством их незаконного или полузаконного заимствования. Однако подобного рода деятельность имеет целый ряд негативных сторон. Прежде всего, большинство стран мира (особенно США и государства-члены ЕС) ограничивает или запрещает импорт на свою территорию продукции такого происхождения. В этой связи зарубежная деятельность многих китайских компаний (особенно отраслевых лидеров) в настоящее время направлена на обеспечение официального доступа к технологическим разработкам и известным брендам за рубежом. Для этого китайские компании используют несколько способов: организация за рубежом дизайнерских центров и/или лабораторий по НИОКР; заключение стратегических альянсов с зарубежными компаниями, особенно из ПРС. Однако наибольшее значение придается международным СиП, посредством которых китайские компании приобретают полный/частичный контроль над зарубежными компаниями, как правило испытывающими финансовые трудности, но находящимися на сравнительно высоком технологическом уровне.

В настоящее время все большее внимание в КНР получают СиП, в рамках которых китайские субъекты хозяйствования приобретают зарубежные активы. Крупные китайские компании, особенно государственные (прежде всего в добывающей промышленности), располагающие крупными финан-

совыми средствами и значительной поддержкой со стороны Центрального правительства, уже долгие годы занимаются активным поиском партнеров по всему миру с целью их приобретения. Объем их расходов на эти цели постоянно возрастает. Так, за первое полугодие 2005 г. на международные СиП китайскими компаниями израсходовано 2,3 млрд долл. США, а за аналогичный период 2006 г. и 2007 г. – 9,3 млрд долл. США [20, с. 4] и 31,1 млрд долл. США [21, с. 3] соответственно.

По мнению западных аналитиков, китайские компании, участвующие в международных СиП, обладают рядом особенностей. Как правило, они являются более крупными, отличаются повышенной амбициозностью, стремлением к завоеванию конкурентных позиций в глобальном масштабе, а также располагают значительными финансовыми ресурсами. Китайские компании делают ставку на приобретение добывающих, энергетических и финансовых объектов, причем часто по ценам, которые значительно превышают их рыночное значение. Например, «China Merchants Bank», дабы обойти своих конкурентов в приобретении гонконгского банка «Wing Lung Bank» (WLB), затратил на эту сделку 4,7 млрд долл. США, что в 2,9 раза превышает балансовую стоимость «WLB».

В отличие от подавляющего большинства СиП компаний из других стран аналогичные действия китайских бизнес-структур на современном этапе в значительной степени ориентированы на достижение чисто стратегических целей. Например, в 2008 г. «Aluminium Corp. of China» и «Alcoa» за 14 млрд долл. США приобрели долевое участие (12 %) в «Rio Tinto», что помешало «BHP Billiton» занять такие позиции на мировом рынке железной руды, которые позволили бы фактически контролировать цены на это сырье. Также сообщалось о предложении китайских инвесторов, сделанном одному из австралийских инвестиционных фондов о покупке 9-процентной доли в самой «BHP Billiton». В этом же году китайская «Sinosteel» увеличила свое участие в австралийской «Midwest» с 28,37 до 33,82 %, что позволило не допустить контроля над ней со стороны «Murchison Metals» [21, с. 4]. Подобная активность китайских компаний в области международных СиП обусловлена докризисным ростом цен на нефть, железную руду и другие природно-сырьевые ресурсы.

Как видно, часто китайскими компаниями вместо установления контроля приобретается лишь простое участие в крупных зарубежных компаниях. Во многом это обусловлено стремлением китайских инвесторов избежать политических скандалов, участившихся в последние несколько лет. Так, после протестов в американском конгрессе китайская «China National Offshore Oil Company» (CNOOC) отозвала предложение о приоб-

ретении за 19 млрд долл. США американского нефтеперерабатывающего предприятия «Unocal» [20, с. 4].

Приведенные факты подтверждают мнение многих аналитиков о стратегической направленности действий китайских компаний при осуществлении международных СиП, особенно в добывающем секторе. Тем не менее активность в подобных сделках проявляют и крупные государственные банки КНР, особенно в ЮВА, Африке и США. Например, такие китайские банки, как «China Investment Corp.» и «China Development Bank», воспользовавшись уязвимостью банков западных стран в условиях кризиса в сфере ипотечного кредитования, приобрели миноритарные пакеты акций в таких крупнейших банках, как «Morgan Stanley» и «Barclays» соответственно.

Некоторые китайские компании посредством СиП пытаются установить контроль над компаниями-владельцами известных брендов. Именно так поступили в 2003 г. китайская компания TCL (крупнейший производитель телевизоров в мире), ставшая собственником таких известнейших европейских производителей (брендов), как французский «Thomson» и германский «Schneider» [3, с. 120–121], и китайская компания по производству компьютеров «Lenovo Group», приобретя в 2005 г. за 11 млрд долл. США американское предприятие «IBM» по производству персональных компьютеров. Аналогичные инициативы осуществляются крупнейшей китайской компанией по выпуску бытовой электроники «Haier» [47]. После неудачной попытки приобретения более чем за 1 млрд долл. США американской «Maytag» китайская «Haier» переориентировалась на приобретение подразделения «General Electric» по производству бытовых электроприборов [21, с. 3].

В настоящее время наибольшую активность в подобного рода СиП, ориентированных на приобретение современных производственных технологий и известных брендов, проявляют китайские автомобилестроительные компании. Особенно часто такие сделки заключаются в отношении производителей из ПРС, по ряду причин испытывающих финансовые затруднения. Так, китайский автопроизводитель «Nanjing Auto Group» в 2005 г. приобрел полностью в свою собственность абанкротившуюся британскую компанию «MG Rover» за 104 млн долл. США, что позволило ему получить доступ к современным технологическим разработкам, оборудованию и известному бренду.

К настоящему времени китайские компании «Shanghai Automotive Industry Corp.» (SAIC) и «Nanjing Auto» являются обладателями прав на выпуск автомобилей под такими мировыми брендами, как «Rover», «MG»,

«Austin-Morris» и др. В результате в 2007 г. «SAIC» начала выпуск легкового автомобиля под собственным брендом «Roewe 750», в основу которого положена конструкция британского автомобиля «Rover 75». Однако китайские компании не только «эксплуатируют» зарубежные бренды и технологии, но и в значительной степени развивают их. Например, с целью «оживления» и дальнейшей популяризации марок «Rover» и «MG» компания «Nanjing Auto» перед началом их выпуска вложила 2 млрд долл. США [17, с. 10].

Заметно участились сделки СиП в автомобильной отрасли с участием китайских компаний под влиянием международного экономического кризиса. Тяжелое финансовое положение ряда крупнейших мировых производителей подталкивает их к серьезной реорганизации своих бизнес-структур. С целью оптимизации производственного процесса крупные компании избавляются от целого ряда своих подразделений, известных брендов, соответствующих технологий и производственных мощностей, причем за сравнительно небольшую цену. Так, испытывающий значительные трудности, американский автопроизводитель «General Motors» (GM) заключил соглашение с китайской компанией «Sichuan Tengzhong Heavy Industrial Machinery» (Sichuan Tengzhong) о продаже автомобильной марки «Hummer», технологий ее производства, прав на топ-менеджмент и производственный персонал всего за 500 млн долл. США [14]. Тем не менее указанная сделка может быть расторгнута по требованию правительства КНР, которое по китайскому законодательству имеет право вето на любые зарубежные капиталовложения, превышающие 100 млн долл. США. Еще более беспрецедентным выглядит предварительное соглашение между американской компанией «Ford» и китайской «Geely Automotive» на предмет продажи последней автомобильной марки «Volvo». По оценкам экспертов, стоимость сделки составит не менее 3 млрд долл. США [15], хотя еще в 1999 г. компания «Ford» приобрела «Volvo» за 6,5 млрд долл. США [24]. Несмотря на необходимость значительных капиталовложений, китайская сторона сможет приобрести не только один из наиболее престижных брендов, но и современные технологии компании «Volvo», которая традиционно славится своей безопасностью. По мнению большинства экспертов, именно по данной характеристике современные китайские автомобили уступают своим конкурентам. Так что приобретение «Volvo», на наш взгляд, можно расценивать как значительный рывок китайского автопрома к амбициозной задаче повышения своей международной конкурентоспособности и завоевания мирового рынка, поставленной правительством КНР.

Таким образом, международные СиП с участием китайских компаний имеют явную стратегическую направленность. Зачастую такие сделки ориентированы на долгосрочную перспективу и имеют завышенную стоимость. В случаях, когда СиП связаны с финансово неблагоприятными зарубежными компаниями, китайские субъекты хозяйствования склонны к их полному поглощению. Однако, если сделки касаются крупных отраслевых лидеров, китайские компании идут лишь на доленое участие в их собственности, создавая тем самым базу для дальнейшего расширения позиций, избегая значительных финансовых затрат и политических противостояний. Характерно, что экономическая транснационализация КНР, направленная на СиП, в большей степени ориентирована на ПРС, чему в значительной степени способствует международный экономический кризис. Активное использование СиП позволяет китайским производителям не только быстро расширять свое присутствие на зарубежных рынках, но и сокращать время и значительные финансовые расходы на разработку продукции, продвижение и популяризацию новых торговых марок.

Инвестиционная активность КНР, направленная на организацию международных стратегических альянсов и зарубежных НИОКР центров. Динамичное развитие промышленного комплекса КНР и все большее включение китайских производителей в международную конкурентную борьбу, прежде всего в отраслях с высокой добавленной стоимостью, обуславливают острую необходимость в столь же быстром и даже опережающем инновационном развитии. Традиционные подходы, основанные на привлечении технологических разработок посредством создания совместных с зарубежными компаниями предприятий, не могут в полной мере обеспечить достижение указанной задачи. Во-первых, зарубежные партнеры часто воспринимают кооперационные связи с китайскими компаниями исключительно как формы проникновения и закрепления своих собственных конкурентных позиций на емком внутреннем рынке КНР. Во-вторых, многие зарубежные партнеры опасаются утечки собственных технологий и создания на их основе дополнительных конкурентов в лице китайских производителей. В связи с этим на территорию КНР редко переносятся действительно современные и передовые производственные технологии, чаще используются непрофильные либо относительно устаревшие разработки, являющиеся сравнительно инновационными лишь для развивающихся и наименее развитых рынков. Использование же СиП, с одной стороны, требуют от китайских производителей значительных капиталовложений, строго регулируемых государственными органами КНР,

а с другой – представляют собой высокорисковые с точки зрения экономической эффективности проекты.

По мере технологического развития и превращения наиболее конкурентоспособных китайских производителей в действительно глобальных действующих субъектов, ряд из них фокусируют свое внимание именно на своем инновационном развитии. Однако для обеспечения своей международной конкурентоспособности перед китайскими компаниями встает задача обеспечения самыми передовыми по мировым меркам разработками, чего невозможно добиться исключительно за счет инновационной деятельности внутри КНР.

В этой связи широкое распространение получили проекты, связанные с участием китайских производителей в МСА. Наиболее часто они относятся к перспективным отраслям промышленности, которые отнесены правительством в разряд приоритетных, однако находятся на начальной стадии становления. Наиболее характерным примером служит автомобилестроительная отрасль. Так, правительством КНР поставлена стратегическая задача по достижению страной 10-процентной доли в мировых продажах автомобилей. Тем не менее существуют объективные причины (прежде всего, технологического характера), затрудняющие ее выполнение с опорой исключительно на собственные силы. Поэтому китайские автомобилестроительные компании в своей деятельности все чаще обращаются к заключению МСА с более развитыми зарубежными производителями. Например, китайская автомобилестроительная компания «Chery Automobile» с целью повышения своего технологического потенциала подписала соглашение с американской фирмой «Arvin Meritor» о создании предприятия, которое будет специализироваться на разработке дизайна, производстве амортизаторов и сборке ходовых частей автомобилей. Развивая производственное сотрудничество с «Arvin Meritor», «Chery Automobile» предпочло создать совместное предприятие с контрольным пакетом акций в 60 %. В реализацию этого проекта китайской стороной было вложено около 12 млн долл. США. Кроме того, менеджерами «Chery Automobile» подписано соглашение с американской «Chrysler», в соответствии с которым эти компании объединят усилия по разработке, производству и сбыту китайской автомобильной продукции в США, Восточной Европе и Латинской Америке. Предполагается, что кооперационное сотрудничество с компанией «Chrysler» будет осуществляться примерно по этой же схеме, что и с «Arvin Meritor» [7, с. 62–63].

Еще более масштабным по использованию МСА выглядят действия крупнейшего китайского производителя дизельных двигателей «Weichai

Power», который недавно был включен в новый список компаний с правом на экспорт. «Weichai Power», так же как и ряд других китайских производителей, имеет широкие международные кооперационные связи. Например, совместно с «China Heavy-Duty Truck Group» компания заключила ряд соглашений на сумму 6,6 млн евро с конструкторско-инжиниринговой компанией «AVL List GmbH» (Австрия) [10, с. 12–13]. Однако характерной особенностью технологического развития «Weichai Power» является не столько использование МСА, сколько их сочетание с собственными разработками. Так, указанная китайская компания самостоятельно спроектировала высокооборотный дизельный двигатель «Landking», отвечающий нормам «Евро-3», однако прибегла к его доработке в кооперации с технологически значительно более развитой австрийской конструкторско-инжиниринговой компанией «AVL List GmbH». Только после этого, в 2006 г., «Weichai Power» перешла к полномасштабному производству первого китайского дизельного двигателя, конструкция которого защищена патентом.

В этом же году «Weichai Power» подписала соглашение о стратегической кооперации с крупной германской компанией «Bosch» о совместной разработке высокооборотного дизельного двигателя большой мощности и поставках к нему систем топливного впрыска, соответствующих нормам не только «Евро-3», но и другим высоким стандартам автомобильного рынка. По оценкам экспертов, этот стратегический альянс позволит обеим компаниям значительно повысить их международную конкурентоспособность.

В дополнение к перечисленным, в 2006 г. «Weichai Power» организовала еще один, но более крупный и многосторонний МСА, целью которого является создание нового способа разработки и внедрения инноваций в китайской автомобильной промышленности, создание нового бренда двигателей «Weichai» и коммерческих автомобилей модели «Auman» марки «Foton» [10, с. 14]. В состав указанного МСА, помимо самой «Weichai Power», вошли «Bosch», «AVL List GmbH» и крупная китайская автомобилестроительная компания «Foton».

В последнее время, с целью повышения своего технологического потенциала, китайские производители, помимо МСА, все чаще используют организацию НИОКР центров на территории зарубежных стран, отличающихся сравнительно высоким уровнем инновационного развития. Исследования китайских специалистов показали, что больше всего таких НИОКР лабораторий, находящихся в собственности субъектов хозяйствования КНР, приходится на США – 40 %. Приблизительно по 13 % располагается в Европе и Восточной Азии, 7 % – в Японии и 27 % – в других зарубеж-

ных странах. Однако в ближайшие годы предполагается, что доля США несколько снизится – примерно до 30 %, а ее место займут другие, прежде всего азиатские и европейские страны [26], технологический уровень которых сейчас характеризуется значительным ростом.

Экономическая транснационализация китайских компаний, направленная на организацию зарубежных НИОКР центров, как правило, имеет три стадии.

На первой капиталовложения направляются в создание за рубежом своего рода центров технологического мониторинга. Основной целью указанных структур является анализ инновационной среды страны-реципиента, поиск информации о современных технологических разработках и отбор тех из них, которые могли бы быть использованы китайской головной компанией. Как правило, такие центры технологического мониторинга располагаются в наиболее передовых в технологическом плане странах. Благодаря им китайские производители имеют возможность в кратчайшие сроки фиксировать современные тенденции развития тех или иных технологий, изучать их и использовать зарубежные инновационные идеи. Другими словами, на данном этапе перед НИОКР центрами не ставится задача проведения полноценных научных исследований, скорее, они выступают в роли так называемого «сканера технологий». Характерной особенностью функционирования подобных структур является то, что практически весь его персонал состоит из сотрудников китайской головной компании, а продукция, произведенная на основе полученной информации, как правило, направляется на внутренний рынок КНР.

Ко второй стадии организации зарубежных НИОКР центров китайские компании, как правило, переходят по мере расширения географии рынков сбыта и увеличения доли зарубежных продаж в общем их объеме. На этой стадии по-прежнему НИОКР центры занимаются технологическим мониторингом. Однако принципиальное отличие от начальной стадии заключается в комбинировании внутренней (китайской) и зарубежной инновационной деятельности. НИОКР центры размещаются не только в наиболее технологически развитых странах, но и на территории основных рынков сбыта производимой продукции. Последнее осуществляется для сближения с внутренней средой стран-импортеров, учета особенностей их спроса, рыночного предложения и маркетинга. Происходит своего рода локализация НИОКР центров, в основную обязанность которых входит не столько отслеживание современных тенденций развития технологий, сколько адаптация и разработка новых продуктов, учитывающих внутренние особенности зарубежных рынков. На данной стадии организации зарубеж-

ных НИОКР центров китайскими компаниями все больше привлекаются зарубежные кадры, лучше китайских сотрудников владеющие знаниями внутреннего рынка страны-реципиента.

Третья стадия (зрелости) характеризуется равным или доминирующим значением зарубежных рынков по сравнению с внутренним. В таких условиях действия китайских компаний нацелены, прежде всего, на глобальные рынки, а значит, они стремятся к использованию глобальных инновационных ресурсов и технологий мирового уровня. В результате китайские компании формируют глобальную НИОКР систему, в которой у каждого подразделения есть специализированная задача, а их деятельность зависит друг от друга. Характерная особенность данного этапа заключается в значительном снижении роли китайской головной компании в процессе непосредственной разработки технологий, ее деятельность концентрируется на финансировании и координации взаимодействия элементов глобальной НИОКР системы.

Среди китайских компаний наибольшую активность в организации зарубежных научно-исследовательских центров и глобальной НИОКР системы в целом проявляют производители электроники и бытовой техники, такие как «Haier Group», «Huawei Technologies», «ZTE» и др. Это связано с острой конкурентной борьбой в данной отрасли, а также прямой ее зависимостью от успешной инновационной активности. Одним из наиболее характерных примеров является китайская компания «Huawei Technologies», специализирующаяся на производстве телекоммуникационного оборудования.

В настоящее время компания «Huawei Technologies» значительно уступает по уровню своих технологических разработок таким признанным мировым лидерам в производстве телекоммуникационного оборудования, как германская «Siemens» или американская «Motorola». Поэтому генеральная стратегия китайского производителя заключается в первоочередной интернационализации сферы НИОКР, на основе которой происходит дальнейшее развитие интернационализации маркетинга и производства.

Международная НИОКР система «Huawei Technologies» включает целый ряд МСА (прежде всего, технологического профиля) с такими отраслевыми лидерами, как «Texas Instruments» (IT), «Motorola», «IBM», «Intel», «Lucent», «ALTERA», «SUN». Например, «Huawei Technologies» совместно с «TI» создало НИОКР лабораторию, деятельность которой направлена на создание цифрового сигнального процессора. Позже к этому МСА присоединилась совместная НИОКР лаборатория Huawei-Lucent, которая специализируется на исследованиях в микроэлектро-

нике и оптике [26]. Однако, помимо указанных МСА, к настоящему времени «Huawei Technologies» организовала пять собственных зарубежных НИОКР центров: в США, Швеции, Индии и России. Благодаря им китайский производитель достигает сразу трех стратегических целей: мониторинг технологической информации (анализ технологических обновлений и дополнений) (США, Швеция); использование преимуществ инновационной среды технологически более развитых стран (доступ к высококвалифицированным специалистам, снижение стоимости НИОКР) (Индия); локализация научно-исследовательских разработок, позволяющая адаптировать продукт к особенностям зарубежных потребителей (Россия).

Очевидно, что промышленный комплекс КНР находится на принципиально новой для себя стадии, когда основным локомотивом его экономического роста стало инновационное развитие. Причем, активно участвуя в глобальной конкуренции, китайские производители столкнулись с необходимостью доведения своего технологического уровня до мировых стандартов. С этой целью наиболее крупные и конкурентоспособные из них осуществляют экономическую транснационализацию, направленную на обеспечение доступа к передовым инновационным ресурсам в глобальном масштабе, посредством участия в МСА и организации разветвленной системы зарубежных НИОКР центров. Характерно, что МСА организуются китайскими компаниями совместно с признанными зарубежными производителями с целью кооперации в разработке передовых, дорогостоящих и наиболее сложных производственных технологий. В свою очередь, зарубежные НИОКР центры, как правило, находятся в собственности китайских компаний и зачастую направлены на «догоняющее» технологическое развитие, а также адаптацию их технологий с целью дальнейшего продвижения за рубежом. Для решения столь отличных задач китайские производители формируют географически обширную инновационную систему, охватывающую как ПРС, так и менее развитые государства, обладающие научно-исследовательскими ресурсами и емкими рынками сбыта.

Литература

1. *Авдокушин, Е. Ф.* Конкурентоспособность китайской экономики в глобализирующемся мире / Е. Ф. Авдокушин // Экономика и политика. – 2007. – № 2. – С. 18–19.
2. *Гельбрас, В. Г.* Российско-китайские отношения и проблемы глобализации / В. Г. Гельбрас // Ситуация в России: обществ.-полит. портал. Альманах «Восток»

[Электронный ресурс]. – 2007. – № 1. – Режим доступа: http://www.situation.ru/app/j_art_1173.htm. – Дата доступа: 10.07.2009.

3. Данильченко, А. В. Транснационализация промышленного и банковского капитала / А. В. Данильченко, Д. С. Калинин, О. Г. Ковшевич. – Минск: Белорус. гос. ун-т, 2007.

4. Дегтерев, Д. Китай – Африка: важные аспекты отношений / Д. Дегтерев // Мировая экономика и междунар. отношения. – 2005. – № 5.

5. К итогам саммита Китай – Африка // Бюллетень иностранной коммерческой информации. – 2006. – № 132.

6. К оценке роли ТНК в мировой экономике // Бюллетень иностранной коммерческой информации. – 2002. – № 43.

7. Калинин, Д. С. Формирование стратегии интернационализации машиностроительных предприятий Республики Беларусь: дис. ... канд. экон. наук: 08.00.14 / Д. С. Калинин. – Минск, 2008. – С. 61–63.

8. Кирьянов, О. Австралийско-китайский шпионский скандал вышел на правительственный уровень // Российская газета [Электронный ресурс]. – 2009. – Режим доступа: <http://rg.ru/2009/07/21/skandal-anons.html/>. – Дата доступа: 03.08.2009.

9. Китайские компании раскрывают амбициозные планы на будущее // Бюллетень иностранной коммерческой информации. – 2008. – № 13. – С. 10.

10. Консолидация производства автомобилей и двигателей в КНР // Бюллетень иностранной коммерческой информации. – 2007. – № 11–12. – С. 12–13.

11. Курс Китая на укрепление сырьевой базы за счет внешних источников // Бюллетень иностранной коммерческой информации. – 2008. – № 47.

12. Курс Китая на укрепление сырьевой базы за счет внешних источников // Бюллетень иностранной коммерческой информации. – 2008. – № 48.

13. Лин, Е. Развитие транснационализации хозяйственной деятельности китайских предприятий / Е. Лин // Проблемы современной экономики. – 2007. – № 3.

14. На полпути в Китай // Эксперт Online 2.0 [Электронный ресурс]. – 2009. – Режим доступа : <http://expert.ru/news/2009/06/03/zver/>. – Дата доступа: 25.07.2009.

15. Новый хозяин Volvo // Эксперт Online 2.0 [Электронный ресурс]. – 2009. – Режим доступа: http://expert.ru/news/2009/06/18/volvo_geely/. – Дата доступа: 20.07.2009.

16. О деятельности компании «Geely» в КНР и за рубежом // Бюллетень иностранной коммерческой информации. – 2007. – № 31. – С. 10–12.

17. Перспективы производства автомобилей под китайскими марками // Бюллетень иностранной коммерческой информации. – 2007. – № 92. – С. 10.

18. Перспективы экспорта автомобилей из КНР // Бюллетень иностранной коммерческой информации. – 2007. – № 53. – С. 10–11.

19. Планы китайской компании «Sany» в отношении американского рынка // Бюллетень иностранной коммерческой информации. – 2006. – № 132. – С. 10.

20. Рост слияний и поглощений в экономике КНР // Бюллетень иностранной коммерческой информации. – 2006. – № 93. – С. 4.

21. Рост трансграничных инвестиционных сделок с участием китайских компаний // Бюллетень иностранной коммерческой информации. – 2008. – № 74. – С. 3.

22. Состояние рынка дорожно-строительной техники КНР // Бюллетень иностранной коммерческой информации. – 2007. – № 135. – С. 12.

23. Структура и сдвиги в китайском экспорте // Бюллетень иностранной коммерческой информации. – 2006. – № 92. – С. 16.

24. Форд избавляется от европейцев // Эксперт Online 2.0 [Электронный ресурс]. – 2009. – Режим доступа: <http://expert.ru/news/2007/07/16/ford/>. – Дата доступа: 15.05.2007.
25. *Bao, X.* Internationalization of Chinese companies: theoretical exploration and strategic implication. – 2004. – <http://ir.lib.sfu.ca/bitstream/1892/8966/1/b37793342.pdf>.
26. *Chen, J.* R&D Internationalization and the Reformation of Chinese S&T System / J. Chen, L. Tong. – P. 9.
27. *Chen, R.* Globalization of Chinese enterprises: a cultural perspective. – 2006. – http://tars.rolli006Es.edu/chinacenter/.../GlobalChina_Culture_12012006.ppt.
28. China returns to Africa: a superpower and a continent embrace / ed. C. Alden, D. Large, R. S. Oliveira. – New York: Columbia University Press., 2008. – 355 p.
29. China's expansion into the western hemisphere: implication for Latin America and the United States / ed. R. Roett, G. Paz. – Washington: the Brooking institution, 2008. – 276 p.
30. China's new role in Africa and the South: a search for a new perspective / ed. D.-G. Gguerrero, F. Manji. – 2008. – 262 p.
31. Chinese business in Southeast Asia. Contesting cultural explanations, researching entrepreneurship / ed. E. T. Gomes, H.-H. M. Hsiao. – London: Routlengde Curzone, 2004. – 176 p.
32. Chinese economic transition and international marketing strategy / ed. I. Alon. – 2003. – 296 p.
33. Chinese entrepreneurship and Asian business networks / ed. T. Menkhoff, S. Gerke. – New York: Routlengde Curzone, 2002. – 335 p.
34. Dong, Z. China's economic development and internationalization : impact on Asia. – <http://nabh.pa.go.kr/board/data/policy/410/paper3.pdf>.
35. *Gambe, A. R.* Overseas Chinese entrepreneurship and capitalist development in Southeast Asia / A. R. Gomes. – New York: St. Martin's Press, 2000. – 164 p.
36. *Liu, L.* China's industrial policies and the global business revolution. The case of the domestic appliance industry / L. Liu. – New York: Routlengde, 2005. – 168 p.
37. Southeast Asia's Chinese business in an area of globalization : coping with the rise of China / ed. L. Suryadiata. – Singapore: Institute of Southeast Asian studies, 2006. – 374 p.
38. The dragon millennium: Chinese business in the coming world economy / ed. F.-J. Riechter. – 2000. – 194 p.
39. The internationalization of business R&D. Evidence, impacts and implication. – Paris: OECD Publication, 2008. – 108 p.
40. The Lenovo Group: a good example of the Globalization of a Chinese company. – [www.wccc-secretariat.org/english/inside/08/LIU %20Chuanzhi. pdf](http://www.wccc-secretariat.org/english/inside/08/LIU_%20Chuanzhi.pdf).
41. The visible hand of China in Latin America / ed. J. Santiso. – Paris: OECD, 2007. – 161 p.
42. *Wang, K.* Chinese firms' manufacturing internationalization – motives paths and network coordination. – http://home.kelley.iupui.edu/tatikond/webpage/AoM2006StudentPresentations/Kaimei_presentation.ppt.
43. World investment report 2006: FDI from developing and transition economies : implications for development // UNCTAD [Electronic resource]. – Mode of access : <http://www.unctad.org/Templates/webflyer.asp?docid=7431&intItemID=3968&lang=1&mode=downloads>. – Date of access: 15.11.2007.

44. *Wu, F.* The Globalization of corporate China / F. Wu // NBR analysis. – 2005. – Vol. 16. – № 3. – www.nbr.org/publications/analysis/pdf/vol16no3.pdf.
45. *Yang, D.* Chinas' offshore investments: a network approach / D. Yang. – 2005. – 203 p.
46. *Yeung, H. W.-C.* Chinese capitalism in a global era : towards hybrid capitalism / H. W.-C. Yeung. – London: Routledge, 2004. – 262 p.
47. *Yi, J. J.* The Haier way : the making of a Chinese business leader and a global brand / J. J. Yi, S. X. Ye. – Homa & Sekey Books, 2003. – 259 p.
48. *Zhan, J. X.* Transnationalization and outward investment: the case of Chinese firms / J. X. Zhan // Transnational Corporation. – 1995. – Vol. 4. – № 3. – P. 67–100.
49. 2007 Statistical bulletin of China's outward foreign direct investment.

К. В. Якушенко

РАЗВИТИЕ ИЗДАТЕЛЬСКОГО РЫНКА И РЫНКА СРЕДСТВ МАССОВОЙ ИНФОРМАЦИИ В УСЛОВИЯХ ГЛОБАЛЬНОГО ЭКОНОМИЧЕСКОГО КРИЗИСА

Глобальный экономический кризис проявился и на издательском рынке и рынке СМИ. В статье рассмотрено состояние данных рынков в США, Великобритании, Франции, России, Беларуси. Выявлены тенденции развития отраслей и дальнейшие темпы роста в 2009–2010 гг.

The global economic crisis has emerged, and the publishing market and the media market. The paper reviewed the status of these markets in the USA, Britain, France, Russia and Belarus. Tendencies of time-development of industries and further growth were identified in 2009-2010.

Международный валютный фонд (МВФ) повысил прогноз роста мировой экономики на конец 2010 г. на 0,6 процентного пункта – до 3,1 %, о чем говорится в распространенном 1 октября отчете фонда. Прогноз сокращения мирового ВВП по итогам 2009 г. также был скорректирован в лучшую сторону по сравнению с оценками, опубликованными в июле. МВФ полагает, что в текущем году мировая экономика сократится на 1,1 %, а не на 1,4 %. Однако даже по самым оптимистичным оценкам, выход из экономического кризиса и восстановление роста возможно не ранее IV квартала 2011 г. [1].

Якушенко Ксения Валентиновна – доцент кафедры мировой экономики БГУУ, кандидат экономических наук.

Нарастающие кризисные явления в экономике проявились и на издательском рынке и рынке СМИ. Это наблюдается, прежде всего, в нарушениях в финансовой сфере, затруднениях в получении краткосрочных и долгосрочных кредитов, сбоях в платежах и др.

Нехватка средств вынуждает издателей и распространителей принимать меры по консервации или свертыванию новых проектов, сокращению штатов и затрат. В системе распространения наблюдается консервация и закрытие торговых объектов, в издательской сфере – сокращение полноты и периодичности выхода в свет изданий.

Однако эксперты не дают однозначных оценок. Мы еще не вошли в активную стадию кризиса и еще не можем оценить ни его глубину, ни его предполагаемую длительность. Существуют разные точки зрения относительно длительности кризиса. Считалось, что в условиях кризиса реклама исчезнет из малоэффективных ресурсов и сконцентрируется в изданиях-лидерах. При этом глубина кризиса и степень его влияния на рынок СМИ будет существенно различаться в зависимости от конкретной страны.

Таким образом, на деятельность компаний на данном рынке будет влиять несколько факторов:

- нарушения в финансовой сфере;
- затруднения в получении кредитов;
- сбои в платежах;
- абсолютное снижение размеров рекламных расходов и соответственно сокращение его доли в объеме рынка (темпы прироста мирового рынка рекламы к концу 2010 г. с 4 % роста в 2009 г. до падения на 0,2 %. Впрочем, мировая интернет-реклама будет развиваться достаточно стабильно. Предполагается, что в 2010 г. затраты на интернет-рекламу в мире вырастут на 18 %, а к 2011 г. их доля в мировом медиамиксе вырастет до 15,6 %) [3]. Финансовое состояние СМИ напрямую зависит от бюджетов рекламодателей. Среди топ-реklamодателей много игроков с рынков авто и недвижимости, а также банков, активно продвигающих кредиты. Сейчас именно эти сферы столкнулись с трудностями, а значит, следует ждать падения их рекламной активности;
- невозможность покрывать текущие затраты существующими статьями доходов;
- «ограничение выпуска тиража», что означает желание минимизировать затраты на печать;
- заказы торговых сетей не выполняются, падает доходность от продаж, розничные сети вынуждены искать товары-заменители и др.

Рассмотрим вкратце ситуацию, сложившуюся в издательском секторе и секторе СМИ в крупных странах.

США. В целом рынок рекламы в СМИ США негативно отреагировал на снижение темпов роста американской экономики, который сопровождался сокращением потребительских расходов. По словам вице-президента американской ассоциации издателей журналов Эллен Оппенхейм, спад в экономике затронет все без исключения сегменты и категории рекламы медиаиндустрии США. Вместе с тем в среде интернет-медиа явного кризиса не наблюдается.

В третьем квартале 2010 г. американские компании продали рекламы в интернете на 6,4 млрд долл., что является новым квартальным рекордом за всю историю интернета. Об этом говорится в пресс-релизе Бюро интерактивной рекламы (Interactive Advertising Bureau, IAB), которое занималось подсчетами вместе с аудиторской компанией PriceWaterhouseCoopers (PWC).

По сравнению с аналогичным периодом 2009 г. доходы от рекламы в интернете выросли на 17 %. В IAB считают, что рекламодатели все больше ориентируются на интернет-рекламу, так как с ее помощью легче получить контакт с потребителями. В PWC, в свою очередь, отмечают, что цифры наглядно показывают, что многие потребители уходят от традиционных медиа в интернет.

По предварительным прогнозам, которые были опубликованы в начале 2010 г. аналитиками Outline Incorporated, затраты на интернет-рекламу в США должны превысить затраты на печатные виды рекламы в 2011 г. [4].

Великобритания. Среди стран Западной Европы наиболее сильно страдает рынок рекламы в СМИ Великобритании. По данным исследовательского агентства Publicis Groupe, опубликованным в середине ноября 2008 г., рекламный рынок Великобритании вряд ли восстановится до 2010 г. И вполне возможно, еще 3 тыс. человек потеряют свои рабочие места, если в скором времени не удастся найти выход из мирового кризиса. Рекламные расходы традиционных СМИ, исключая интернет, снизятся на 10 % [3].

Франция. Мировой финансовый кризис еще больше усугубил и без того довольно шаткое состояние французской прессы в целом. Обеспокоенность руководства страны положением национальных СМИ выразилась в открытии широких общественных консультаций по выводу печатной отрасли из кризиса, инициированных 2 октября 2008 г. президентом страны в своем обращении к представителям медиасообщества Франции. В

условиях кризиса и сокращения рекламных бюджетов основное внимание было решено уделить совершенствованию системы распространения прессы, росту количества точек розничной продажи, снижению издержек на всех этапах производства медиапродукта. При этом важным элементом антикризисной политики становится пересмотр ассортимента продуктов с учетом изменений спроса и введения количественного ограничения объемов снабжения розничных точек продаж в соответствии с динамикой реализации конкретных наименований.

Далее подробно рассмотрим состояние данных секторов в *России*.

По поступающей информации от торговых сетей на начало февраля 2010 г. 18 крупных московских издательских домов заявили о том, что сокращают тиражи. Сокращение колеблется от 3 до 60 % в зависимости от издания.

Так, на 3–20 % были снижены тиражи журналов: «Elle», «Психология на каждый день» (ИД «АФС»), «Cosmopolitan», «Cosmopolitan mini» и «Магия Cosmo», «Популярная механика» (ИД «Индепендент Медиа»), «Теленеделя» (ИД «Теленеделя»), «Добрые советы», «Лиза. Мой ребенок», «Отдохни», «Mini», «Автомир», «Quattroroute» (ИД «Бурда»), «Hello!» (ИД «ФМГ»), «Атмосфера» (ИД «Московский комсомолец») и др.

От 20 до 40 % сократились тиражи изданий: «Вини-Пух», «Раскраски» (ИД «Этмонт»), «Oops», «Автомир», «Разгадай» (ИД «Бурда»), «Мой кроха и я» (ИД «ФМГ»), «Клуб 4×4» (ИД «Клуб 4×4»), «Идеи вашего дома» (ИД «Эйдос»), газета «За рулем» (ИД «За рулем») и др.

Более чем на 40 % были сокращены тиражи следующих журналов: «Salon интерьер», «Квартирный ответ» (ИД «Эйдос»), «Ваш досуг» (ИД «ВДВ пресс»), «Здоровье» (ИД «Здоровье»), «Шахматы. Гарри Поттер», «Раскраска. Любимые герои» (ИД «Бурда») [5, с. 45].

Итоги первого полугодия 2010 г. на рынке M&A (225 сделок на 36,7 млрд долл.) в целом являются вполне позитивными. Если в первые два месяца в этой сфере царил затишье, то уже с марта начинается восстановление. На протяжении четырех месяцев количество сделок не опускалось ниже 30 в месяц. Разумеется, это еще далеко от рекордных значений 2007 г., но уже очень неплохо на фоне предыдущего кризисного периода. Тем не менее рынок все еще остается нестабильным. Особенно это заметно при сравнении динамики по сумме и числу сделок. По данным аналитической группы M&A-Intelligence журнала «Слияния и поглощения», объем сделок по слиянию-поглощению в сегменте СМИ составил 874,2 млрд долл.

В исследовании, проведенном консалтинговой службой Mergermarket совместно с юридической организацией CMS в середине прошлого года,

указывалось, что наибольшая активность процессов M&A в секторе телекоммуникаций, рекламы и медиа придется на Россию. Однако согласно обобщенным M&A-Intelligence данным за 2008 г. в нашей стране в секторе СМИ в прошлом году было закрыто всего 17 сделок по слиянию-поглощению, т. е. на шесть меньше, чем годом ранее. В денежном эквиваленте емкость рынка M&A в сегменте СМИ в 2008 г. сократилась на 40,7 %. Аналитики предполагают, что, несмотря на экономическую нестабильность, объем таких сделок в 2010–2011 гг. увеличится. «Можно предположить рост последних, как минимум, в ближайшие три-четыре месяца, – говорится в официальном сообщении компании. – Скорее всего, и региональные власти не останутся в стороне от процессов слияний и поглощений». Кроме того, по мнению экспертов M&A-Intelligence, в этом году сократится количество трансграничных сделок.

«В условиях кризиса количество сделок M&A в медиабизнесе будет только увеличиваться, – считает аналитик “Тройки Диалог” Анна Лепетухина. – По итогам первого полугодия мы, скорее всего, будем наблюдать значительное увеличение сделок по слиянию-поглощению по сравнению с аналогичными периодами прошлого года».

Юрист юридической конторы «Раппопорт и партнеры» Роман Бабакин, специализирующийся на сделках M&A, считает, что, учитывая только снижение стоимости активов в сегменте медиа, можно прогнозировать увеличение количества M&A-операций. «Однако стоит учитывать, что вместе с падением стоимости активов уменьшается и общий объем наличности на рынке», – подчеркивает он. Тем не менее эксперт полагает, что в следующем году на отечественном медиарынке можно ожидать роста сделок по слиянию-поглощению [8].

Судьба онлайн-версий традиционных СМИ будет зависеть от качества жизни и выживаемости бизнеса вообще. Не потеряет *kr.ru*, которая имеет хороший запас прочности, подрастут интернет-версии деловых изданий, интерес к профильной тематике которых будет расти и выходить за пределы традиционного делового ядра. Таблоиды и спортивные сайты наберут аудиторию, как это всегда бывает в трудные времена. Хуже, как мне кажется, придется газетам общественно-политического сегмента – «про все»: «Известиям», полутаблоидным в своих интернет-версиях «АИФ» и «Труд».

Выживут мелкие региональные интернет-СМИ, которые сидят на региональных же бюджетах и настолько малозатратны в производстве, что их «статью» вычеркнут последней, даже при серьезном секвесторе бюджетов.

Вряд ли потеряют аудиторию традиционные лидеры ниши: Lenta.ru, Newsru.com, Gazeta.ru, RIAN.ru. Любопытно понаблюдать за теми, кто покупал большие объемы трафика – в «большой десятке» интернет-СМИ их, как минимум, двое, плюс их «дочки», растущие за счет перекачиваемого с приматов холдинга трафика.

Если кризис затянется, мы увидим еще один виток развития баннеро- и тизерообменов, а вместе с ним – и баннерных сетей. По законам эволюции, эта эксклюзивная рунетовская фишка должна была захиреть и погибнуть немолодой в ближайшие полтора или два года. Сразу несколько крупных онлайн-изданий планировало в конце 2008 – начале 2009 г. полностью перейти на монетизацию обменов: не меняться трафиком, а покупать и продавать его партнерам по сегменту. Вероятно, это безусловно полезное и революционное решение многим придется отложить до лучших времен.

Беларусь. Кризисные явления затронули и белорусские компании, работающие на издательском рынке и рынке СМИ, что выразилось в приостановлении работы некоторых издательств или в их полном аннулировании (например, газеты «Экспресс Новости» и «Советский спорт в Белоруссии»). Также в кризисном положении оказались те издания, которые входили в диверсифицированные конгломераты. Так, учредитель газеты ООО «Комсис» использовал издание как площадку для рекламы своей многопрофильной коммерческой деятельности. После того, как спрос на грузоперевозки и некоторые другие услуги «Комсис» упал, компания решила отказаться от некоторых ставших неприбыльными активов. В результате решено было приостановить на время выпуск газет, учрежденных коммерческой структурой, с перспективой, скорее всего, дальнейшей ликвидации этих СМИ при минимизации финансовых затрат для компании [10].

Определенные финансовые проблемы также наблюдаются у газет, которые выпускает издательский дом «Экспресс-контакт». Не так давно у штатных журналистов изданий стали происходить ощутимые задержки в выплате заработной платы. Внештатные авторы вообще стали испытывать трудности с получением причитающихся гонораров, причем ожидания растягиваются по несколько месяцев.

Рядовые сотрудники компании делятся информацией, что «Экспресс-контакт» вел свою хозяйственную и, соответственно, редакторскую деятельность на кредиты, получаемые в партнерском банке. Однако недавно банк отказал в выдаче кредита, что повлекло финансовые проблемы в издательском доме. По последним разговорам между журналистами,

проблемы фирмы привели к тому, что сейчас речь идет даже о перераспределении учредительного капитала, т. е. о приходе в компанию новых собственников.

Кризисные явления наблюдаются и в других СМИ: издательский дом «Туринфо» будет сокращать объемы выпускаемых газет, а прием сотрудников в штат этой компании временно не осуществляется. В газете «Вечерний Минск» возможно увольнение ведущих журналистов издания, проработавших там долгие годы.

Таким образом, на наш взгляд, развитие издательского бизнеса в мире в ближайшие два года будет определяться динамикой экономического развития стран и прежде всего доходов населения и оборота розничной торговли, темпы роста которых напрямую коррелируют с динамикой рекламных доходов печатных СМИ. В бывших странах СССР прогнозы корректируются в сторону понижения, что в значительной степени связано с неопределенностью ситуации в таких странах и отсутствием достаточно четкого понимания масштабов экономического кризиса. Многие участники рынка сходятся во мнении, что рекламные доходы трудно спрогнозировать из-за высокой иррациональной составляющей.

Разразившийся финансовый кризис внес коррективы в отмечаемые в последние годы тенденции развития СМИ. Как минимум – в темпы развития индустрии. Приведем некоторые тенденции развития издательской отрасли, а именно:

- 1) перераспределение спроса на рынке и читательских приоритетов;
- 2) сокращение рекламных расходов колеблется в интервале 15–20 %;
- 3) популярность трех категорий СМИ:
 - те, что уже прочно вошли в доверие аудитории за счет качественных материалов, новостей;
 - тематические издания, дающие срезы различных рынков;
 - качественный развлекательный контент (необходим людям в условиях всеобщей депрессии и напряжения);
- 4) «чистка рядов» региональных рынков СМИ. Последние годы появилось много газет и журналов низкого качества. Без четкой редакционной политики они не обеспечивают регулярный читательский интерес и эффективность размещенной рекламы;
- 5) формирование на рынке среды профессиональных рекламистов, принимающих эффективные решения по управлению рекламным бюджетом;
- 6) нарастание динамики слияний и поглощений в медиандустрии;

7) динамика изменения объемов рекламного рынка в точности совпадает с динамикой изменения ВВП страны с опозданием на 1 год (передвижка на 1 год позже). В этом случае прогноз рекламного объема непосредственно связан с прогнозами экономических тенденций с подвижкой на 1 год. Вместе с этим технологические инновации приведут к существенным изменениям собственно печатных периодических изданий до неузнаваемости. Но важно, что сами печатные СМИ несомненно сохранятся, сохранятся редакции, вероятно будет иметь место трансформация их форм и функций;

8) из всех СМИ наибольшие убытки несут те, кто ориентирован на более высокодоходную аудиторию. Именно в таких СМИ обычно рекламируются элитная недвижимость, финансовые услуги, производители дорогого алкоголя;

9) уход с рынка многих журналов и сайтов, которые неспособны предложить пользователям уникальный контент или продукт;

10) печатные издания в ближайшее время останутся прибыльнее электронных СМИ (ождается дальнейшее перераспределение бюджетов между интернетом и печатными СМИ. Однако интернет останется моделью бесплатного контента, а прибыль компании будут получать за счет рекламы);

11) телевидение проходит кризис с меньшими потерями. Во-первых, это случилось из-за того, что именно на телевидение сосредотачиваются те рекламодатели, у которых не хватает средств на полноценные рекламные кампании, во-вторых, именно рекламу на телевидении бизнесмены предпочитают покупать оптом и надолго. Иными словами, в случае невыполнения обязательств рекламодателей могут ожидать штрафные санкции со стороны телеканалов.

Вместе с тем эксперты не дают однозначных оценок по дальнейшим темпам развития данного рынка. Одни эксперты говорят о замедлении развития отрасли и снижении темпов внедрения новых технологий, другие – о том, что кризисные явления, наоборот, будут стимулировать конкуренцию за рекламные бюджеты и внимание аудитории и, соответственно, будут ускорять инновационные подходы ведения бизнеса. В целом можно говорить о том, что финансовый кризис затормозит развитие технологий на несколько лет, но, конечно, не остановит его. Ровно то же касается рекламного рынка. Так, Марта Стоун, директор проекта «Формируя будущее газет» из Всемирной газетной ассоциации, утверждает, что кризис отодвинул цифровой прогресс в данной индустрии назад на

несколько лет и что понадобится больше времени, чтобы почувствовать серьезное влияние цифровых доходов СМИ на традиционные печатные доходы и насколько все доходы пострадают от экономического кризиса. При этом она добавляет, что газеты в некоторых частях мира столкнулись с серьезным риском банкротства. Те, которые устойчивы и в состоянии выжить, могут оказаться в ситуации более низкой или вообще нулевой рентабельности, и такие компании должны будут становиться более инновационными и создавать продукты с меньшими финансовыми и человеческими ресурсами. Для получения новых растущих доходов эти компании вынуждены будут также создать новые продукты в соответствии со стратегией «длинного хвоста» (когда при определенных условиях суммарная выгода от продажи большого количества низкорейтинговых товаров может быть выше, чем от продажи бестселлеров). Эти печатные и цифровые продукты будут микроскопическими по сравнению с массовыми потребительскими газетами, но такая стратегия необходима для продолжения бизнеса.

Газеты могут также открыть новые непрофильные бизнесы, которые могут стать прибыльными и помочь финансировать газетный бизнес. Газетам, возможно, также придется поискать новые модели дохода, помимо подписки и рекламы.

Однако заместитель генерального директора концерна «Российская газета» Евгений Абов говорит о том, что кризис лишь ускорит действие описанных выше тенденций и приблизит «цифровое будущее» печатных СМИ. Потребность в медиа возрастет, а не уменьшится. На первый план будут выходить наиболее экономичные способы создания и доставки контента. Цифровые СМИ, как правило, обеспечивают более точное попадание в целевые группы при меньших затратах на тысячу контактов.

Такое утверждение поддерживает и Михаил Шубин – директор по технологиям компании «Терем-Медиа», добавляя, что станут еще более актуальными инструменты и технологии, которые позволят увеличить эффективность работы издательств. Он говорит, что эффективность – это всегда дробь, где в числителе стоят доходы, а в знаменателе – расходы, соответственно нужны решения по уменьшению расходов (оптимизация работы) и технологии по увеличению доходов, читательской аудитории, качества изданий, их количества и синергии от взаимосвязи мультимедийных изданий. Также будут пользоваться спросом решения для рекламных отделов, эффективность работы которых тоже может быть описана такой же дробью, и есть инструменты, которые позволяют увеличить

приток рекламных денег без увеличения числа персонала, при этом сократить трудоемкость и сроки по «производству» изданий с рекламой [2, с. 25].

Очевидно, что влияние мирового финансового кризиса на издательскую отрасль и рынки СМИ достаточно велико. Это связано с быстрым изменением экономической ситуации в мире и еще более стремительным изменением предпочтений потребителя в каждой отдельной стране. Такое влияние оказывает на данные сегменты как отрицательное воздействие (серьезные коррективы в работе медиакомпаний и значительное замедление темпов развития глобальной медиаотрасли), так и положительное (обострившаяся конкуренция будет способствовать появлению инновационных идей в борьбе за аудиторию и бюджеты).

Литература

1. Обзор мировой экономики – сентябрь 2009 года [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://blogs.privet.ru/user/biznesvumen/69252474>. – Дата доступа: 7.10.2009.
2. Мировой и российский рынок журналов: современное состояние и перспективы развития. – М.: РосБизнесКонсалтинг, 2009. – 176 с.
3. Рекламный рынок восстановится не раньше 2010 года [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.lenta.ru/news/2010/11/18/record>. – Дата доступа: 18.11.2010.
4. Доходы от рекламы в интернете в США установили новый рекорд [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://adindex.ru/news/archive_2005_2008/world/2009.phtml?&d=30&m=09&y=2010. – Дата доступа: 01.11.2008.
5. Тенденции и прогноз развития печатных СМИ до 2020 года: отчет НП ГИПП. – М.: Гильдия издателей периодической печати, 2008. – 75 с.
6. Дефицит газет и журналов в Москве [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.arpp.ru/content/view/20014/2>. – Дата доступа: 17.02.2009.
7. Медиарынок ждет консолидация [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.ma-journal.ru/monitor/19985/>. – Дата доступа: 25.05.2009.
8. Российский рынок слияний и поглощений демонстрирует рост активности [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://bankir.ru/news/article/6488513>. – Дата доступа: 29.09.2010.
9. Кризис всегда несет в себе элемент некоего очищения [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.mediaguide.ru/?p=news&id=497ebee6>. – Дата доступа: 27.01.09.
10. Мировой кризис добрался до белорусских СМИ [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.gazetaby.com/index.php?sn_nid=18216&sn_cat=34/ Дата доступа: 23.12.2008.

БЕЛОРУССКАЯ ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ПОЛИТИКА В КОНТЕКСТЕ ЗАПАДНЫХ ПОДХОДОВ К ПРЕОБРАЗОВАНИЯМ

В статье предложено обоснование экономической политики, проводимой в Республике Беларусь с середины 1990-х гг., исходя из теоретических подходов в англоязычной литературе, которые оказали наибольшее влияние на практику рыночных преобразований. Исследование построено на сравнительном анализе соответствия белорусского опыта западным рекомендациям в отношении структурных и операционных мер экономической политики. Особое внимание уделяется объяснению причин западной критики белорусской модели преобразований, а также оценке перспектив ее развития с учетом регионального опыта.

The article conceptualises the economic policy which has taken place in the Republic of Belarus since mid-1990s, based on the theoretical approaches in the English-language literature which have had the greatest impact on the practice of market reforms. The research sets Belarusian experience against Western recommendations regarding structural and operational economic policy measures. Particular attention is given to explaining the reasons for Western criticism of the Belarus transformation model. Its prospects are evaluated with due consideration to regional experience.

Распад Советского Союза привел к отказу от социалистической формы хозяйствования и явился толчком к преобразованиям во всех сферах белорусской общественной жизни – политической, социальной, экономической. Принято считать, что именно экономические преобразования являются определяющими в развитии Республики Беларусь в современный период.

В отечественной литературе проблемам экономических реформ посвящено немалое количество работ [2; 12; 26]. Тем не менее представляется, что в изучении данной темы некоторые вопросы требуют более глубокой проработки. Это, в частности, касается теоретического анализа преобразований, в том числе и с точки зрения западной экономической науки.

Очевидно, что западные авторы оказали существенное влияние на теоретическое обоснование рыночных преобразований. По сути, в начале 1990-х гг. они заполнили вакуум, образовавшийся в результате повсеместного отказа отечественных экономистов от марксизма вслед за отверже-

Ярошевич Вячеслав Иванович – доцент кафедры международных экономических отношений факультета международных отношений БГУ, кандидат экономических наук.

нием социализма. Актуальными западные подходы к преобразованиям остаются и по сей день, а некоторые из них в открытую навязываются руководству республики через влиятельные международные финансовые организации. Таким образом, анализ белорусской экономической политики в контексте западных подходов представляется в достаточной степени обоснованным.

1. Основные подходы к постсоциалистическим преобразованиям в западной литературе. Изучение англоязычных источников по постсоциалистическим преобразованиям указывает на преобладание неолиберальных подходов, с одной стороны, и академических работ социоэкономического характера – с другой.

1.1. Неолиберализм. Как академическое течение современный неолиберализм основывается на так называемом «Вашингтонском консенсусе», под которым понимаются «современные познания экономически влиятельных кругов Вашингтона...; результат мировых интеллектуальных тенденций... которые нашли свое самое яркое отражение в Восточной Европе» [17]. Данный подход, принятый на вооружение международными финансовыми организациями и отдельными западными странами, предполагает сочетание краткосрочных неоклассических мер по стабилизации со средне- и долгосрочными структурными реформами, направленными на ослабление роли государства и усиление роли рынка в экономике [17].

В целом основными столпами неолиберализма принято считать либерализацию, стабилизацию и приватизацию, которые часто определяются как реформы «первого уровня», в то время как на «второй уровень» выносятся реструктуризация, т. е. структурные изменения на предприятиях; бюджетно-налоговая реформа; вопросы антимонопольного законодательства; реформа социальной сферы [5; 24]. Неолибералы призывали к быстрому и решительному проведению реформ «первого уровня», потому как они считались основополагающими в установлении новой экономической системы и должны были предотвратить возврат к прежней социалистической системе [11].

Либерализация рассматривалась в качестве первичной меры, которая должна была исправить «неработающий ценовой механизм» в бывших социалистических странах и устранить «денежный перевес» в их экономике, т. е. якобы имевшее место превышение денежного спроса над товарным предложением [22]. Ожидалось, что либерализация могла привести к скачку инфляции, поэтому стабилизация должна была стать следующим шагом на пути реформ [7; 25]. Одновременно путем приватизации следовало передавать государственные предприятия в частную собственность, так как по-

следняя считается единственно правильной с точки зрения экономической эффективности. Приватизация также должна способствовать стабилизации через устранение якобы нежелательного государственного вмешательства в экономику, в том числе и в вопросы ценообразования [22].

Утверждается, что успешность реформ «первого уровня» напрямую зависит от их радикальности, а неизбежные при этом социальные издержки следует сглаживать путем временных компенсационных механизмов, особая роль среди которых отводится щедрым пособиям по безработице и адресной системе социальной поддержки [5]. Реформы «первого уровня» должны также создать необходимые условия для последующих изменений «второго уровня», которые могут занять более длительное время [25].

2.2. *Социоэкономика*. В то время как в начале 1990-х гг. преобладание неолиберализма было практически безусловным, неоднозначные результаты реформ, проведенных по неолиберальным рекомендациям, привели к развитию альтернативных подходов, отличительной особенностью которых являлось возросшее внимание к социальным и институциональным аспектам преобразований и критика радикализма. Наибольшее распространение в данной связи получили социал-демократия, эволюционная экономика и институционализм, которые в принципе можно рассматривать в рамках единой теории, обозначенной как *социоэкономика*. Подобное объединение представляется вполне оправданным, так как все три течения имеют схожие ключевые принципы и методы в отношении преобразований, а также последовательно критикуют неолиберализм [16].

Отличительной особенностью социоэкономики можно считать положение о недопустимости рассмотрения преобразований преимущественно в рамках экономической проблематики, вне связи с социальной и политической сферами. В отличие от неолибералов, которые уделяют основное внимание методам реализации экономической политики, социоэкономисты ставят ударение на организационные рамки, «правила игры», т. е. институты, имеющие место в бывших социалистических странах [4; 23]. Иными словами, главной проблемой преобразований в социоэкономике видится формирование институтов рыночной экономики, таких как эффективные права собственности (а не просто частная собственность как таковая), конкуренция, благоприятное государственное регулирование и т. п. При этом скорость преобразований не рассматривается в качестве критического фактора, так как многие социоэкономисты склонны полагать, что чересчур быстрые экономические изменения могут привести к слишком большим издержкам, которые могут негативно сказаться на формирова-

нии новой институциональной среды [10; 15; 18]. Во-первых, резкое обострение издержек приводит к разрушению сложившихся хозяйственных связей, снижению доверия между экономическими субъектами, правовому нигилизму. Во-вторых, большие издержки связаны с экономическим спадом, при котором резко сокращаются доходы государственного бюджета, а следовательно, и способность государства принимать активное участие в создании и укреплении рыночных институтов [17]. Государство может делать это путем разумного перераспределения ресурсов в пользу нового частного сектора – поощряя самозанятость, укрепляя инфраструктуру, расширяя микрокредитование, направляя инвестиции в наукоемкие отрасли, здравоохранение и образование. Иными словами, экономическую стратегию социоэкономики можно обозначить следующим образом:

- вместо широкомасштабной приватизации, государству следует перевести крупные промышленные предприятия на коммерческие рельсы, сохранив, таким образом, контроль над крупными финансово-промышленными активами и свои налоговые доходы;
- последние следует использовать для поддержки частного сектора и перераспределения занятости;
- с течением времени работающие по новым правилам государственные предприятия можно либо приватизировать по более высокой цене, либо реформировать еще глубже;
- наконец, основательно реформированные крупные госпредприятия следует объединить с небольшими частными фирмами в рамках высокотехнологичных корпоративных структур, обеспечивающих как экономию от масштаба в плане затрат на исследования и разработки, так и гибкость производства, необходимую в стремительно изменяющихся рыночных условиях.

Следует отметить, что как неолиберализм, так и социоэкономика в качестве главной цели постсоциалистических преобразований видят капиталистическую (рыночную) экономику [10]. Тем не менее, если в представлении неолибералов последнюю можно создать посредством радикальных изменений, социоэкономисты убеждены, что искусственным образом капитализм не построишь и институциональным вопросам следует уделять основное внимание. Таким образом, очевидно, что различие между неолиберализмом и социоэкономикой обусловлено, прежде всего, разными представлениями о методах постсоциалистических преобразований. В то время как для неолиберализма главное – это внедрение нового экономического порядка и создание условий для его необратимости, социоэкономический

подход озабочен, прежде всего, устойчивостью создаваемой системы хозяйствования. Отсюда вытекает отличное отношение к издержкам преобразований – для неолибералов они не представляют проблемы, а, наоборот, способствуют достижению их главной цели; для социэкономистов они неблагоприятны, потому что снижают текущий уровень развития и, следовательно, снижают возможности для формирования капиталистических институтов в экономике бывших соцстран [3; 10].

Также очевидным представляется и то, что неолиберализм был более уместен в начале преобразований, когда для отказа от социализма требовался мощный импульс в виде «шоковой терапии». В то же время для закрепления результатов реформ в средне- и долгосрочной перспективе неолиберальные подходы явно менее привлекательны, чем их социэкономические альтернативы. Этим же, по всей вероятности, и вызван пересмотр неолиберальной позиции в начале нового тысячелетия, различимый, прежде всего, в докладах и рабочих материалах Международного валютного фонда и Всемирного банка. В «пересмотренном» неолиберализме отмечается ключевая роль надлежащих институциональных устоев в процессе преобразований, уделяется большее внимание социальной политике и признаются определенные упущения изначальной доктрины, в особенности, что касается приватизации [6; 8]. Тем не менее современные неолибералы по-прежнему призывают к радикальным и всесторонним реформам всех тех, кто еще не успел их провести, и не в последнюю очередь это касается нашего государства.

2. Особенности белорусской экономической политики с середины 1990-х гг. С середины 1990-х гг. в Республике Беларусь проводится экономическая политика, которая отличается как от неолиберальных, так и социэкономических положений. При этом отличие от неолиберализма представляется наиболее очевидным, в то время как с социэкономической имеется достаточно много точек соприкосновения. Начать следует с того, что в Беларуси не ставится цель построения капитализма, присущая основным западным теориям преобразований. Главная цель белорусской экономической политики – повышение благосостояния всего общества путем активного социально-экономического развития, ключевую роль в котором играет государство; отсюда же вытекает и отрицательное отношение белорусских властей к издержкам преобразовательного процесса [9]. Указанная цель также лежит в основе структурных (отношения собственности, занятость, капиталовложения, научные разработки) и операционных (регулирование цен и торговли, кредитование, налоги) мер экономической политики, проводимой в республике.

2.1. Структурные меры. В Беларуси проводятся постепенные и взвешенные реформы, которые выстраиваются таким образом, чтобы достижения в области экономической эффективности не шли вразрез с соображениями социальной справедливости и национальной экономической безопасности. Данный подход наиболее очевиден в политике собственности: в отличие от большинства бывших соцстран Беларусь отказалась от широкомасштабной приватизации, мотивируя это тем, что в стране нет тех, кто мог бы купить госпредприятия за те деньги, которые они стоят, а отдавать их по низкой цене государство не имеет права, точно так же, как и продавать иностранцам [19]. Это противоречит неолиберализму, но вполне согласуется с социоэкономическим подходом. Однако, если социоэкономисты считают, что финансовые поступления от остающихся в госсобственности промышленных предприятий необходимо использовать главным образом для поддержки нового частного сектора, белорусские власти продолжают развивать государственный промышленный сектор, используя его ресурсы в осуществлении общенациональных программ, в том числе в сельском хозяйстве и жилищном строительстве. Тем самым в стране не ускоряется перераспределение занятости из госсектора и сельского хозяйства в частный сектор и сферу услуг, хотя естественным образом данный процесс происходит [14].

Основным источником капиталовложений в Беларуси являются собственные средства предприятий, что вполне согласуется с социоэкономическим подходом, но противоречит неолиберальному, который ставит ударение на прямые иностранные инвестиции. Белорусские власти также стремятся поддерживать отечественные научные разработки, объединив их важнейшие направления в рамках государственных научно-технических программ и обозначив инновационное развитие в качестве главной задачи в долгосрочном периоде для обеспечения конкурентоспособности белорусской продукции [19; 20]. Определенное внимание развитию внутренних научных разработок присуще социоэкономике, но оно совершенно нехарактерно для неолиберализма, который не рассматривает данный вопрос в рамках своей преобразовательной стратегии, очевидно считая его внутренним делом отдельных предприятий и ссылаясь при этом на ожидаемые технологические преимущества от прямых иностранных инвестиций.

2.2. Операционные меры. В то время как неолибералы призывали к либерализации и стабилизации, в Беларуси в середине 1990-х либерализация была приостановлена, а ход стабилизации фактически был поставлен в зависимость от интересов госсектора [13, 21]. Иными словами, правительство президента Лукашенко решило бороться с инфляцией

путем прямого регулирования цен и торговли, а не посредством жесткой денежно-кредитной политики, как того требовала неолиберальная стабилизация. Кредитование, в том числе и целевое, оставалось доступным для промышленных предприятий, которые смогли использовать их для восстановления производства, сохранения ключевых рынков сбыта, и накопления средств для технологического обновления [13]. Последующий экспортоориентированный экономический рост позволил с начала 2000-х гг. отказаться от мягкой денежно-кредитной политики в пользу более традиционной стабилизации, избегая при этом ее социально-экономических издержек. Данный подход в полной мере соответствует социоэкономическим рекомендациям, которые были озвучены еще в начале 1990-х гг., но не получили должного внимания в силу чрезвычайной популярности неолиберализма в правящих кругах большинства бывших соцстран.

Белорусские власти также отказались от налоговой либерализации, обеспечив тем самым стабильность бюджетных доходов, которые, в свою очередь, были использованы в промышленной политике и социальной сфере [6]. Опять-таки данный подход не соответствует неолиберальным положениям о необходимости радикального упрощения налоговой системы и снижения ставок в интересах нового частного сектора. Тем не менее белорусская налоговая политика перекликается с соответствующими социоэкономическими рекомендациями, согласно которым в переходный период налоги должны быть достаточно высокими и хорошо собираемыми, чтобы обеспечить государственное финансирование институционального строительства и возмещение социальных издержек преобразовательного процесса.

3. Возможные причины критики белорусской экономической политики со стороны западных экономистов. Исходя из проведенного выше анализа белорусской экономической политики, можно сделать вывод, что теоретически она более близка к социоэкономической, чем неолиберальной теории, но тем не менее отличается от обеих по многим направлениям. В первую очередь это касается цели преобразований: в отличие от западных подходов белорусская экономическая политика не направлена на утверждение капиталистической системы хозяйствования, какими бы методами это не делалось. В Республике Беларусь реализуется особая, социально ориентированная форма рыночной экономики, при которой социальные вопросы, интересы широкой общественности, не находятся в зависимости от интересов узкой группы капиталистических собственников, а являются приоритетными. При этом в системе хозяйствования

преобладают рыночные механизмы, но структурно экономика остается подконтрольной государству, которое выступает своеобразным гарантом сохранения социальной направленности в развитии страны. Указанные отличия можно рассматривать в качестве основополагающей причины критики белорусской экономической политики со стороны западных обозревателей. Следует также учитывать, что тон данной критике задают международные финансовые организации – Всемирный банк, ЕБРР и МВФ, которые являются активными сторонниками неоллиберализма в бывших соцстранах. Именно их оценки и данные используются большинством западных экономистов в исследовании преобразовательных процессов, в результате чего негативное представление об экономическом развитии Беларуси распространилось и на академические круги западных стран. Что же касается средств массовой информации, в особенности печатных, то здесь необходимо учитывать влияние определенного пропагандистского фактора. А именно в последнее время становится очевидным рост антироссийских настроений, в особенности в англоязычной прессе; журналисты, специализирующиеся на России, как правило, пишут и о Беларуси; так как Беларусь наиболее близкая союзница России, естественным образом ее критикуют, ссылаясь при этом на авторитетные международные организации и академические источники, которые, как было отмечено выше, настроены негативно к белорусской экономической политике. Наконец, пытаясь объяснить причины западной критики в отношении последней, нельзя не упомянуть и о факторах общего характера, которыми являются частая антизападная внешнеполитическая ориентация и уважение советского прошлого со стороны белорусского руководства, что абсолютно неприемлемо на Западе.

Очевидно, что критика белорусской экономической политики западными экономистами не отвечает долгосрочным интересам нашей страны, так как она способствует формированию негативного представления о Беларуси в деловых кругах ведущих стран мира и, таким образом, сдерживает приток иностранных инвестиций в экономику республики. Однако очевидным представляется и то, что быстрое изменение критических взглядов на белорусскую экономическую политику невозможно без изменения ее сути. Для этого, в свою очередь, не имеется рациональных оснований, так как проводимая социально-экономическая политика оказалась вполне оправданной по крайней мере в среднесрочной перспективе в плане обеспечения высоких темпов экономического роста и благосостояния граждан. Необходимо также отметить, что белорусское руководство поставило перед собой задачу повысить международную привлекатель-

ность республики, но сделать это путем совершенствования, а не радикального изменения существующей политики [1]. Именно в таком ключе можно рассматривать последние государственные меры, направленные на поощрение деловой активности, ужесточение бюджетных ограничений и обеспечение энергетической безопасности. Принимая во внимание способность белорусских властей достаточно эффективно реализовывать свою политику вопреки внешнему давлению, можно предположить, что мировой финансово-экономический кризис не помешает осуществлению обозначенных мер. Это, в свою очередь, должно повысить конкурентоспособность белорусской экономики в рамках проводимой социально-экономической политики.

Литература

1. Правительство Беларуси намерено войти в десятку ведущих реформаторов развития бизнеса. // Белорусские новости. 2008. 1 февраля [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://naviny.by/rubrics/economic/2008/02/01/ic_news_113_284909/. – Дата доступа: 02.02.2008.
2. Преобразования экономических систем и выбор социально безопасных моделей // Финансы. Учет. Аудит. – 2007. – № 7. – С. 28–30.
3. Аслунд, А. Преимущества радикальных реформ / А. Аслунд // Журнал демократии. Т. 12 (4). 2001 [Anders Aslund, 'The Advantages of Radical Reform', Journal of Democracy. Vol.12 (4), 2001].
4. Бартлетт, Д. Политэкономия двойных преобразований: рыночные реформы и демократизация в Венгрии (Энн Арбор: Университет оф Мичиган Пресс, 2000) [David Bartlett, The Political Economy of Dual Transformations: Market Reform and Democratisation in Hungary (Ann Arbor: The University of Michigan Press, 2000)].
5. Бланчард, О. Реформы в Восточной Европе (Кембридж, Массачусетс, и Лондон: МИТ Пресс, 1991) [Blanchard O., Dornbusch R., Krugman P., Layard R., and Summers L. Reform in Eastern Europe (Cambridge, MA, and London: The MIT Press, 1991)].
6. Всемирный банк. Переход: первые десять лет. Анализ и уроки для Восточной Европы и бывшего Советского Союза (Вашингтон, О. К.: Всемирный банк, 2002) [World Bank, Transition: The First Ten Years. Analysis and Lessons for Eastern Europe and the Former Soviet Union (Washington, D. C.: World Bank, 2002)].
7. Де Мело, М. От плана к рынку: пути преобразований: рабочий материал по исследованию политики №1564 (Вашингтон, О. К.: Всемирный банк, 1996) [de Melo, M., Denizer, C., and Gelb, A. 'From Plan to Market: Patterns of Transition', Policy Research Working Paper no.1564 (Washington, D.C.: World Bank, 1996)].
8. ЕБРР. Доклад о процессе перехода за 1999 год: десять лет преобразований (Лондон: Европейский банк реконструкции и развития, 1999) [EBRD, Transition Report 1999: Ten Years of Transition (London: European Bank of Reconstruction and Development, 1999)].

9. ЕБРР. Доклад о процессе перехода за 2004 год: инфраструктура (Лондон: Европейский банк реконструкции и развития, 2004) [EBRD, Transition Report 2004: Infrastructure (London: European Bank of Reconstruction and Development, 2004)].

10. Колодко, Г. От шока к терапии: политэкономия постсоциалистических преобразований (Оксфорд: Оксфорд Университи Пресс, 2000) [Kolodko, G. From Shock to Therapy: The Political Economy of Postsocialist Transformation (Oxford: Oxford University Press, 2000)].

11. Лавигне, М. Экономика преобразований: от социалистической к рыночной экономике (Бэйсингстоук: Макмиллан, 1999) [Lavigne, M. The Economics of Transition: From Socialist Economy to Market Economy (Basingstoke: Macmillan, 1999)].

12. Лученок, А. И. Использование неоинституциональных подходов в белорусской экономической модели / А. И. Лученок // Белорус. экон. журнал. – 2005. – № 2. – С. 4–12.

13. МВФ. Республика Беларусь – последние экономические события. Страновой доклад сотрудников № 97/111 (Вашингтон, О. К.: Международный валютный фонд, 1997) [IMF, Republic of Belarus – Recent Economic Developments. Staff Country Report № 97/111 (Washington, D.C.: International Monetary Fund, 1997)].

14. МВФ. Республика Беларусь: отдельные проблемы. Страновой доклад № 04/139 (Вашингтон, О. К.: Международный валютный фонд, 2004) [IMF, Republic of Belarus: Selected Issues. Country Report No. 04/139 (Washington, D.C.: International Monetary Fund, 2004)].

15. Мурелл, П. Эволюционные и радикальные подходы к экономическим реформам в экономике с центральным планированием / П. Мурелл // Экономика планирования. Т. 25 (1), 1992. [Peter Murrell, 'Evolutionary and Radical Approaches to Economic Reform', Economics of Planning. Vol. 25 (1), 1992]. – С. 79–96.

16. Оренштейн, М. Из красноты: построение капитализма и демократии в посткоммунистической Европе (Энн Арбор: Университи оф Мичиган Пресс, 2001) [Mitchell A. Orenstein, Out of the Red: Building Capitalism and Democracy in Postcommunist Europe (Ann Arbor: The University of Michigan Press, 2001)].

17. Перейра, Л. К. Б. Экономические реформы в новых демократических государствах: социал-демократический подход (Кембридж: Кембридж Университи Пресс, 1993) [Pereira, L. C. B., Maravall, J. M., and Przeworski, A. Economic Reforms in New Democracies: A Social Democratic Approach (Cambridge: Cambridge University Press, 1993)].

18. Познански, К. (ред.). Эволюционный переход к капитализму (Боулдер: Уэствью Пресс, 1995) [Kazimierz Poznanski (ed.), The Evolutionary Transition to Capitalism (Boulder: Westview Press, 1995)].

19. Программа социально-экономического развития на 2001–2005 гг. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.president.gov.by/rus/programm/> – Дата доступа: 19.03.2004.

20. Программа социально-экономического развития на 2006–2010 гг. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.president.gov.by/rus/programm/> – Дата доступа: 03.02.2008.

21. ПРООН. Беларусь: государство, управление, народ. Национальный доклад о человеческом развитии за 1998 г. (Минск: Программа развития ООН, 1998) [UNDP, Belarus: State, Governance, People. National Human Development Report 1998 (Minsk: United Nations Development Programme, 1998)].

22. *Сакс, Дж.* Прыжок Польши в рыночную экономику, 2-е изд. (Лондон: МИТ Пресс, 1999) [Sachs, J. Poland's Jump to the Market Economy, 2nd.ed. (London: The MIT Press, 1999)].

23. *Старк, Д.* Постсоциалистические варианты: преобразование политики и собственности в Восточной и Центральной Европе (Кэмбридж: Кэмбридж Университи Пресс, 1991) [David Stark and Laszlo Bruzst, Postsocialist Pathways: Transforming Politics and Property in East Central Europe (Cambridge: Cambridge University Press, 1998)].

24. *Уильямсон, Дж.* Демократия и «Вашингтонский консенсус. Всемирное развитие. Т. 21 (8), 1993 [John Williamson, 'Democracy and the "Washington Consensus", World Development. Vol. 21 (8), 1993]. – С. 1329–1336.

25. *Фишер, С.* Страны с переходной экономикой десять лет спустя: рабочий материал Международного валютного фонда WP/00/30, Вашингтон, О. К.: МВФ, 2000 [Stanley Fisher and Ratna Sahay, 'The Transition Economies after Ten Years', Working Paper of International Monetary Fund WP/00/30, Washington, D.C.: IMF, 2000].

26. *Шимов, В. Н.* Экономическое развитие Беларуси на рубеже веков: проблемы, результаты, перспективы / В. Н. Шимов. – Минск : Белорус. гос. экон. ун-т, 2003.

СОДЕРЖАНИЕ

Введение	3
<i>Бондарь М. А.</i> Особенности регулирования международной интеллектуальной миграции	4
<i>Гаврилко Г. Н.</i> Роль профсоюзов в условиях глобализации и региональной интеграции	18
<i>Данильченко А. В., Калинин Д. С.</i> Теоретические основы транснационализации страны и предприятия	30
<i>Ермаленок А. В.</i> Формирование стратегически ориентированной системы бюджетирования международной телекоммуникационной компании.....	51
<i>Малашенкова О. Ф.</i> Теоретические основы международного венчурного инвестирования.....	63
<i>Нестерова А. А.</i> Ретроспективный взгляд на теории, объясняющие трудовую миграцию.....	80
<i>Нечай А. А., Чэнь Ян Ян.</i> Тенденции развития международного туристического рынка и особенности въездного туризма в Китае.....	88
<i>Семак Е. А.</i> Интеграционное сотрудничество стран ЕврАзЭС в условиях глобального экономического кризиса	96
<i>Субцельная Е. В.</i> Эволюция понятия единого экономического пространства	105
<i>Турлай И. С.</i> Воздействие региональной интеграции на привлечение прямых иностранных инвестиций: теоретический анализ	112
<i>Углов В. В.</i> Институциональная структура организационно-экономического механизма внешнеторгового финансирования в странах в период трансформации	123
<i>Филитова Л. Е.</i> Мировой опыт проектного финансирования. Роль банков	138
<i>Ху Цзюнь Жун.</i> Современные тенденции экономической транснационализации Китайской Народной Республики	151
<i>Якушенко К. В.</i> Развитие издательского рынка и рынка средств массовой информации в условиях глобального экономического кризиса	174
<i>Ярошевич В. И.</i> Белорусская экономическая политика в контексте западных подходов к преобразованиям	184

Научное издание

БЕЛАРУСЬ И МИРОВЫЕ ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ПРОЦЕССЫ

СБОРНИК НАУЧНЫХ СТАТЕЙ

Выпуск 8

В авторской редакции

Художник обложки *Т. Ю. Таран*
Технический редактор *Г. М. Романчук*
Корректор *Л. Н. Масловская*
Компьютерная верстка *А. В. Заборонок*

Ответственный за выпуск *А. Г. Куццова*

Подписано в печать 28.12.2010. Формат 60×84/16. Бумага офсетная. Гарнитура Таймс.
Печать офсетная. Усл. печ. л. 11,39. Уч.-изд. л. 12,67. Тираж 100 экз. Зак.

Белорусский государственный университет.
ЛИ № 02330/0494425 от 08.04.2009.
Пр. Независимости, 4, 220030, Минск.

Отпечатано с оригинала-макета заказчика.
Республиканское унитарное предприятие
«Издательский центр Белорусского государственного университета».
ЛП № 02330/0494178 от 03.04.2009.
Ул. Красноармейская, 6, 220030, Минск.