

МЕЖДУНАРОДНОЕ РАЗДЕЛЕНИЕ ПРОИЗВОДСТВЕННОГО ПРОЦЕССА И СЕТЕВАЯ ЭКОНОМИКА: ПЕРСПЕКТИВЫ РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ

Г.А. Шмарловская,

доктор экономических наук, профессор, декан факультета международных экономических отношений Белорусского государственного экономического университета

Для Республики Беларусь, как малой открытой экономики, одной из стратегических целей, а также предпосылок развития является высокая адаптация к изменениям, происходящим в мировой экономике. В том числе это относится к процессам вхождения в «новую» мировую интернационализированную экономику, приспособления к более сложным организационным структурам международного производства. В связи с этим перед хозяйствующими субъектами стоят проблемы выбора эффективной международной стратегии и апробации новых технологий проникновения на мировые, региональные и национальные рынки, поиска новых сфер вложения капитала за рубежом.

Это определяет актуальность исследований особенностей развития международного разделения труда (МРТ), включая международную специализацию и кооперацию, а также функционирования международной сетевой экономики.

Международное разделение производственного процесса – предпосылка становления международной сетевой экономики

В условиях глобализации объективной предпосылкой углубления МРТ являются концентрация и централизация производства и капитала, выход которых на международный уровень обусловили развитие специфического его типа – международного разделения производственного процесса (МРПП).

В научной литературе [1; 2] **международное разделение производственного процесса (МРПП)** определяется как процесс распределения технологических стадий производства товаров или услуг между произ-

водителями, расположенными в ряде стран, который сопровождается формированием и функционированием взаимосвязанной, взаимозависимой сетевой структуры международной производственной кооперации в рамках глобальной «новой» экономики.

Активное распространение МРПП, как свидетельствует мировой опыт, происходит в 80-е годы XX в., когда в условиях резкого обострения международной конкуренции и быстрых технологических изменений, связанных с информационной революцией, основными факторами конкурентоспособности становятся обладание передовыми технологиями и развитие наукоемких производств.

В результате развитие страны и ТНК модифицируют международную специализацию и начинают масштабную реструктуризацию всех отраслей. На микроуровне это отражается в процессах дезинтеграции управления, апробации новых более сложных организационных структур международного производства, новых способов его концентрации и централизации.

На практике развитие МРПП находит выражение в том, что начиная с 80-х годов XX в. активизируется процесс экспорта предпринимательского капитала из развитых стран в развивающиеся страны, главным образом Юго-Восточной Азии. Это приводит к тому, что тенденция перемещения отдельных производств или фрагментов в развивающиеся страны, получившая свое развитие в 60-е годы, в 80-е годы трансформируется в глобальное явление, которое становится важнейшим фактором становления «новой» мировой экономики. В этот период в основном осуществляется перенос трудоемких, энергоемких, материалоемких и экологически вред-

ных производств, среди которых текстильное, кожевенное и др.

Начиная с 90-х годов XX в. международные компании специализируются на выпуске высокотехнологичных и качественных частей, компонентов, вследствие чего ускоряется разделение производственного процесса и перенесение отдельных стадий узкоспециализированного производства также в развивающиеся страны. Но среди развивающихся стран отбираются те, которые располагают трудовыми ресурсами с необходимым уровнем квалификации, позволяющим выполнять трудоемкие и сложные операции по сборке конечных продуктов из импортных частей, а также минимизировать издержки производства на единицу продукции. Более того, ряд крупнейших ТНК наряду с переводом производства в другие страны начинают переключаться на сферу оказания услуг (информационных, коммуникативных, исследовательскую деятельность), вследствие чего также видоизменяют свою специализацию.

Особую роль в развитии МРПП сыграли новые индустриальные страны (НИС), которые, включаясь в международное производство, по сути, повторили опыт развитых стран. Так, НИС «первой волны», вследствие притока в их экономику значительных объемов ПИИ, современных технологий, производственного опыта и пр., достаточно быстро прошли этап развития импортозамещающего производства готовой продукции. Также как и развитые страны, они начали специализироваться на производстве частей и компонентов, вовлекая в технологический процесс международного производства другие развивающиеся страны, стоящие на более низкой ступени развития. Так, в 2005 г. в Филиппинах доля частей и компонентов машин и транспортных средств в их экспорте составила 88,0%, в их импорте – 87,0%, в общем объеме экспорта страны – 65,4, в общем объеме импорта страны – 50,3%; в Сингапуре – соответственно 73,1, 75,7, 42,9 и 42,2% [3. С. 32].

На рубеже веков к мировому воспроизводственному процессу вслед за развивающимися странами, в том числе НИС (азиатскими и латиноамериканскими), активно начинают подключаться государства с транзитивной экономикой – ЦВЕ и СНГ. Вследствие этого процесс перемещения центра

экономического развития на развивающиеся рынки приобретает глобальный характер.

Таким образом, развитие МРПП обусловило функционирование диверсифицированных многоотраслевых капиталов, модификацию международной специализации, что, в свою очередь, стимулировало распространение новых способов международной производственной кооперации и появление новых сетевых организационных форм международных компаний и связей между ними. В итоге возникла **международная сетевая экономика**.

Однако, прежде чем выяснять содержание процесса вовлечения транзитивных стран в МРПП, целесообразно вначале уточнить сущность понятия «международная сетевая экономика», которое в определенной мере является уже сформировавшимся.

Так, в докладе, подготовленном Европейской комиссией [4], глобальная сетевая экономика определяется как «среда, в которой любая компания или индивид, находящиеся в любой точке экономической системы, могут контактировать легко и с минимальными затратами с любой другой компанией или индивидом по поводу совместной работы, для торговли, для обмена идеями и ноу-хау или просто для удовольствия».

С технологической точки зрения, сетевая экономика – это среда, где юридические и физические лица могут осуществлять хозяйственную деятельность с помощью электронных сетей, цифровых телекоммуникаций, которые создают новые возможности по снижению затрат на организацию длительных связей между участниками совместной деятельности, в том числе расположенных в различных точках мира, устанавливаемых для наиболее рационального использования всех ресурсов организации, что снимает проблему ограниченности ресурсов, а также обмена информацией. В то же время информационно-коммуникативные технологии (ИКТ) предоставляют новые инструменты для реорганизации форм совместной деятельности и внедрения принципов сетевой организации, предполагающей уменьшение доли иерархических форм и повышение доли коллективных форм управления.

Сетевая реорганизация производства развивается в отношении отдельных фирм, представляющих малый и средний бизнес, а

также международных корпораций, финансово-промышленных групп.

Российские ученые поддерживают точку зрения относительно того, что сетевая экономика – это международная экономическая среда, которая является результатом развития международного производства и сетевой организации [5–8 и др.]. Так, Е.Ф. Авдокушин утверждает, что международная сетевая экономика «включает в себя саму сеть, новое МРТ, производительные силы, а также всю совокупность производственных, информационных, организационно-управленческих, маркетинговых и других отношений. В условиях глобализирующейся экономики возникающие, формирующиеся и принимающие устойчивые формы межфирменные сети улавливают и используют различные элементы новых производственных, управленческих, маркетинговых и других технологий, формируют все более интегрированное международное производство, создают все более стандартизированный, массовый международный продукт... Информационные сети становятся базой формирования современной индустриальной сети – основы международного производства» [5. С. 8].

Основу международной сетевой экономики образуют сетевые индустриальные объединения (СИО), которые определяют как совокупность фирм, носящих автономный характер и включенных в сеть для совместного выполнения производственных функций, объединенных на основе кооперации и взаимного владения акциями участников (производителей, поставщиков, торговых и финансовых компаний), а также рыночных механизмов координации [6. С. 40–43]. В теории и на практике выделяют следующие основные типы СИО: базовые, стратегические (стратегические альянсы, союзы, семьи), временные и региональные.

Стратегии ТНК по включению транзитивных стран в МРПП и сетевую организацию международного производства

Для Республики Беларусь, отрабатывающей пути вхождения в мирохозяйственные связи, научный и практический интерес представляют исследования стратегий, которые используют ТНК в отношении транзитив-

ных стран по присоединению к процессам МРПП, а также стратегии транзитивных стран по вхождению в технологические цепочки крупнейших ТНК и формированию сетевых организационных структур.

Результаты исследования свидетельствуют о том, что **к стратегиям ТНК**, применяемым в отношении транзитивных стран, правомерно отнести следующие:

1) **стратегия проникновения ТНК в страну** посредством создания офиса (представительства, филиала), производства, в том числе:

- формирования торгово-сбытовых и/или дилерских сетей, обслуживающих центров по сбыту товаров;

- открытия дочерних компаний и филиалов ТНК, работающих на внутреннем рынке, которые либо занимаются освоением сырьевых ресурсов путем разведки, добычи и первичной обработки сырья, либо ориентируются на развитие импортозамещающего или экспортоориентированного производства;

- создания сборочного производства;

2) **стратегия включения национальных организаций в технологическую цепочку ТНК** посредством:

- приобретения готовых предприятий в странах, где незначительно корпоративное присутствие, что активно используется ТНК, например автомобилестроительной, пищевой промышленности;

- заключения соглашений по реализации совместных проектов, участию в конгломератах;

- развития форм совместного предпринимательства с использованием кооперационных связей, научно-технической сферы, альянсов;

3) **стратегия размещения производственных мощностей высокотехнологичных ТНК, осуществляющих НИОКР.**

Она обусловлена наличием в транзитивных странах высококвалифицированных ученых, инженеров, конструкторов, невысоким уровнем оплаты их труда, а также тем, что в совокупных затратах таких компаний значительна доля расходов на НИОКР. Данную стратегию применяют ТНК автомобилестроительной отрасли, а также индустрии программного обеспечения, среди которых IBM, Siemens, Ericson и др.;

4) **стратегия расширения производственной базы в регионах с низким уровнем затрат;**

5) **стратегия переноса отдельных стадий производства с ориентацией на ресурсо- и трудоемкие отрасли;**

6) **стратегия размещения производства товаров (услуг) с ориентацией на конкурентный национальный рынок принимающей страны.**

При этом определяющим фактором размещения в странах – основных потребителях продукции филиалов ТНК является близость рынков сбыта вследствие развития новых трудо- и энергосберегающих технологий. Кроме того, использование данной стратегии связано со стремлением к удовлетворению спроса в принимающих государствах с учетом их специфики, в том числе социокультурных, природных различий, торговых барьеров; требований о закупках на местном рынке компонентов для готовой продукции, выпускаемой филиалами. Наиболее активно она используется ТНК, специализирующимися на производстве пищевых продуктов, готовой одежды;

7) **стратегия компании по преобразованию ее в крупнейшую мировую компанию по своей капитализации.**

Она находит воплощение в формировании в определенной отрасли единой сети взаимосвязанных производителей, в которой лидирует узкая группа крупнейших корпораций.

Об активной деятельности ТНК на территории транзитивных стран ЦВЕ и СНГ свидетельствуют следующие показатели.

Данные индекса транснациональности, который разработан ЮНКТАД для оценки масштабов и степени зарубежной активности ТНК. По результатам за 2002 г., он составил для Эстонии и Македонии 40%, Чехии, Венгрии, Словакии, России, Молдавии – 30%, Словении, Литвы, Болгарии – 20% [7. С. 41].

Число и объемы сделок по трансграничным слияниям и поглощениям.

Численность ТНК, осуществляющих общее присутствие, производство, НИОКР. Так, по европейским ТНК наиболее высокие показатели у Польши (общее присутствие – 39 ТНК, производство – 26, НИОКР – 1 ТНК), Чехии (соответственно 36, 18, 1), Венгрии (соответственно 34, 17, 2), Румынии

(соответственно 27, 10, 0); среди стран СНГ: у России (соответственно 35, 16, 1), Украины (соответственно 20, 6, 0) [7. С. 42].

В отраслевом разрезе преобладают ТНК электро- и водоснабжения, черной металлургии, автомобилестроения, химической, деревообрабатывающей и целлюлозно-бумажной, парфюмерно-косметической, пищевкусовой, фармацевтической, электронно-технической промышленности. Например, британско-голландская Royal Dutch/Shell осуществляет свою деятельность в 17 странах, французская Total – в 15, British Petroleum – в 11, итальянская ENI – в 10, российский «Газпром» – в 11 странах.

ТНК проникают в страны с транзитивной экономикой, используя все вышеназванные стратегии и средства.

Стратегии стран с транзитивной экономикой по включению в МРПП

Транзитивные страны используют **стратегию вхождения в воспроизводственные цепочки международных компаний**. Она реализуется посредством:

- проведения политики импортозамещения, которая позволяет впоследствии включаться в МРПП в качестве импортера и экспортера частей, компонентов;

- подключения к международным процессам концентрации и централизации капитала в качестве субъекта слияний и поглощений, что используется компаниями, обладающими финансовыми ресурсами.

Эта стратегия позволяет компаниям проникать на новые рынки, минуя таможенные барьеры, получать доступ к источникам сырья и обеспечивать бесперебойные его поставки, устанавливать контроль над внешними рынками и дилерской сетью приобретенных компаний, увеличивать производственные мощности, получать в результате слияний запатентованные технологии, доступ к рынку специализированной высококачественной продукции, превращаться в ведущих игроков на развивающихся рынках, составляя конкуренцию корпорациям мирового уровня.

Примером являются российские компании. Так, компания «Лукойл», капитализация которой превысила 350 млрд долл. США, обладает активами более чем в 30 странах Европы, Америки, Азии и экспортирует бо-

лее 80% продукции. В 90-х годах она приобрела обанкротившиеся нефтеперерабатывающие предприятия в Румынии и Болгарии, что позволило расширить производственные мощности, получить доступ на новые рынки, а также выйти на побережье Черного моря и таким образом обеспечить решение проблемы транспортировки. В течение 2004 – 2005 гг. «Лукойл» путем поглощения получила в полную собственность ряд компаний: «Mobil» (США, стоимость сделки 266 млн долл.), «Teboil&Suomen Petrooli» (Финляндия, стоимость сделки 270 млн долл.), «Nelson Resources» (Канада/Казахстан, стоимость сделки 200 млн долл. США) [9].

Примерами успешных сделок также являются: покупка российской компанией «Амтел» (второй по величине производитель шин) голландской компании «Vredestein Banden» (сделка составила 250 млн долл с правом перемещения технологических мощностей на более рентабельные российские площади); приобретение металлургической компанией «Северсталь» активов американской компании «Rouge Industries» (сделка на 300 млн долл.), что позволило обойти таможенные ограничения и получить доступ на американский рынок с клиентурой известной компании–производителя стали [9].

В 2007 г. «Норильский никель» приобрел канадскую компанию «Lion Ore» (6,4 млрд долл.), «Евраз Групп» – американскую компанию «Oregon Steel» (2,3 млрд долл.).

Российские компании активно используют **стратегию восстановления гигантских вертикально интегрированных производственных комбинатов** на территории СНГ. Например, компания «Русал» (крупнейшая в России, а в мире – третий производитель алюминия по объему производимой продукции) усилила свои позиции вследствие слияний, в том числе с российской компанией «СУАЛ», швейцарской группой компаний «Silencore», австралийской компанией «Queensland Alumina» (производитель глинозема, сделка на 401 млн долл. за 20%-й пакет акций), что позволило увеличить сырьевую базу компании, восстановить и модернизировать в Армении завод по производству фольги (АРМЕНАЛ), который стал монополистом на рынке фольги на Кавказе и в Центральной Азии [9].

Наряду с этим страны с транзитивной экономикой успешно апробируют стратегии, которые применяют ведущие мировые ТНК. Среди них можно выделить: **стратегию создания торгово-посреднических сетей (торгово-производственных сетей); стратегию международной специализации и проникновения на мировые рынки в рамках ограниченных отраслей, имеющих конкурентные преимущества, и в отношении которых активно развиваются глобальные процессы консолидации** (в отношении компаний нефтегазовой, металлургической, телекоммуникационной отраслей).

Стратегия многовекторного подключения к мировому воспроизводственному процессу с целью проникновения как на развитые рынки Европы, США, так и на развивающиеся рынки стран СНГ, Юго-Восточной Азии (особенно Китая, Индии), Африки реализуется посредством формирования своих сетевых структур (товаропроизводящие сети, совместные и сборочные предприятия, филиалы и т. д.). С этой целью используется экспорт предпринимательского капитала, вследствие чего транзитивные страны становятся «источниками» ПИИ. Необходимо отметить, что часто миграция национального капитала стимулируется усилением конкуренции на внутреннем рынке со стороны зарубежных ТНК, стремлением избежать поглощений.

Стратегия создания новых организационно-хозяйственных форм высокоинтегрированных межотраслевых структур (ТНК, ФПГ и др.) продиктована опытом стран Запада и азиатско-тихоокеанского региона, который свидетельствует о том, что национальный капитал может выдержать конкуренцию с ТНК только при условии концентрации его в крупных промышленно-финансовых объединениях.

Направления адаптации Республики Беларусь к международной сетевой экономике

Республика Беларусь, реализуя смешанную экспортоориентированную и импортозамещающую модель развития, является субъектом и объектом МРПП, что создает предпосылки для ее вхождения в международную сетевую экономику.

Во-первых, это предопределено ее международной специализацией. В отраслевой структуре национальной экономики преобладают обрабатывающие отрасли (химическая, машиностроение, нефтеперерабатывающая, деревообрабатывающая), развитие которых вызывает потребность в углублении специализации, расширении межгосударственных связей. Например, удельный вес машиностроения и металлообработки составляет 25,7% общего объема продукции про-

мышленности, удельный вес машин, оборудования и транспортных средств – около 30% в общем объеме экспорта.

Во-вторых, расширяется интернационализация деятельности белорусских предприятий (формируется заграничная сеть предприятий, филиалов), они входят в среду международного обращения, растет число крупных ТНК, действующих на территории республики (табл. 1), а также инвесторов (табл. 2) и др.

Таблица 1

Транснациональные корпорации, имеющие представительства на рынке Республики Беларусь

ТНК	Страна	ТНК	Страна
Alcon Pharmaceuticals Ltd. AO	Швейцария	Motorola Inc	США
American Bar Association Inc.	США	Nestlé SA	Швейцария
American Merchandizing Corp.	США	Peri GMBH	Германия
BASF AG	Германия	Pfizer Inc	США
Bayer AG	Германия	Philip Moris	США
Berlin-Grhemie Ag Menarini Croup	Германия	Pliva d.d.	Хорватия
Carl Bechem GMBH	Германия	Profine GMBH OOO	Германия
Colgate-Palmolive	Германия	Ramble Company Llc	США
Daimler Chrysler AG	Германия/США	Robert Bosch GMBH	Германия
Dental-Kosmetik GMBH	Германия	Sanofi-Synthelabo Groupe	Франция
ESS Ltd.	Ирландия	Sharing	Германия
Forth Co. Llc	США	Siemens AG	Германия
Grupporeal	Италия	TAI Dong Pte Ltd	Сингапур
Igma Capital Group Llc	США	Viessman	Германия
IMC AG	Швейцария	Volvo AB	Швеция
International Paper-Kwidzyn S.A.	США	Xerox Corp.	США
Itera International Energy Llc	Россия	Wesselman Service GMBH	Германия
Jagsonpal Pharmsceuticals	Индия	Газпром	Россия
Sony Ericsson	Япония	Данхил групп	США
Lukoil JSC	Россия		

Таблица 2

Дилеры транснациональных корпораций на рынке Республики Беларусь

ТНК	Дилер в Республике Беларусь	Сфера
Volkswagen Group (Германия)	Автохаус Атлант -М ИП, Атлант -М Запад, Атлантмоторс	Автомобилестроение
Suzuki (Япония)	Автоконтинент Салон	Автомобилестроение
Mitsubishi Corporation (Япония)	Милениум Групп СП ЗАО	Оптовая торговля
Ford Motor Company (США)	Либерти Моторс, Юнион Моторс СП ЗАО	Автомобилестроение
DAF Trucks (Бельгия)	Тракинтерсервис ООО	Тяжелое машиностроение
Iveco - Industrial Vehicles Corporation (Италия, Франция, Германия))	Мари ООО	Тяжелое машиностроение
General Motors (США)	Минск-Лада ООО	Автомобилестроение
Thermo King (США)	Термокингбел	Холодильное оборудование
Borg Warner Inc. (США)	Турбоком ОДО	Автозапчасти
Jet (Швейцария)	Энергоинвестсервис УП	Станкостроение
De-Vi (Дания)	Комлайн УП	Системы электрического отопления

Таким образом, в стране созданы условия для реализации стратегий как ТНК, так и национальных производителей по присоединению к МРПП и формированию сетевых организационных структур.

В Республике Беларусь происходит постепенная трансформация от стратегии создания торгово-посреднических сетей к стратегии формирования транснациональной производственно-инвестиционной модели экономических связей, нацеленной на создание филиалов, СП и др., обеспечение перехода от экспорта товаров к производственной деятельности в странах-потребителях данной продукции на основе экспорта капитала. С этой целью предприятия-экспортеры избирают различные варианты реализации данной модели. Среди них **стратегия формирования зарубежной производственной системы**. Она осуществляется, например:

- ПО «МТЗ», РУП «МАЗ» посредством широкого географического распространения в сочетании с низкими инвестиционными вложениями на зарубежных рынках, с использованием неакционерных форм организации сборочных предприятий;

- ПО «Гомсельмаш» через закрепление своих позиций на наиболее приоритетных зарубежных рынках сбыта и создание сборочных производств на небольшом количе-

стве зарубежных рынков благодаря участию в их деятельности за счет акционерных форм организации (совместных и дочерних предприятий), что предполагает инвестиционный вклад предприятия;

- путем вхождения в ФПП (табл. 3).

Представляет интерес опыт ведущих национальных предприятий-экспортеров. Так, например, **РУП «МАЗ»** модифицировал институциональную схему реализации продукции, которая ранее основывалась на управлении сбытом. Создана сложная структура реализации, включающая следующие элементы: реализация продукции непосредственно заводом, дилеры Республики Беларусь, дилеры СНГ, заводы объединения, Торговый дом МАЗ, лизинг, внешнеторговая фирма. Вместе с тем с целью увеличения объемов продаж и расширения рынков сбыта дальнейшее развитие стратегии сбыта и продвижения продукции предполагает проведение ряда мероприятий, среди которых: увеличение объемов реализации посредством лизинга тем предприятиям и организациям, которые имеют недостаточный объем оборотных средств для полной оплаты за автотехнику; развитие торговых домов в России и других странах СНГ; завоевание рынков в регионах Латинской Америки, Азии и Африки; расширение дилерской сети как в Рос-

Таблица 3

Крупнейшие иностранные инвесторы в Республике Беларусь

Инвестор	Страна	Вид деятельности	Созданное предприятие с ИИ
Компания «Coca-Cola Beverages Holdings III B.V.»	США	Производство безалкогольных напитков	ИП «Кока Кола Бевриджиз Белоруссия»
Фирма «Double Star International Ltd.»	США	Производство кондитерских изделий	СП ОАО «Спартак»
Фирма «Fresenius Beteiligungsgesellschaft GmbH»	Германия	Производство искусственных почек	ООО СП «Фребор»
Фирма «Vicos Nahrungsmittel GmbH»	Германия	Производство кондитерских изделий	ИП «Викос» ИП «Вителла»
Компания «J&W Sanderson Ltd.»	Великобритания	Производство деталей для автомобилей	СП ЗАО «Юнисон»
Компания «Emex Enterprise Ltd.»	Багамские острова	Строительство	СП «Гражданский проект»
Фирма «McDonalds Restaurants Operations, Inc.»	США	Услуги ресторанов	ИП «Рестораны Макдональдс»
Компания «SB Telecom»	Кипр	Сотовая связь GSM	СП ООО «МЦС»
Фирма «Maersk Medical A/S Ltd.»	Дания	Производство одноразовых шприцев	ИП ООО «Маерск Медикал»
Корпорация «Boston Trade Connections, Inc.»	США	Производство труб из литейного чугуна	ОАО «Могилевский металлургический завод»

сии, так и в других странах СНГ; создание совместных сборочных производств в Китае, Вьетнаме, Аргентине (например, сотрудничество с корпорацией «Хуахан» по созданию сборочного производства машин «МАЗ» и др.); создание стратегического альянса с КамАЗом; формирование крупных логистических центров в России.

ПО «МТЗ», реализующее более 85% продукции более чем в 100 странах, строит внешнеэкономическую стратегию, нацеленную на активизацию экспорта; удержание своих позиций (доли) в странах Западной Европы, вступивших в ЕС; восстановление торговых отношений со странами дальнего зарубежья, среди которых КНДР, Литва, Ирак, Нигерия, Монголия, Ирландия, Марокко и др.; расширение влияния и завоевание позиций на новых рынках (США, Канада, стран Африки, Ближнего Востока, Латинской Америки), торговые отношения с которыми развивались в рамках СССР; увеличение существующей доли рынка в странах Восточной Европы, Балтии, Юго-Восточной Азии, Австралии и Океании, России, Украины, других стран СНГ.

Для этого в объединении создана эффективно функционирующая товаропроводящая сеть со следующей институциональной структурой:

- торговые дома, являющиеся ведущей структурой, которая имеет широкую сеть мелких дилеров, позволяющую охватить в данных рамках потенциальных потребителей тракторов, включая фермеров и индивидуальные хозяйства, осуществлять поставку и продажу техники, запчастей, а также сервисное обслуживание;

- представительства предприятия (в России, Казахстане, Туркменистане, Украине), целью деятельности которых является формирование и поддержание имиджа ПО «МТЗ» как производителя качественной и конкурентоспособной продукции;

- фирмы – агенты ПО «МТЗ» в Австралии, Вьетнаме, Греции, США, Мексике, Франции, Испании, Югославии, Египте.

Кроме того, активно привлекается иностранный капитал через создание:

- акционерных обществ за рубежом с привлечением капитала ПО «МТЗ» и иностранных инвесторов («Белтрейд» (Аргенти-

на), «Фрубак Марок» (Марокко), ООО «Беларус трейдинг» (Италия), «Пронар-МТЗ» (Польша), ООО «Белимпекс» (Германия), ООО «МТЗ-Сервис» (Латвия), «Беларус эквипмент» (Ирландия), «МТЗ-Хунгария» (Венгрия), «Беларус Норге» (Норвегия);

- совместных предприятий с иностранными партнерами, функционирующими в Польше на базе фирмы «Пронар»; в Египте на базе национальных заводов; в Эфиопии на базе Назаретского тракторосборочного завода; в России на базе ОАО «ПО ЕЛАЗ»; на Украине на базе ООО «Укравтозапчасть», а также в Пакистане, Китае, Казахстане.

Таким образом, белорусские предприятия-экспортеры, осуществляя производство в других странах, становятся международными по характеру своей деятельности.

Перспективы Республики Беларусь

Вместе с тем, чтобы выстоять в условиях глобальной конкуренции, сохранить, укрепить свое место на мировых рынках и диверсифицировать рынки сбыта, необходимо активизировать процессы интернационализации, транснационализации, миграции (экспорта) национального капитала, нацеленных на структурную адаптацию, развитие новых способов концентрации и централизации производства и капитала, современные формы сетевой организации производства.

Создание национальных ТНК затруднено в силу отсутствия значительных финансовых ресурсов. В связи с этим наиболее перспективными стратегиями для национальных предприятий-экспортеров представляются следующие:

- во-первых, продолжение процесса включения отечественных производителей в ФПП;

- во-вторых, углубление концентрации и централизации производства с целью укрупнения предприятий посредством активного участия их в слияниях и поглощениях, что позволит формировать более крупные конкурентоспособные на мировых рынках горизонтальные и вертикальные интегрированные структуры кластерного типа. При этом, как свидетельствует мировой опыт, целесообразен акцент на вертикальные образования, предполагающие включение в их состав пред-

приятый-поставщиков, в том числе находящихся за рубежом, и/или предприятий-потребителей, являющихся импортерами комплектующих. В результате отечественные предприятия смогут повысить долю своей продукции на зарубежных рынках;

- в-третьих, активизация процесса формирования своих сетевых структур через экспорт капитала преимущественно в развивающиеся страны Юго-Восточной Азии, Африки, позволяющий создавать СП, филиалы отечественных предприятий (материнских компаний по международной терминологии), переходить к контролю над производством определенной продукции в других странах и реализовывать продукцию на их внутренних рынках;

- в-четвертых, вхождение в цепочки ТНК, ориентируясь на потребности крупного региона и усиливая специализацию посредством развития фрагментации производства с последующим экспортом стандартизированных узлов, деталей, полуфабрикатов; углубление международной кооперации, позволяющее ускорить модернизацию и овладение высокими технологиями; вхождение в ведущие ТНК в качестве разработчиков НИОКР (в республике есть высококвалифицированные кадры, технопарки);

- в-пятых, стимулирование притока и расширение отраслевой структуры иностранных ТНК, осуществляющих стратегию проникновения в страну посредством общего присутствия; производство, в том числе сборочное, НИОКР;

- в-шестых, формирование стратегических альянсов по реализации совместных с ТНК проектов, включая сферу НИОКР;

- в-седьмых, развитие только того импортозамещающего производства, которое отличается новейшими технологиями и способно в перспективе стать экспортоориентированным, выпускающим продукцию, конкурентоспособную на мировых рынках.

ЛИТЕРАТУРА

1. Шишков Ю. В. Международное разделение производственного процесса меняет облик мировой экономики // МЭМО. 2004. № 10.
2. Шишков Ю. В. Внешнеэкономические связи в XX в. – от упадка к глобализации // МЭМО. 2001. № 8.
3. Шишков Ю. В. Россия на развилке стратегических дорог // МЭМО. 2007. № 12.
4. *Status Report on European Telework: Telework 1997.* European Commission Report. 1997. Режим доступа: <http://www.eto.org.uk/twork/tw97eto/>
5. Авдокушин Е.Ф. Международное производство – основа новой мировой экономики // Межрегиональная группа ученых – институт проблем новой экономики. 2005. № 1.
6. Ленский Е.В., Ленский Д.Е. Государственная промышленная политика и финансово-промышленные группы в рыночной экономике: реальность и перспективы / Под. ред. О.Н. Сосковца. М.: ООО «Канвас», 2000. С. 198.
7. Гитин А. Деятельность европейских промышленных ТНК в ЦВЕ и СНГ//МЭМО. 2006. № 9.
8. Паринов С.И., Яковлева Т.И. Экономика XXI века на базе Интернет-технологий. Институт экономики и ОПП СО РАН. Режим доступа: www.rocit.ru/public/php3part_economy21-44k
9. *Русские идут.* Зарождение развивающихся российских транснациональных корпораций. Отчет The Economist Intelligence Unit. М.: Русал, 2006. Режим доступа: www.rusal.com; www.eiu.com



Материал поступил 13.10.2008 г.

□□□□□□□□ □□□□□□□□ □□□□□□□□ □□□□□□□□. □□□□□□□□.
 □□□□□□□□ □□□□□□□□□□ □□□□□□□□ □□□□□□□□. □□□□□□□□.

BSEU Belarus State Economic University. Library.
<http://www.bseu.by> elib@bseu.by