

с банковскими депозитами являются важным инструментом для инвестиций средств физических лиц, сохранения и накопления их сбережений.

Решение этих вопросов позволит рассматривать рынок ценных бумаг как эффективный и гибкий механизм перераспределения финансовых ресурсов, трансформации сбережений в инвестиции, адекватный условиям рыночной экономики.

### Электронные публикации в Интернете

1. Річний звіт НКЦПФР за 2012 рік: Інновації для розвитку ринку // Національна комісія з цінних паперів і фондового ринку [Електронний ресурс]. — Режим доступу: [http://www.nssmc.gov.ua/user\\_files/content/58/1370875350.pdf](http://www.nssmc.gov.ua/user_files/content/58/1370875350.pdf). — Дата доступу: 10.11. 2013.

2. Гриценко, Л.Л. Проблеми розвитку фондового ринку України в умовах фінансової глобалізації / Л.Л. Гриценко, В.В. Роєнко // Електронний архів Сумського державного університету [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://essuir.sumdu.edu.ua/bitstream/123456789/8960/1/11.pdf>. — Дата доступу: 10.11. 2013.

3. Гаврилишин, Н.М. Проблеми функціонування ринку цінних паперів в Україні та шляхи їх вирішення / Н.М. Гаврилишин / [Електронний ресурс]. — Режим доступу: [http://www.rusnauka.com/15\\_APSN\\_2010/Economics/67445.doc.htm](http://www.rusnauka.com/15_APSN_2010/Economics/67445.doc.htm). — Дата доступу: 10.11. 2013.

*Стаття поступила  
в редакцію 28.11. 2013 г.*

**ЛЮ СЯОМЭЙ**

## ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ ИНТЕРНАЦИОНАЛИЗАЦИИ МАЛОГО И СРЕДНЕГО БИЗНЕСА: ОПЫТ КИТАЯ

Интернационализация мировой экономики, т. е. выход национального бизнеса на зарубежный рынок, развивалась во второй половине XX в. высокими темпами, что вызвало большой интерес ученых.

Мировая практика показывает, что малый и средний бизнес (далее — МСБ) в современной экономике оперативно адаптируется к изменениям конъюнктуры рынка, активно внедряет новые технологии. Он становится самостоятельным сектором, обладающим значительным инновационно-производственным и экспортно-ориентированным потенциалом. Так, в настоящее время в США, Германии, Италии доля МСБ в структуре ВВП составляет более 50 %, в экспорте промышленности — 25–40 %, а с учетом участия в международной производственной кооперации с крупными предприятиями она приближается к 60 %. В Китае доля МСБ в ВВП составляет 60 %, внешнеторгового оборота — 68 %. На долю МСБ приходится 66 % патентов, 75 % технических новшеств, 65 % инновационной продукции [1, 53–63; 2, 247]. Поэтому исследование современных теорий интернационализации представляет научный и практический интерес для обоснования возможностей их использования малым и средним бизнесом.

Наиболее применимыми являются, на наш взгляд, технологические теории, в основе которых лежит инновационное превосходство. В первую очередь сле-

*ЛЮ Сяомэй, аспирантка кафедры международного бизнеса Белорусского государственного экономического университета.*

дует назвать неоклассическую теорию технологического прорыва Й. Шумпетера, в соответствии с которой применение новых комбинаций факторов (нововведений) обеспечивает предпринимателю превосходство на внутреннем рынке. Этим он может воспользоваться и для выхода на внешний рынок.

Существенное значение в инновационной экономике играют случайные события, неоднократно становившиеся причиной открытий в науке. Именно этот фактор вводит М. Портер в свою теорию международной конкурентоспособности фирмы, и в этой части его теория может быть использована субъектами МСБ при разработке стратегии выхода на внешний рынок. Тем более что многие открытия, приведшие к прогрессу в технологии и общественной жизни, были сделаны на малых предприятиях. По мнению Портера, случайные события, как элемент инновационной экономики, могут способствовать изменению уровня конкурентоспособности в отрасли и успешной интернационализации МСБ.

На рубеже XX и XXI вв. внимание ученых обращено на глобальное изменение условий функционирования МСБ. Ускоряющийся процесс глобализации мировой экономики создает новые возможности интернационализации МСБ. Используя преимущества и новые формы международной деятельности субъектов этого вида бизнеса (субподряд, аутсорсинг, франчайзинг и международная кооперация), предприятия МСБ не только обеспечивают крупные организации запасными частями, но как самостоятельные субъекты хозяйствования активно участвуют во внешнеэкономических связях, что в значительной мере способствует оживлению международной торговли.

В научных исследованиях, как правило, раскрываются различные аспекты и модели поэтапной интернационализации на примере развитых стран (Уппсальская модель интернационализации, модель транзакционных издержек Р. Коуза, эклектичный подход Дансинга, сетевая модель), однако процессам интернационализации МСБ, которые, по мнению Свена Холленсена, являются «прирожденными глобалистами», в экономической литературе уделяется мало внимания. Под «прирожденными глобалистами» понимаются предприятия МСБ с количеством сотрудников менее 500 и годовыми продажами на сумму менее 100 млн дол., делающие упор на передовые технологии в разработке относительно уникального продукта или инновационный процесс. Иначе говоря, это небольшие, ориентированные на технологию компании, которые оперируют на внешних рынках с самого их основания [3, 104].

Особое внимание в исследованиях уделяется определению форм сотрудничества МСБ с крупными, особенно транснациональными, корпорациями на условиях международной производственной кооперации. Анализ мирового опыта показал, что основными формами сотрудничества субъектов МСБ и крупных компаний являются экспорт (внутрикорпоративная торговля); международный франчайзинг; лицензирование; заключение контрактов на управление, на выполнение работ «под ключ», соглашений о передаче ноу-хау и о совместном производстве. В рамках названных выше традиционных форм зарубежного сотрудничества развивается система специфических деловых отношений, таких как субподряд (аутсорсинг) в производственной сфере, франчайзинг в торговле, лизинг в финансовой сфере, венчурный бизнес в инновационной деятельности, кластерные системы в национальных отраслях [3, 329]. Эти формы составили фундамент новых производственных отношений, которые получили развитие первоначально в Японии, а в последующем — в США, Европе и КНР. Суть этих отношений — налаживание кооперационного сотрудничества между малыми, средними и крупными предприятиями, позволяющего их участникам достичь высокой эффективности производства благодаря разделению труда, специализации, рациональному использованию

имеющихся производственно-технологических мощностей и оптимизации использования всех видов ресурсов [4, 244].

Необходимо отметить, что доля МСБ в общем объеме иностранных инвестиций в большинстве стран остается низкой (не достигает 10 %) [5, 7]. Однако при этом нельзя забывать, что ПИИ в сфере МСБ приносят более ощутимый экономический эффект по сравнению с отечественными инвестициями. Они, как правило, используют более эффективные формы сотрудничества с целью осуществления интернационализации предпринимательской деятельности. Именно поэтому анализ специфики интернационализации МСБ становится неотъемлемой частью мирохозяйственных исследований.

Для устойчивого развития МСБ в новых условиях, связанных с глобализацией и обострением международной конкуренции, правительства многих стран мира оказывают существенную поддержку субъектам МСБ, которые объективно не могут выдержать конкуренции с крупным бизнесом. Особый интерес в этом отношении представляет опыт Китая по стимулированию интернационализации МСБ.

Активную роль в деятельности МСБ на международном рынке играет Фонд расширения международного рынка. Так, в 2008 г. Министерство финансов Китая направило 7 млрд юаней в рамках этого фонда на поддержку 175 тыс. предприятий МСБ, действующих в сфере внешней торговли. Сумма их экспорта увеличилась с 94,12 (2001 г.) до 360,75 млрд юаней (2008 г.). С 2007 по 2009 г. Министерство финансов КНР через Фонд инвестирования научно-технических предприятий в сфере МСБ выделило 659 млн юаней на создание 154 инвестиционных предприятий. Субсидии государства на НИОКР в 2010 г. составили 2 % ВВП, из них было выделено 1,65 млрд дол. на поддержку высокотехнологичных малых предприятий. С целью расширения внешнеэкономической деятельности МСБ в Китае в 2011 г. общая сумма затрат на организацию заграничных выставок 7 000 предприятий МСБ составила 1,23 млрд юаней [5–7].

Ведущую роль в государственной поддержке экспорта играет один из государственных политических банков Китая — Экспортно-импортный банк Китая, который обслуживает кредиты для экспорта высокотехнологичного или крупногабаритного оборудования. Объем экспортных кредитов, выдаваемых Экспортно-импортным банком Китая, достигает 0,5 % ВВП страны.

Все кредиты экспортерам, выдаваемые через Экспортно-импортный банк, должны быть застрахованы Китайской корпорацией страхования экспортного кредитования «Синосюр», которая является вторым важнейшим элементом государственной поддержки экспорта. Целью создания «Синосюр» стало обеспечение поддержки и развития экспорта китайских товаров (в первую очередь машинотехнической и высокотехнологичной продукции), а также привлечение зарубежных инвестиций китайских компаний через страхование экспортных кредитов и выпуск соответствующих гарантий.

Созданный Китайский центр координации и кооперации бизнеса является специальным агентством по обслуживанию субъектов МСБ и одновременно обеспечивает экономическую и технологическую кооперацию между национальными и зарубежными организациями поддержки и развития малых и средних предприятий (далее — МСП). В стране также функционирует государственная некоммерческая информационная служба, поддерживаемая Департаментом развития МСП в Национальной комиссии по развитию и реформированию. Это позволило обеспечить всестороннее и своевременное информационное обслуживание населения страны и всех государственных органов по вопросам деятельности субъектов МСБ [8, 117–118].

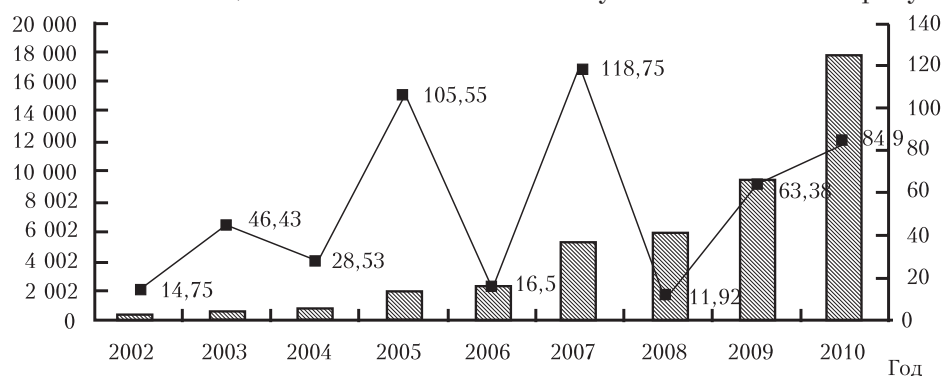
Государственная поддержка выхода МСП на внешние рынки осуществляется посредством экономических рычагов, в том числе через систему возврата пошлин

ны на экспорт (по ставке от 0 до 10 %), систему возврата НДС по ставке от 8 до 17 % (для экспорта большинства товаров народного потребления по ставке 13 %, для экспорта наукоемкой продукции — 17 %), через увеличение капиталовложений и субсидирование. Объем возврата пошлин в 2010 г. превышал уровень 2004 г. более чем в 2,5 раза.

Именно эти активные меры поддержки позволили изменить товарную структуру импортно-экспортных поставок предприятий МСБ. В 2009 г. доля технологичной продукции составила уже 59,3 % всего объема экспорта, а доля продукции новых и высоких технологий — 31,4 %, при этом основной рост обеспечивали именно предприятия МСБ, доля которых во внешнеторговом обороте Китая составила 68 %. Следует отметить, что в Китае не менее 40 % экспортно-ориентированных предприятий принадлежат к предприятиям с иностранным капиталом [7].

В целях экономии природных ресурсов и ослабления напряженности занятости в стране китайское правительство активно проводит поощрение зарубежного инвестирования и его защиту, что содействует интернационализации бизнеса. С этой целью правительство поощряет учреждение дочерних предприятий или филиалов за рубежом, стимулирует увеличение вывоза капитала, создание научно-исследовательских центров, участие в акционерном капитале зарубежных фирм, а также уделяет внимание созданию известных китайских марок и брендов, способных конкурировать на мировых рынках.

Согласно официальной статистике Министерства коммерции, 60 % предприятий, инвестирующих за границу, относятся к МСБ. Начиная с 2002 г. объем зарубежных инвестиций МСБ Китая постоянно увеличивается (см. рисунок).



Динамика зарубежных инвестиций МСБ из Китая с 2002 по 2010 г.: ■■■ объем зарубежных инвестиций, млн юаней; —■— рост зарубежных инвестиций, %

*Примечание:* наша разработка на основе [5].

Следует отметить, что инвестиции китайских предприятий за границу за этот период позволили создать для Китая и стран, принимающих инвестиции, более 10 млн новых рабочих мест.

Наряду с этим государство активно развивает тактику защиты прав и интересов китайских предприятий МСБ в ходе инвестирования за рубеж. Министерство коммерции КНР помогает субъектам МСБ, которые направляют инвестиции за рубеж, ознакомиться с инвестиционной средой страны, в том числе с налоговыми ставками, положением на рынке труда, торговыми отношениями с Китаем, льготными мерами и др., а также обеспечивает техническое обслуживание предприятий и контроль над валютными рисками. Так, в 2012 г. Министерство коммерции КНР обнародовало правила управления лицами, работающими за рубежом, создав систему заблаговременного оповещения и реагирования в случае чрезвычайных ситуаций с целью своевременного и оперативного противо-

действия рискам. Китайские предприятия не только проводят работу по анализу и оценке риска инвестиционных проектов, но и приглашают на работу иностранных специалистов с целью перенять у них опыт. На сегодняшний день в Китае сделано многое для снижения вероятности рисков в зарубежном инвестировании.

Исследуя опыт Китая, можно выделить несколько важных факторов, стимулирующих интернационализацию деятельности МСБ:

- стратегия «Идти во вне» Китая предоставила возможности субъектам МСБ участвовать во внешнеэкономической деятельности. Рост годовых темпов экспорта более чем на 30 % стал важным показателем процесса интернационализации МСБ; прямые иностранные инвестиции начали играть важную роль в стимулировании участия МСБ в кооперации с иностранными компаниями;

- созданы специальные структуры, разрабатывающие и осуществляющие поддержку внешнеэкономических операций МСБ;

- осуществлено разделение функций правительства и предприятий: право на ведение импортно-экспортных операций передано от правительственных органов к самим предприятиям МСБ, в том числе и частным;

- усилена интенсивность финансового, кредитно-денежного, налогового стимулирования выхода предприятий МСБ на международный рынок (увеличена ставка возврата пошлин на экспорт сельскохозяйственных и высокотехнологических продуктов; снижена или ликвидирована ставка возврата пошлины на экспорт ресурсоемких, энергоемких продуктов, а также продуктов с высоким уровнем загрязнения и продуктов с низкой добавленной стоимостью);

- создана система обслуживания субъектов МСБ: проводятся бесплатные консультации, организуются лекции известных иностранных специалистов по обучению персонала и внедрению передового опыта управления; создан специальный сайт МСБ, предоставляющий информацию об отечественных и зарубежных рынках;

- правительство Китая принимает участие в международных совещаниях министров АРЕС и ОЕСД, где освещаются проблемы развития МСБ; активно организуются международные выставки технологических достижений и продуктов. Успешно развивается сотрудничество с Францией, Германией, Италией, Англией, США и другими странами, т. е. теми, где успешно функционирует МСБ.

Несмотря на установление центральным правительством и местными властями Китая ряда льготных мер для поддержки развития МСБ, ориентированного на внешние рынки, на этом направлении существует множество проблем.

Наиболее очевидными внутренними факторами, сдерживающими выход субъектов МСБ в Китае на международные рынки, часто выступают: высокая стоимость выхода на внешние рынки (затраты на исследование зарубежных рынков, покупку консалтинговых услуг, перевод документов, адаптацию продукции к иностранным потребителям и др.); дефицит квалифицированных работников и специалистов по маркетингу, плохое знание таможенных процедур (особенно за рубежом); недостаточное знание культуры, коммерческого климата, юридической системы зарубежных стран, языковые барьеры; большинство китайских предприятий МСБ не осознают необходимость подготовки к противодействию рискам, а также к международной конкуренции.

Среди внешних факторов, тормозящих выход МСП на международные рынки, можно выделить следующее: отсутствие стабильной долгосрочной системы содействия экспорту, поскольку многие действующие меры ориентированы на временное решение проблем; блокирование ценовой конкуренции антидемпинговым законодательством и расследованием; повышенные требования к сертификации; сложность кредитования и страхования экспорта; рост валютного курса юаня; высокие требования к сервису (послепродажное обслуживание, наличие специализированных подразделений); высокий порог доступности субъектов МСБ к ведению транснациональной деятельности (для создания компании или представительства за рубежом); недостаточный опыт управления транснациональной деятельностью

