

ТНК: влияние на экономику стран с переходной экономикой в условиях глобализации

Светлана ДАДАЛКО



Доцент кафедры международных экономических отношений БНТУ
кандидат экономических наук

Зоя КОЗЛОВСКАЯ



Заведующий кафедрой международных экономических отношений БНТУ
кандидат технических наук

Международные корпорации XXI в. становятся важнейшим элементом развития мировой экономики, экономических и политических отношений. Транснациональные корпорации (ТНК) выступают сегодня как непосредственные участники всего спектра международных связей. Именно в условиях глобализации широкое распространение получила транснационализация экономики предприятий. Общемировой объем производства ТНК в 2010 г. составил около 25% мирового ВВП (16 трлн. долл. США). Иностранцы филиалы ТНК произвели более 10% мирового ВВП и осуществили более 1/3 мирового экспорта [1].

Процесс транснационализации приобретает все большее значение для стран с переходной экономикой, а участие в нем дает возможность выйти на мировую арену и занять выгодную позицию. Именно поэтому развитие экономики Республики Беларусь, ее инвестиционный и экспортный потенциал, конкурентоспособность и повышение уровня жизни населения зависят в том числе от степени сотрудничества нашей страны и ТНК. Актуальность данной темы обусловлена постоянно возрастающей ролью ТНК в процессе международных отношений и стремлениями белорусского государства создавать собственные ТНК, конкурентоспособные на международном рынке. В рамках данного исследования представляется целесообразным проведение анализа деятельности ТНК, уже присутствующих в нашей стране и государствах с переходной экономикой, оценка влияния их развития на экономику стран, выявление положительных сторон функционирования транснациональных корпораций на территории Республики Беларусь, путей дальнейшего привлечения ино-

странных инвесторов и сотрудничества с ТНК. Целью этой публикации является поиск возможностей использования позитивного опыта государств с переходной экономикой, которые благодаря преобразованиям, проведенным в стране, смогли привлечь иностранные инвестиции, а также потенциала уже функционирующих на территории Беларуси корпораций для усиления национальных предприятий и трансформация их в международные компании.

Транснациональные корпорации и их роль в мировой экономике. Несмотря на то, что ТНК заняли прочное место в мировой экономике, до сих пор для них не существует четкого определения. Согласно одним источникам транснациональные корпорации — это акционерные компании, которые, имея в наличии капиталы собственников из многих стран, создают во многих государствах с их помощью филиалы и отделения, а затем осуществляют координацию их деятельности. Материнская компания осуществляет контроль над всеми дочерними предприятиями посредством разработки общей стратегии в распределении ресурсов между ними, делит рынки сбыта.

В других источниках к ТНК относят фирмы, годовой оборот которых составляет свыше 100 млн. долл. США и которые имеют филиалы в шести государствах и более. Некоторые исследователи предлагают иные критерии отнесения фирм к международным корпорациям, например, использовать показатель “Процент реализации товаров за пределами страны происхождения ТНК”. Кроме того, считается, что о международном статусе фирмы говорит наличие 25% активов за рубежом. По определению конференции ООН по торговле и развитию (ЮНКТАД),

ТНК — корпорированные либо некорпорированные предприятия, включающие материнскую компанию и ее аффилированные предприятия за рубежом. К числу аффилированных относятся: филиалы, дочерние предприятия, ассоциированные предприятия.

В зарубежной литературе выделяются следующие признаки ТНК:

- реализация фирмой готовой продукции более чем в одной стране;
- расположение филиалов и предприятий в двух и более государствах;
- собственниками являются резиденты различных стран.

Результатом деятельности ТНК является сверхприбыль, получаемая благодаря снижению издержек производства.

В таблице 1 представлены крупнейшие компании мира по рыночной капитализации в 2011 г.

К причинам активного развития ТНК можно отнести следующие.

1. Возможность повышения эффективности и конкурентоспособности, характерных для всех крупных промышленных фирм, интегрирующих в свою структуру такие предприятия, как научно-исследовательские, снабженческие, распределительные, производственные и др.

2. Несовершенство рыночного механизма в реализации так называемых “неосязаемых активов”, то есть собственности на технологии, производственный, маркетинговый, управленческий опыт, что вынуждает компанию стремиться сохранять контроль над использованием данных активов. При наличии ТНК такие активы становятся более способными к переносу в другие страны.

3. Доступ к ресурсам других государств, что дает возможность повысить эффективность и усилить конкурентоспособность. К таким ресурсам могут относиться: более дешевая рабочая сила, научно-исследовательский потенциал, производственные возможности и финансовые ресурсы страны-реципиента.

4. Получение более полной информации о рынках сбыта, конкурентах и потребителях реализуемой продукции зарубежного филиала.

5. Возможность использования в собственных интересах некоторых особенностей государственной

Таблица 1

Крупнейшие компании мира по рыночной капитализации, млрд. долл. США

Компания	Рыночная капитализация	Оборот	Чистый доход	Страна
Apple	559,00	108,598	25,922	США
Exxon Mobil	408,78	433,526	41,060	США
PetroChina	278,97	318,370	21,124	Китай
Microsoft	270,64	69,950	23,150	США
IBM	241,75	106,916	15,855	США
Industrial & Commercial Bank of China	236,34	н/д	33,089	Китай
Royal DutchShell	222,43	453,723	29,836	Великобритания /Нидерланды
China Mobile	220,98	82,032	19,555	Гонконг
General Electric	212,32	142,237	14,130	США
Chevron	211,95	236,541	26,895	США

Примечание. Рейтинг “The Financial Times”, 2012.

политики (в частности, налоговой) в различных странах, разницы в курсах валют и т. д.

6. “Сброс” устаревших технологий и продукции в иностранные филиалы и продление таким образом их жизненного цикла.

7. Возможность преодоления различных барьеров на пути внедрения на рынок того или иного государства с помощью прямых иностранных инвестиций (ПИИ). Тарифное регулирование, применяемое в экономике, часто служит для привлечения данных инвестиций.

Значительную роль в становлении международных корпораций играет и государство. Заключение экономических, политических, торговых союзов и международных договоров способствует более масштабному развитию как производственных мощностей, так и рынков сбыта.

Как показывают исследования, количество ТНК постоянно увеличивается и в настоящее время составляет более 82 тыс. (таблица 2).

Транснационализация мировой политической и экономической деятельности — это прямое следствие возникновения ТНК. Поскольку старые методы управления и получения прибыли исчерпали себя, возникла необходимость в новых, более “гуманных” и менее прямолинейных, более эффектив-

ных и приспособленных методах к стандартам XXI в.

Транснациональные корпорации условно делятся на следующие типы:

горизонтально интегрированные корпорации, в которых предприятия выпускают большую часть продукции;

вертикально интегрированные корпорации, в которых происходит объединение при одном собственнике и под единым контролем важнейших сфер в производстве конечного продукта (например, в нефтяной промышленности: добыча сырой нефти часто осуществляется в одной стране, рафинирование — в другой, а продажа конечных нефтепродуктов — в третьих государствах);

диверсифицированные транснациональные корпорации (сюда включаются национальные компании с горизонтальной и вертикальной интеграцией).

Эффективность деятельности ТНК (по сравнению с национальными компаниями) обеспечивается:

- использованием такого преимущества, как владение природными ресурсами (или доступ к ним), капиталом и знаниями перед предприятиями, осуществляющими свою деятельность только в одной стране, и удовлетворение потребностей в зарубежных ресурсах,

Таблица 2

Динамика развития ТНК

Год	Количество материнских компаний, единиц	Темпы роста количества материнских компаний, %	Количество дочерних компаний (филиалов), единиц	Темпы роста количества дочерних компаний (филиалов), %
1991	35 000	100,0	150 000	100,0
1995	38 000	108,6	251 000	167,3
1998	54 000	142,1	449 000	178,9
2000	63 500	117,6	690 000	153,7
2002	65 000	102,4	850 000	123,2
2005	70 000	107,7	773 000	0,91
2007	78 000	111,4	778 000	100,6
2008	79 000	101,3	790 000	101,5
2009	82 300	104,2	807 000	102,2

Источник: UNCTAD The World Investment Reports, 1992—2009.

- рациональной организационной структурой, которая постоянно совершенствуется под контролем руководства ТНК;
- опытом международного менеджмента, который включает оптимальную организацию производства и сбыта;
- поддержанием стабильно высокой репутации фирмы, что обеспечивается недорогой и надежной связью материнских компаний с зарубежными филиалами, широкой сетью деловых контактов одного из таких филиалов с местными фирмами государства-реципиента и умелым использованием данными филиалами возможностей, которые предоставляются законодательством конкретной страны.

Нельзя переоценивать деятельность транснациональных корпораций на территории той или иной страны, так как наряду с многочисленными положительными чертами их функционирования существуют и отрицательные. Задачей государства-реципиента является снижение или полное устранение последних влияний негативных факторов на экономику своего государства, национальных производителей.

Для систематизации знаний о деятельности ТНК в таблице 3 приведены ее положительные и отрицательные черты.

которое происходит путем экспортно-импортных сделок;

- возможностью располагать свои филиалы в различных государствах, учитывая размеры их внутреннего рынка, степень экономического развития, квалификацию рабочей силы, доступность остальных экономических ресурсов, развитость инфраструктуры;
- возможностью аккумулировать капитал в рамках всей системы ТНК, включая заемные средства в странах-реципиентах, с приложением его в наиболее выгодных для компании отраслях;

- использованием финансовых ресурсов всего мира для осуществления своих целей;
- постоянной информированностью о конъюнктуре товарных, валютных и финансовых рынков в других странах, что позволяет достаточно быстро переводить потоки капиталов в те государства, в которых появляется возможность получения максимальной прибыли, и одновременно распределять финансовые ресурсы таким образом, чтобы минимизировать риски (включая риски от колебания курсов национальных валют);

Таблица 3

Положительные и отрицательные черты деятельности ТНК

Положительные черты	Отрицательные черты
Увеличение налоговых поступлений в результате деятельности ТНК	ТНК имеют достаточно большое влияние на экономику принимающей страны. Иногда международные корпорации противодействуют ей в целях отстаивания своих интересов
Организация филиалов, дочерних компаний там, где они больше всего нужны, что способствует занятости населения, наполняемости рынка продукцией и т. д.	Часто ТНК стараются найти пути, чтобы "обойти" закон (укрывание доходов, перекачивание капитала из одного государства в другое)
Большие расходы на научно-исследовательские и опытно-конструкторские разработки (НИОКР). Например, расходы таких мировых гигантов, как IBM, Ford Motor Company, General Motors, превышают 1 млрд. долл. США. Научно-исследовательские бюджеты многих стран гораздо меньше этой суммы	Извлечение сверхприбыли путем установления монопольных цен
Осуществление транснациональными корпорациями капиталовложений в долгосрочных целях. ТНК нужна стабильная финансовая среда, поэтому их функционирование — это деятельность, преимущественно стабилизирующая мировые рынки капиталов	Загрязнение окружающей среды в принимающей стране в ходе осуществления производственной деятельности
Повышение квалификации национальных кадров	Дестабилизация ситуации на рынке труда. Это может произойти из-за того, что заработная плата работников филиалов ТНК превышает заработную плату работников национальных компаний

В соответствии с методикой Конференции ООН по торговле и развитию (The United Nations Conference on Trade and Development, UNCTAD) все параметры деятельности ТНК характеризуются основными показателями, представленными в виде *таблицы 4*.

Согласно UNCTAD применяется расчет следующих индексов.

1. *Индекс транснационализации компании (transnationality index, TNI)* — характеризует масштаб зарубежной экспансии ТНК:

$$TNI = (FA/TA + FS/TS + FE/TE) / 3 \cdot 100\%$$

Рост данного индекса означает рост активности иностранных подразделений транснациональных корпораций.

2. *Индекс интернационализации (internationality index, II)* — отношение числа зарубежных филиалов к числу всех филиалов:

$$II = (FAF/TAF) \cdot 100\%$$

3. *Индекс широты филиальной сети (network spread index, NSI)*:

$$NSI = N / (N^* - 1) \cdot 100\%$$

где N^* — количество стран мира, принимавших любые прямые иностранные инвестиции, а N — количество государств, в которых имеются подразделения ТНК.

В *таблице 5* представлены расчеты индекса транснационализа-

Таблица 4

Основные показатели деятельности ТНК

FA — зарубежные активы ТНК	TA — активы ТНК
FS — объем продажи ТНК за рубежом	TS — объем продажи ТНК
FE — численность зарубежных сотрудников в ТНК	TE — численность сотрудников в ТНК
FAF — количество филиалов ТНК за рубежом	TAF — общее количество филиалов ТНК в мире

ции и индекса интернационализации для ведущих корпораций мира.

Современные тенденции развития транснациональных корпораций и характерные черты их стратегий. Говоря о развитии ТНК, их взаимодействии с национальными экономиками, о привлечении данных корпораций на территорию государства, необходимо, прежде всего, иметь в виду прямые иностранные инвестиции, их приток в страну и ее инвестиционный климат (*таблица 6*).

Проанализировав распределение прямых иностранных инвестиций по регионам, масштабу и динамике их роста, можно сделать вывод: основную роль в этом процессе играют наиболее индустриально развитые страны, выступающие в

качестве как доноров, так и реципиентов. Экономически развитые государства принимают активное участие в двустороннем движении прямых инвестиций. Результатом этого участия стало сосредоточение основной массы ПИИ в промышленно-развитых странах. Как показывают исследования, в них базируется около 100 крупных ТНК по размерам зарубежных вложений. При сопоставлении групп развитых и развивающихся государств видно, что активный баланс по текущей динамике инвестиций обнаруживается у развитых стран (как доноров для развивающихся регионов), а пассивный — у развивающихся государств (как реципиентов этих инвестиций).

Доля стран Центральной и Восточной Европы в общемировом

Таблица 5

Характеристика крупнейших нефинансовых ТНК мира

Место по индексу транснационализации	Корпорация (страна)	Internationality index (II), %	Transnationality index (TNI), %	Отрасли промышленности
1	Vodafone Group Plc. (Великобритания)	23	85	Телекоммуникации
2	British Petroleum Plc. (Великобритания)	64	80	Нефтяная промышленность (добыча, переработка, распределение)
3	Total S.A. (Франция)	72	74	Нефтяная промышленность (добыча, переработка, распределение)
4	Royal Dutch/Shell Group (Великобритания/Нидерланды)	56	70	Нефтяная промышленность (добыча, переработка, распределение)
5	Exxon Mobil Corporation (США)	80	68	Нефтяная промышленность (добыча, переработка, распределение)
6	General Electric (США)	70	53	Производство электронного оборудования
7	Ford Motor Company (США)	66	50	Автомобильная промышленность
8	Toyota Motor Corporation (Япония)	40	45	Автомобильная промышленность
9	Walmart stores (США)	90	41	Ритейл. Розничная сеть
10	Electricitee de France (Франция)	80	35	Электроэнергетика, газ и вода

Примечание. Данные World Investment Report: Promoting Linkages, United Nations (UNCTAD), New York and Geneva, 2010.

Таблица 6

**Потоки ПИИ по регионам
в период с 2008 г. по 2010 г. (млн. долл. США)**

Регионы	Приток ПИИ			Отток ПИИ		
	2008 г.	2009 г.	2010 г.	2008 г.	2009 г.	2010 г.
Все страны мира, в том числе:	1744	1185	1244	1911	1171	1323
развитые государства	965	603	602	1542	851	934
развивающиеся страны	658	510	574	309	271	328
Юго-Восточная Европа и СНГ	121	72	68	60	49	61

Источник: UNCTAD, FDI / TNC, 2011.

притоке ПИИ составляла в 1994 г. только 2,4%, а с 1995 г. она стала резко увеличиваться: с 4,3% — в 1995 г. до 6% — в 2011 г. (в 1996 г. — 3,7; 1997 г. — 4,6; 2009 г. — 6; 2010 г. — 5,6; в 2011 г. — 6%) [4]. Более половины прироста инвестиций 1995 г. пришлось на такие государства, как Венгрия и Чехия.

До сих пор ряд предприятий стран Восточной Европы и СНГ находятся на стадии формирования национальных ТНК, образование которых можно объяснить с помощью теории “жизненного цикла продукта”. Эта теория сформулирована Р. Верноном (1966), согласно ей ПИИ будут осуществляться в случае, когда обычный товарный экспорт перестанет приносить фирме-производителю достаточную прибыль и выходом из такой ситуации станет организация производства за границей.

В общих чертах данная концепция объясняет и стратегию западных ТНК в странах с переходной экономикой. С учетом ее очевиден основной фактор иностранных инвестиций — низкая стоимость рабочей силы в принимающих государствах. Но согласно различным исследованиям, интернационализации производства одна из основных проблем использования транснациональными корпорациями местной рабочей силы — неизбежность постоянного роста заработной платы из-за традиционно высоких социальных гарантий в Восточной Европе. Иными словами, указанный фактор нельзя переоценивать.

Еще одним привлекательным моментом для ТНК, собирающихся инвестировать в страну денежные средства, является поиск бо-

лее дешевых ресурсов. После осуществления прямых инвестиций компания начинает экспортировать сырье из принимающего государства. Таким образом, начальной точкой служат ПИИ, а внешнеторговые потоки — производные от них.

В секторе услуг при выходе фирмы на мировой рынок требуется создание иностранных филиалов, которые будут оказывать клиентам необходимые услуги на месте. Непосредственное присутствие компании сферы услуг на рынках других стран предопределяет сдвиги в структуре ПИИ в пользу этого сектора, но из-за развития телекоммуникаций растет “транспортность” информационных услуг. Как результат, потребность в ПИИ при оказании такого рода услуг снижается. В то же время появляется возможность для международного бизнеса в создании новых видов услуг, таких как обработка информации или ведение бухгалтерского учета. Это позволяет обращаться к высококвалифицированным услугам специализированных предприятий по мере необходимости и избавляет от содержания дорогостоящего штата постоянных собственных сотрудников.

Выделим характерные черты стратегии ТНК.

1. Межфирменные слияния и приобретения других компаний как способ покупки производственных мощностей за границей — своеобразное сочетание конкуренции и сотрудничества: и то, и другое может дать положительные результаты в случае, если опирается на экономические достижения и преимущества каждого из участников. Белорусским компаниям

пока трудно рассчитывать на успех в конкуренции на мировом рынке, но в сфере сотрудничества имеются возможности и перспективы.

2. В отраслевом аспекте ТНК привлекают сфера услуг и инфраструктура, которые раньше интересовали международные компании не так сильно и были в основном сферами деятельности естественных монополий (например, телекоммуникации). В настоящее время они превратились в конкурентные отрасли, инвестирование в которые может принести большие доходы в будущем.

3. Для транснациональных корпораций, осуществляющих инвестирование в развивающиеся страны и государства с переходной экономикой, характерно использование новых форм интернационализации, основанных на контрактных отношениях. В частности: продажа лицензий с предоставлением технологий и технических услуг; строительство предприятий “под ключ” (с подготовкой местного персонала); управление компаниями; изыскательские работы и создание добывающих предприятий на условиях “раздела продукции”; франчайзинг.

Таким образом, транснациональные корпорации прошли долгий путь в своем развитии. Их стратегии сочетают в себе как положительные аспекты, способствующие развитию экономик не только принимающих стран, но и государств-доноров, так и отрицательные, приводящие в некоторых случаях даже к зависимости стран от ТНК (последние иногда владеют гораздо большими мощностями, чем государства-реципиенты).

Основными факторами, привлекающими иностранных инвесторов, являются низкая стоимость рабочей силы, более дешевые ресурсы, деятельность в сфере услуг и инфраструктуры, возможности слияния и поглощения других фирм. Различные формы сотрудничества могут дать положительный эффект, если будут опираться на достижения и преимущества в сфере экономики каждой страны — участницы кооперации.

ТНК в развивающихся государствах и странах с переходной экономикой. Основная деятельность транснациональных корпораций, как уже отмечалось, осуществля-

ется в развитых государствах. Исторические связи, наличие благоприятного инвестиционного режима, большая емкость рынков, развитая инфраструктура, активная инновационная деятельность являются основными предпосылками этого. Однако наблюдается рост доли развивающихся стран в общем объеме накопленных активов ТНК, которая уже составляет около 30% [6].

Государства с переходной экономикой являются новой сферой инвестирования для ТНК. Международные компании начали вкладывать сюда капиталы в первой половине 1990-х гг. В настоящее время инвестиционные связи между развивающимися странами и государствами с переходной экономикой только усиливаются. Транснациональные корпорации, базирующиеся в странах с переходной экономикой и развивающихся регионах, все активнее выходят на рынки друг друга. Доля государств с переходной экономикой в инвестиционных проектах “Гринфилд” (предполагают строительство завода или фабрики на свободной площадке с нуля), реализуемых в развивающихся странах, возросла в 2010 г. до 60% (лишь 30% — в 2004 г.). Тем самым рост составил 6,9 млрд. долл. США, увеличившись с 4,4 млрд. до 11,3 млрд. долл. США. Аналогичным образом доля развивающихся государств в инвестиционных проектах “Гринфилд” в странах с переходной экономикой возросла с 9% в 2004 г. до 21% в 2010 г., или с 6 млрд. до 11 млрд. долл. США [7].

Инвестиционные связи “Юг — Восток” сконцентрированы в немногих ключевых регионах. Казахстан и Российская Федерация получают основную массу вложений инвесторов из развивающихся государств, в то время как в Китай и Турцию чаще всего инвестируют страны с переходной экономикой.

В государствах с переходной экономикой ТНК оказывают значительное влияние на экономическое развитие данных стран. Например, развитию экспортного потенциала КНР способствовало увеличение сбыта продукции филиалов ТНК, расположенных в Китае.

Основными формами участия капитала транснациональных корпораций в экономике принимающей стороны являются: иностран-

ная компания, совместное предприятие, операции по присоединению и слиянию. Причем зарубежный опыт показывает, что большая часть инвестиций в страну поступает через два последних вида деятельности ТНК (поглощение и слияние), то есть приватизацию.

Наиболее ярким примером являются страны — ближайшие соседи Республики Беларусь: Литва, Латвия, Польша и в некоторой степени Чехия. Данные государства оставались одними из наиболее промышленно-развитых на постсоветском пространстве. Однако им не удалось избежать экономического кризиса, и в целях его преодоления был взят курс на активную приватизацию. Это позволило указанным странам в короткий период времени привлечь значительные объемы ПИИ и преодолеть экономический спад.

Существенные колебания объемов привлекаемых ПИИ (в том числе их всплеск) в рассматриваемых регионах вызваны продажей предприятий, которые находились в собственности у государства. Например, существенный прирост объемов поступивших ПИИ в Литву в 1998 г. вызван продажей национального телекоммуникационного оператора Lietuvos Telekomas за 510 млн. долл. США. Аналогичная ситуация сложилась в Чехии, когда в 2002 г. происходила приватизация, в том числе компании Transgaz и т. д.

Вместе с тем не стоит рассматривать приватизацию как единственный способ привлечения ПИИ в страну через ТНК. Любое государство может рассчитывать на приход транснациональных корпораций и на реинвестированную прибыль по мере того, как в ней будет создаваться благоприятный инвестиционный климат. При решении вопроса о привлечении капитала международной корпорации следует иметь в виду привлечение иностранных инвестиций в целом, так как часто ТНК участвует в экономике страны-реципиента посредством ПИИ, а для этого и нужен благоприятный инвестиционный климат.

К факторам, формирующим инвестиционный климат в национальной экономике, относятся:

- характеристика экономического потенциала государства, отрасли;

- развитие отраслей материального производства, степень изношенности основных средств и др.;
- зрелость рыночной среды (инфраструктура, приватизация, инфляция, емкость рынка, экспортные возможности, присутствие иностранного капитала и др.);
- социальные аспекты;
- финансовые вопросы (например, доходы бюджета, доступность бюджетных ресурсов и кредитов, уровень процентных ставок банков и др.);
- наличие льгот.

Относительно последнего фактора следует отметить, что в странах — ближайших соседях Беларуси действует целый комплекс льгот для иностранных инвесторов. Например, в Литве, если компания инвестирует более 1 млн. евро в экономику государства, при условии, что минимум 75% ее деятельности сосредоточено в свободной экономической зоне (СЭЗ), она освобождается от корпоративного налога на пять лет, а в последующие десять лет платит 50%; компании, инвестирующие в СЭЗ менее 1 млн. евро, освобождаются от НДС и налога на недвижимость.

В Чехии также действует система льгот для иностранных инвесторов, осуществляющих инвестиции путем создания новой компании или совместного предприятия, которая включает: освобождение от уплаты налогов на десять лет; субсидии на создание рабочих мест — до 5700 долл. США на новое рабочее место (объем субсидий зависит от выбранной территории); субсидии на обучение персонала — до 50% от стоимости обучения; сниженные цены на пользование инфраструктурой; освобождение от таможенных пошлин импортированных машин и оборудования. При этом не менее 40% инвестиций должны быть вложены в новое оборудование. Такая политика проводится с целью повышения занятости населения, особенно в развивающихся районах страны [7].

В Польше тоже разработан ряд мер по повышению привлекательности инвестиций в экономику государства. Например, иностранным инвесторам гарантируется возможность репатриации прибы-

ли и дивидендов после уплаты налогов, основные средства, поступающие как инвестиции в капитал компании, освобождаются от уплаты таможенных пошлин.

Прямые иностранные инвестиции в Республику Беларусь. Выводы исследования, проведенного UNCTAD, которое было опубликовано в Докладе “О состоянии инвестиций в мире” в 2011 г., подтверждают, что чем активнее страна сотрудничает с ТНК, чем меньше барьеров она создает на пути перемещения капиталов и товаров, тем она богаче, тем активнее развивается ее экономика.

В 2010 г. развивающиеся и переходные государства впервые привлекли больше половины ПИИ. Исходящие прямые иностранные инвестиции из этих стран также достигли рекордного уровня, а вот ПИИ в развитые государства продолжали сокращаться.

ТНК стали важным фактором роста и развития стран с переходной экономикой, однако, несмотря на все преимущества свободного перемещения капитала, многие из них придерживаются негативного отношения к ПИИ. Международные инвестиционные договоры не во всех случаях защищают инвесторов, а система, приводящая в действие механизмы их защиты, достаточно слаба.

Следует отметить, что Беларусь отстает по многим позициям в ПИИ: мала доля ТНК в капитале государственных компаний, сотрудничество с технологическими

лидерами, за некоторыми исключениями (программное обеспечение), тоже сводится пока к минимуму. В 2005 г. привлеченные ПИИ в Беларусь составляли всего 0,03% от общемирового объема, в 2007 г. — 0,12%, в 2009 г. — 0,16%.

Доля Беларуси в привлеченных ПИИ мира в 2010 г. составила 0,1%. Примерно столько же в 2010 г. составил ВВП государства в общемировом соотношении — 0,09%. Так, в 2000 г. Беларусь накопила 137 долл. США прямых иностранных инвестиций на душу населения, а по итогам 2010 г. — 1057 долл. США. Это увеличение (почти в 8 раз) кажется хорошим результатом, но если сравнить уровень привлеченных ПИИ за тот же период в других странах, можно увидеть значительные различия. За последние двадцать лет Казахстан накопил 5250 долл. США прямых иностранных инвестиций на душу населения (почти в 5 раз больше, чем Беларусь).

В 2000 г. наши партнеры по Таможенному союзу имели только 650 долл. США привлеченных ПИИ на душу населения. К 2011 г. Россия накопила прямых иностранных инвестиций на душу населения в объеме 3050 долл. США (по сравнению с 2000 г. данное государство более чем в 10 раз увеличило объем ПИИ на душу населения).

Вместе с тем, если посмотреть на привлеченные прямые иностранные инвестиции в странах Центральной и Восточной Европы, которые активно влились в систему

международного разделения труда, можно заметить значительную разницу. В частности, Польша в 2000 г. накопила ПИИ на душу населения в объеме почти 900 долл., а к 2011 г. — уже 5080 долл. США; Литва в 2000 г. имела 670 долл. прямых иностранных инвестиций на душу населения, а на сегодняшний день — 3840 долл. США; Латвия — 947 долл. и 4930 долл. США; Эстония — 2066 долл. и 12 840 долл. США соответственно [8].

Таким образом, государства с переходной экономикой являются относительно новой сферой для инвестиций транснациональных корпораций, и это взаимодействие только усиливается. Перечисленным выше государствам (Чехии, Латвии, Литве, Польше) и другим удалось привлечь достаточно большие объемы прямых иностранных инвестиций, что было вызвано, в первую очередь, продажей государственных предприятий. Однако приватизация — не единственный способ привлечения ТНК. Создание благоприятного инвестиционного климата в стране-реципиенте, который включает в себя такие аспекты, как зрелость рыночной среды, льготы для иностранных инвесторов, также стимулирует транснациональные корпорации вкладывать средства в экономику конкретного государства.

(Окончание следует.)

Материал поступил 10.12.2012.

Источники:

1. The United Nations Conference on Trade and Development, UNCTAD / UNCTAD The World Investment Reports, 1996—2011.
2. Влияние транснациональных компаний на международную политику [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <http://www.bestreferat.ru/referat/219035.html> — Дата доступа: 26.04.2012.
3. Любецкий, В.В. Мировая экономика (учебно-методический комплекс). Учебный курс. Московский университет им. С.Ю. Витте [Электронный ресурс]. — Режим доступа: http://www.e-college.ru/xbooks/xbook006/book/index/index.html?go=part-007*page.htm — Дата доступа: 30.09.2012.
4. Доклад о мировых инвестициях за 2012 г. Обзор. Конференция Организации Объединенных Наций по торговле и развитию [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <http://www.unctad-docs.org/files/UNCTAD-WIR2012-Overview-ru.pdf> — Дата доступа: 30.09.2012.
5. Тенденции развития транснациональных компаний в современных условиях [Электронный ресурс]. — Режим доступа: http://www.library.by/portal/modules/economics/print.php?subaction=showfull&id=1096022912&archive=1210&start_from=&ucat=3 — Дата доступа: 26.04.2012.
6. Доклад о мировых инвестициях за 2011 г. Пресс-релиз. Конференция Организации Объединенных Наций по торговле и развитию [Электронный ресурс]. — Режим доступа: http://unctad.org/sections/press/docs/pr11029_ru_WIR.pdf — Дата доступа: 30.09.2012.
7. Дайнеко, А. Свиридова, С. Взаимодействие национальной экономики и транснациональных корпораций // Банкаўскі веснік, 2008. № 16. С. 25—30 [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <http://www.nbrb.by/bv/narch/417/4.pdf> — Дата доступа: 05.03.2012.
8. Данные Научно-исследовательского центра МЕЗИСА [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <http://libertybelarus.info/Privatizatsiya/Belarus-ne-interesna-investoram.html> — Дата доступа: 25.04.2012.
9. Верлуп, С. Экономические интересы современных транснациональных корпораций: системный выбор основы анализа их реальной сущности // Проблемы управления, 2011. № 3. [Электронный ресурс]. — Режим доступа: http://www.pac.by/dfiles/001878_165908_verlup40.pdf — Дата доступа: 24.10.2012.
10. Владимирова, И.Г. Международные менеджмент: Учебник. — М.: КНОРУС, 2011. — 448 с.