

пейском союзе для Беларуси особенностью рынка является конкуренция с транснациональными компаниями. Преимущество основных конкурентов — внедрение эффективных систем менеджмента качества. Молокоперерабатывающие предприятия Беларуси стремятся улучшить качество своей продукции путем модернизации оборудования и расширить рынки сбыта молочной продукции в направлении стран Западной Европы, Азии, Латинской Америки. В 2010 г. два молочных предприятия получили европейские сертификаты LST EN ISO 9001 и LST EN ISO 22000, что дало им возможность экспортировать молочную продукцию в страны Западной Европы.

Потенциальный объем экспорта молочных продуктов Республики Беларусь в течение последующих пять лет может возрасти до 5—5,5 млн т (в пересчете на молоко). Из них в Россию будет экспортироваться 3,5—4 млн т, в другие государства (участники Содружества Независимых Государств) — 0,5—1; на рынки не входящих в СНГ стран (Венесуэла, Иран, страны Африки, Европейский союз), — до 1 млн т. В настоящее время на постоянной основе осуществляются поставки сухого цельного молока в Венесуэлу. Планируемый объем поставок в эту страну на 2011 г. составляет 16 тыс. т (в 2010 г. — 10 тыс. т, в 2009 г. — 7 тыс. т). В 2010 г. организации Минсельхозпрода экспортировали продукцию в 43 страны мира.

Молочное скотоводство как отрасль, ориентированная на экспорт, сегодня динамично развивается. Следовательно, можно выделить следующие мероприятия по активизации экспорта: повышение качества продукции; проведение сертификации; подготовка персонала; приведение нормативно-правовой базы в сфере ветеринарии и безопасности продуктов питания в соответствии с аналогичными нормами ЕС; улучшение упаковки и расфасовки; предоставление Правительством Республики Беларусь в лице Министерства финансов гарантийных обязательств в отношении кредитных ресурсов, необходимых для обеспечения отрасли оборотными средствами.

В.В. Латушко
БГЭУ (Минск)

MULTILATINAS — ТНК НОВОГО ПОКОЛЕНИЯ

На современном этапе мировой рынок испытывает постоянно возрастающее влияние крупных транснациональных корпораций (ТНК), которые воздействуют на пропорции мирового производства и сбыта. Таким образом, большое значение приобретают анализ динамики и выявление тенденций деятельности этих корпораций.

В первые годы XXI в. менеджеры крупнейших западных компаний столкнулись с неожиданным вызовом, брошенным их доминирующему

положению на мировом рынке со стороны малоизвестных конкурентов из динамично развивающихся экономик — «новых претендентов на мировое господство», список которых был опубликован Boston Consulting Group в 2006 г. Однако сегодня сами «претенденты» столкнулись с серьезной конкуренцией со стороны новых поколений претендентов, большинство из которых базируется в Латинской Америке.

В 2010 г. началось интенсивное развитие крупных латиноамериканских компаний, так называемых *multilatinas*. *Multilatina* — это транснациональная компания, базирующаяся в одной из стран Латинской Америки, которая стала экономическим гигантом в своей стране и ведет активную политику проникновения на рынки других стран.

В настоящее время *multilatinas* динамично расширяют сферу своей деятельности за пределы латиноамериканского региона, проникая на рынки как развивающихся, так и высокоразвитых стран. Это явление — часть обширного процесса в мировой экономике, в рамках которого компании из развивающихся стран конкурируют с транснациональными компаниями развитых стран [2].

Причины успеха *multilatinas* специалисты объясняют увеличением внутреннего потребления и расширением прослойки среднего класса в странах базирования данных ТНК, успешным сочетанием экономических реформ, развитием технологий, сравнительно низкими издержками производства, наличием богатых природных ресурсов и эффективной деятельностью нового поколения менеджеров с высоким уровнем подготовки. Также среди факторов влияния можно отметить в целом стабильную ситуацию в регионе, сокращение уровня госдолга этих стран, общность языка, культуры и религии. Ключевым фактором, объясняющим переход многих *multilatinas* от экспорта к прямым иностранным инвестициям, является снижение стоимости капитала, что привело к увеличению числа слияний и поглощений — ведущей стратегии для большинства *multilatinas* [1].

В качестве примера можно привести компанию Anheuser-Busch InBev. Начало ее формирования связано со слиянием двух бразильских лидеров в области пивоварения Brahma и Antarctica, в результате которого была образована компания Ambev. Объединившись с бельгийской компанией Interbrew в 2004 г., образовавшаяся компания InBev приобрела Anheuser Busch в США, сформировав Anheuser-Busch InBev (2008 г.). К *multilatinas* также относят Pemex, Cemex, Vimbo, Vitri cement, Arcor и Embraer.

Основные проблемы, с которыми сталкиваются развивающиеся компании: макроэкономическая нестабильность; преобладание установившихся зарубежных компаний на внутреннем рынке; подбор подходящих кадров и развитие исследований, которые могут помочь в инновационном процессе.

Предпосылки и проблемы становления multilatinas в странах Латинской Америки в ряде случаев схожи с условиями развития белорусских компаний. И тот факт, что крупные предприятия стран Латинской Америки смогли достигнуть мирового уровня, указывает на необходимость более детального изучения опыта multilatinas с целью развития белорусских компаний до уровня ТНК нового поколения.

Литература

1. «Multilatinas» Gain Prominence [Electronic resource]. — 2010. — Mode of access: <http://www.forbes.com/2010/03/02/multilatinas-latin-america-business-oxford-analytica.html>. — Date of access: 27.02.2011.

2. Sirkin, H. Enter the «Multilatinas» / H. Sirkin // Businessweek [Electronic resource]. — 2010. — Mode of access: http://www.businessweek.com/managing/content/dec2010/ca20101213_949366.htm. — Date of access: 25.02.2011.

А.А. Латышев
БГЭУ (Минск)

ПРОБЛЕМЫ И ВОЗМОЖНЫЕ ПУТИ РЕШЕНИЯ ОТРИЦАТЕЛЬНОГО ВНЕШНЕТОРГОВОГО САЛЬДО РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ

По данным Национального статистического комитета, Республика Беларусь завершила 2010 г. с отрицательным сальдо во внешней торговле товарами и услугами в размере 7425,6 млн дол. С 2005 г. наблюдается однозначный тренд на уменьшение внешнеторгового сальдо, в связи с чем возникает острая необходимость решения данной проблемы в кратчайшие сроки.

По данным Министерства иностранных дел Республики Беларусь, основной причиной отрицательного сальдо внешней торговли товарами являются экспортно-импортные операции с промежуточными товарами (энергоносители, сырье, материалы и комплектующие). Сальдо внешней торговли по этой группе товаров за 2010 г. составило примерно треть отрицательного сальдо страны. В связи с этим очевидна необходимость активного внедрения альтернативных источников энергии либо существенное снижение энергоемкости отечественной продукции.

Среди других факторов, обусловивших отрицательное внешнеторговое сальдо, назовем следующие.

Во-первых, основной объем белорусского экспорта обеспечивает небольшая группа крупных предприятий, в то время как доля малого бизнеса в экспорте составляет менее десятой части. Причем и он рабо-