

управления, системы собственности, внешнеэкономического регулирования и др.

### *Литература*

1. *Кирцнер И.М.* Конкуренция и предпринимательство – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2001.
2. *Портер Майкл Э.* Конкуренция. – М.: ИД «Вильмис», 2000.

**А.В. ДАНИЛЬЧЕНКО**

## **Интернационализация предпринимательства как экономическая категория**

Как известно, заграничная деловая активность фирмы может выступать в форме экспорта и прямого импорта, международного лизинга и франчайзинга, создания совместных предприятий или открытия собственных филиалов за границей, строительства за границей объектов и сооружений. Для отдельного предприятия все вышеназванные формы деловой заграничной активности будут означать интернационализацию. В данном случае она определяется функционально через формы заграничной деловой активности и в этом смысле интернационализация тождественна русскоязычному понятию "внешнеэкономическая деятельность предприятия". Такое рабочее определение вытекает из реальной практики. В его основе лежат два признака: а) перенос деловой активности за пределы собственного государства (территориальный критерий), б) конкретные формы внешнеэкономической деятельности (функциональный критерий). Для научного же политэкономического определения вычлененных признаков явно недостаточно, ибо отсутствуют сущностные характеристики данного явления:

– не ясно, какие процессы лежат в основе интернационализации народного хозяйства и предприятия;

– с какими понятиями связана интернационализация, каков ранг данной категории;

– какой термин более точно характеризует интернационализацию: интернационализация капитала, интернационализация производства, интернационализация экономики или народного хозяйства, интернационализация предпринимательства;

- динамичными или статичными свойствами обладает данная категория;
- на каких концептуальных основаниях строится теория интернационализации.

Следовательно, необходимо определить интернационализацию как динамичный процесс, а не как статичное состояние уровня или точнее степени интернационализации фирмы, обобщающим показателем которой является экспортная квота, т.е. объем продукции реализуемый на внешнем рынке.

Марксистско-ленинская политическая экономия определяет интернационализацию капитала как процесс переплетения и объединения национальных капиталов, который проявляется в создании отдельными компаниями хозяйствующих субъектов в других государствах или в развитии наднациональных форм связей и контактов между капиталами разных стран. Здесь подчеркивается два уровня интернационализации: микроэкономический, т.е. на уровне международной компании с ее дочерними подразделениями в других странах, и интернациональный, как создание наднациональных институциональных образований, например Европейский союз.

Однако интернационализация капитала на микроэкономическом уровне трактуется, прежде всего, в контексте экспорта капитала как взаимное переплетение капитала частных собственников определенного государства и ряда других государств с целью извлечения прибыли и ее перераспределения в пользу более сильного партнера. В данном случае подразумевается эксплуатация трудящихся той страны, в которую направляется иностранный капитал со всеми вытекающими из этого негативными социально-экономическими последствиями. В свою очередь экспорт капитала для вывозящей страны означает, что в ней имеется относительное перенакопление капитала и он уже не может эффективно, с точки зрения приносимого дохода, работать на нужды данного государства.

Интернационализация же производства представляет собой технологический способ применения капитала посредством установления устойчивых производственных связей между предприятиями различных государств, вследствие чего производственный процесс в одной стране становится частью процесса, протекающего в интернациональном или мировом масштабе. В данном подходе, хотя и снимаются социально-экономические антагонистические противоречия, ибо упор делается на технико-технологические аспекты перелива капитала, тем не менее негативный оттенок данного явления сохраняется, ибо происходит усиление эксплуатации трудящихся в принимающей стране, в которой

концентрируется данный капитал, и извлекаются дополнительные монопольные прибыли за счет реализации прибавочной стоимости в мировом масштабе. При этом за аксиому принимается положение, что интернационализируют производство крупные монополии, обладающие, кроме собственно капитала, еще и необходимой политической властью в обществе.

Однако в любом случае интернационализация капитала и производства рассматривается как взаимосвязанный процесс, обусловленный переливом капитала и производства из одной страны в другую с целью извлечения дополнительных доходов на вложенный капитал. Интернационализация капитала и производства усиливает власть монополий и приводит к образованию транснационального капитала и соответственно транснациональных монополий, которые в свою очередь вызывают к жизни интеграционные процессы.

Итак, интернационализация капитала и производства на микроэкономическом уровне приводит к образованию международных компаний (монополий в трактовке политэкономии капитализма), а на макроуровне – к интернационализации национальных хозяйств, а на интернациональном уровне – к созданию региональных экономических группировок, которые в свою очередь защищают интересы частного капитала, но уже в международном масштабе.

Вопрос же о первичности капитала или производства в процессе интернационализации вообще не рассматривается. С формальной точки зрения капитал является одним из факторов производства наряду с трудом и землей, но при экспорте капитала перемещается за границу процесс производства, а два других фактора, как правило, находятся в избытке в гостевой (принимающей) стране. Поэтому роль капитала остается доминирующей, хотя он всего лишь фактор производства. Другим фактором, играющим важную роль в процессе интернационализации, является предпринимательство.

Следует отметить, что в западной экономической теории предпринимательство традиционно рассматривается как четвертый фактор производства, а вот в советской экономической науке оно долгие годы вообще игнорировалось. Так, в "Экономической энциклопедии. Политическая экономия" под редакцией академика А.М. Румянцева вообще не нашлось места "предпринимательству" как экономической категории. Только в связи с формированием рыночной экономики предпринимательству стало уделяться должное внимание. Это нашло свое закрепление даже в Законе Республики Беларусь "О предпринимательстве", где оно в первой статье определяется следующим образом: "Предпринимательство (предпринимательская деятельность) – самостоятельная, инициативная деятельность граждан,

направленная на получение прибыли или личного дохода и осуществляемая от своего имени, на свой риск и под свою имущественную ответственность или от имени и под имущественную ответственность юридического лица (предприятия)".

В современной западной экономической литературе господствует представление о предпринимательстве как о "процессе поиска новых возможностей для бизнеса, использование новых технологий и новых сфер вложения капитала, преодоление старых стереотипов и границ" [1, с. 13]. Данное понимание предпринимательства базируется на взглядах Й. Шумпетера и В. Зомбарта. Так, Й. Шумпетер доказывал, что предприниматель – главная движущая сила технического прогресса, Новатор, обладает замечательной способностью видеть новые возможности и извлекать из них выгоду. Банкир обеспечивает возможность новатору действовать. Функции предпринимателя – осознание и реализация новой комбинации факторов производства. "Движущей силой в современном капиталистическом хозяйстве, – писал в начале XX века немецкий экономист В. Зомбарт, – таким образом, является предприниматель-экономист и только он один. Без него ничего не происходит. Но поэтому он является и единственно "продуктивной", т.е. созидательной творческой силой, это непосредственно вытекает из его функций. Все прочие факторы производства – труд и капитал – находятся в зависимости от него и только благодаря его творческой деятельности побуждаются к жизни. Все технические изобретения становятся жизненными также только благодаря ему" [2, с. 13].

Таким образом, хотя предпринимательство, как и капитал, является фактором производства, но по отношению к производству и даже капиталу оно имеет первостепенное значение, ибо только при помощи данного фактора происходит соединение "пассивных" факторов производства – земли, наемного труда, капитала. В переходной экономике государственные предприятия обладают землей, трудом, овеществленным и оборотным капиталом, но без предпринимательских усилий со стороны руководства они обречены в условиях рынка на вымирание. Предпринимательство в отличие от земли, труда и капитала как объективных факторов производства носит субъективный характер. Оно зависит от определенных качеств личности менеджера и в частности предприимчивости, инициативности, целеустремленности, находчивости, но самое главное предприниматель принимает стратегические решения о началах бизнеса, что отсутствует у таких экономических категорий, как интернационализация производства и интернационализация капитала. А задача современной теории интернационализации заключается в том, чтобы соединить макро- и микроэкономические основания интернационализации с

предпринимательскими стратегиями и решениями о деловой заграничной активности в той или иной международной благоприятной или менее благоприятной среде.

Указывая на данные черты и свойства предпринимательства, его отличия от таких понятий, как производство и капитал, еще раз отметим, что предпринимательство является динамичным процессом и в этом качестве выступает как деятельность, направленная на достижение определенных целей при имеющихся в наличии, и, как правило, ограниченных материальных, финансовых и трудовых ресурсах. Поэтому при анализе такого явления, как интернационализация, на наш взгляд следует пользоваться понятием "интернационализация предпринимательства". Речь при этом идет не о состоявшемся бизнесе внутри определенной страны, а о началах бизнеса за границей, в другой, чужеродной политико-правовой, социально-экономической и культурной среде, решение о котором принимает менеджер-предприниматель. Эти оттенки стратегических предпринимательских решений о деловой заграничной активности не несут в себе ни интернационализация производства, ни даже интернационализация капитала.

Предпринимательство, в основании которого лежит признак деятельности и предпринимательских решений, в заграничной среде предстает как деловая экономическая активность хозяйствующего субъекта на внешнем рынке. Интернационализация же предпринимательства означает перенос деловой экономической активности в форме экспорта товаров или услуг и прямого инвестирования за границы собственного государства. В данном определении за основу взяты микроэкономические основания, ибо макроэкономические параметры интернационализации и, в частности, величина экспорта, отдельные статьи платежного баланса, складываются из сумм деловой заграничной активности отечественных предприятий и фирм.

В рамках традиционных политэкономических рассуждений интернационализация предпринимательства как экономическая категория выражает производственные отношения, которые складываются между конкретной фирмой, ее корпоративными и деловыми зарубежными партнерами по поводу организации и осуществления заграничной деловой экономической активности в форме экспорта товаров, услуг и прямого иностранного инвестирования. Производственные отношения в данном случае базируются на отношениях собственности и типичных организационно-экономических отношениях.

Помимо этого следует учитывать, что само предпринимательство трактуется как система партнерства с зарубежными деловыми кругами, включающими в себя внутренних и внешних партнеров по бизнесу, а также так называемых посредников. К внутренним корпоративным партнерам относятся менеджеры предприятия, собственно владельцы вложенного капитала (как правило, учредители), т.е. его реальные собственники, сотрудники, а также местные партнеры по кооперации при создании за границей совместных предприятий или дочерних обществ. Производственные отношения между ними, которые регулируются на основе законодательных норм, образуют первый слой экономического окружения внутри действующего предприятия. Второй слой уже наружного окружения – образуют различные внешние партнеры по трансграничному бизнесу: производители материалов и средств производства, финансовые институты, страховые и консультативные фирмы, конкуренты и потребители, средства массовой информации и органы государственной власти, союзы предпринимателей и профессиональные союзы. Кроме постоянных внешних партнеров по взаимодействию, услугами которых приходится пользоваться относительно постоянно и связи с которыми относительно устойчивы, можно выделить и класс посредников, которые опосредствуют взаимосвязи между внутренними и внешними партнерами по бизнесу. Их род деятельности имеет инфраструктурный характер, т.е. обслуживающий. К ним относятся а) торговые фирмы, включая ярмарки и выставки, как посредники между производителями средств производства и клиентами; б) службы занятости как посредники для потенциальных работников; в) маклеры и агенты как посредники для банков, финансовых институтов, включая биржи, а также страхования; г) рекламные агентства как посредники для потенциальных клиентов и широкой общественности; д) институты исследования рынка; е) транспортно-складские предприятия как посредники для поставщиков и клиентов.

Кроме этого, возникает еще особый слой организационно-экономических отношений между материнской компанией и ее трансграничными подразделениями (филиалы, дочерние общества, ассоциированные фирмы), которые имеют те или иные правовые формы и между которыми устанавливаются особые управленческие отношения. Остановимся на вопросе данных взаимоотношений более подробно.

Как известно, при переносе деловой активности путем создания институциональных единиц за рубежом возникают специфические взаимоотношения между материнской компанией и трансграничной дочерней фирмой. Головная компания стремится проводить единую предпринимательскую политику и в зарубежных филиалах, но

объективна и обратная тенденция – желание заграничной дочерней фирмы осуществлять собственную политику по приспособлению к местным условиям ведения бизнеса. В экономической науке эта проблема обозначается как дихотомия между централизацией и автономией в принятии решений. При этом следует учитывать действие разнонаправленных факторов, которые усиливают или ослабляют тенденцию к автономии или централизации.

К факторам усиливающих тенденцию к децентрализации принятия решений относятся: 1) географическая удаленность между материнской компанией и заграничной фирмой; 2) культурные и национальные различия между странами; 3) степень «чужеродности» политико-предпринимательской среды и динамичность рыночных условий страны; 4) «оглядка» на правительство и общественность гостевой страны. Отметим, что сейчас происходят процессы, ослабляющие влияние данных факторов, например, конвергенция между странами, внедрение современных интернет-технологий и т.д.

Степень централизации принятия решений материнской компании тем выше, чем больше размеры международной компании; чем меньше дочерняя компания ограничена в разработке местного рынка; чем выше квота материнской компании в уставном капитале дочернего общества; чем выше производственно-технологическая зависимость заграничной фирмы от материнской компании; чем больше значение стандартизированных продуктов.

В зависимости от значения тех или иных факторов для международной компании устанавливается динамичное равновесие между автономией и централизацией. Но следует учитывать функциональную область или сферу принятия решений, в которых и будут проявляться организационно-экономические отношения.

На основе данных обследования 20 международных компаний ФРГ проведем анализ степени централизации принятия решений по следующей шкале: полное единоличное решение дочерней фирмы – 1 балл; единоличное решение дочери и информирование материнской компании – 2; решение дочерней фирмы по совету материнской – 3; совместное решение – 4; решение материнской компании по совету дочерней – 5; полное единоличное решение материнской компании – 6 баллов. Выяснилось, что степень централизации решений напрямую зависит от функциональной области. Самая низкая степень централизации принятия решений оказалась в сфере обеспечения – 2,4 и сбыта – 2,8 балла. В области персонала она составила 3,3, а в сфере производства – 3,4 балла. Самая высокая степень централизации решений в области финансов – 4,15 и в НИОКР – 4,2 балла. Следовательно, материнская компания большую часть полномочий и

ответственности делегирует заграничным менеджерам в таких рыночных областях, как материальное обеспечение технологического процесса и в сбыте продукции. В сфере обращения наиболее полно учитываются знания заграничных менеджеров о местной среде бизнеса. В таких сферах нерыночной ориентации, как производство и особенно НИОКР степень централизации принятия решений значительно выше. Это объясняется тем, что конкурентоспособность материнской компании зависит от разработок новых технологий и продуктов, их оперативного внедрения в практику. Решения в области финансов объяснимо имеют высокую степень централизации решений.

Среди функциональных областей степень централизации решений тоже различна. В области персонала и кадровой политики заключение трудовых договоров имеет самый низкий балл – 1,9, утверждение социальных планов – 3,3, а замещение руководящих должностей самый высокий балл – 5,3. Ведь решение по менеджерам принимается материнской компанией в лучшем случае с учетом консультаций с дочерней фирмой или единолично. Эти примеры показывают непростой характер возникающих организационно-экономических и трудовых отношений между материнской компанией и заграничными структурными подразделениями.

Можно сделать вывод, что заграничная деловая активность фирмы предстает как сложная система производственных отношений, включающая в себя различные их формы проявления. В свою очередь интернационализация предпринимательства как совокупность различных видов заграничной деловой активности фирмы тесно связана с таким понятием, как заграничные системы бизнеса, под которыми понимается весь комплекс правовых, хозяйственных, управленческих и финансовых отношений, возникающих в процессе осуществления конкретного вида заграничной деловой активности. Ведь заграничная деловая операция между двумя предприятиями-партнерами протекает во взаимосвязанной системе отношений, включающей юридическое оформление контракта, его финансовые, ценовые условия, транспортные и страховые обязательства сторон. Для этих случаев Международная торговая палата разрабатывает типовые договора и правила, регулирующие сделки. В частности, ИНКОТЕРМС – документ, описывающий комплексные (ценовые, транспортные, страховые) условия проведения торговых сделок.

Следует подчеркнуть, что интернационализация крупного предприятия может одновременно протекать и в форме экспорта продукции, и путем передачи технологий на основе лицензионных соглашений, и в форме прямых инвестиций в сбытовую сеть или в сооружение сборочного предприятия, тем самым интернационализация



деловой экономической активности фирмы происходит по всем векторным направлениям. Например, МТЗ продает свои трактора во многие страны мира (экспорт), одновременно разворачивает сборочные производства за границей (Польша), в России напрямую закупает сырье и комплектующие (прямой импорт), в странах СНГ обустроивает сервисную сеть (прямые инвестиции), кому-то продает ноу-хау и т.д. и т.п. Интернационализация предпринимательства, таким образом, не есть один, конкретный вид деловой экономической активности за границей, а комплекс деловых международных операций, которые могут не совпадать ни в пространстве, ни во времени.

Из этого вытекает то обстоятельство, что интернационализацию как реальный феномен нельзя объяснить лишь теорией международной торговли, или только теорией прямых инвестиций, или чисто с позиций теории международных компаний, ибо интернационализация фирмы многоплановый процесс, в основе которого лежат различные по своему характеру виды заграничной деловой активности. Более того, сами формы заграничной деловой активности могут дополнять друг друга, например, при создании совместного предприятия может одновременно происходить передача лицензий и опыта управления технологическим и производственным процессом. На начальной стадии и последующих иностранная фирма-учредитель будет поставлять оборудование или комплектующие совместному предприятию на условиях прямого экспорта, а покупать посредством прямого импорта. Тем самым заграничная деловая активность предприятия протекает в различных взаимосвязанных между собой формах и имеет сложную структуру экономических отношений.

### *Литература*

1. Долан Э.Д., Линдсей Д.Е. Рынок: микроэкономическая модель. СПб., 1992.
2. Предпринимательская деятельность: Учебное пособие. В 2-х частях / Грищенко М.Ф., Дудич З.З., Прохоренко И.Д. и др. Часть 1. Организационные основы. – Мн.: БГПА, 1995.