

БЕЛОРУССКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ

УДК 338.22

**ДАНИЛЬЧЕНКО
АЛЕКСЕЙ ВАСИЛЬЕВИЧ**

**ИНТЕРНАЦИОНАЛИЗАЦИЯ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА:
СРАВНИТЕЛЬНЫЙ АНАЛИЗ ТЕОРИИ И ПРАКТИКИ**

Специальность 08.00.01 - политическая экономия

АВТОРЕФЕРАТ

**диссертации на соискание ученой степени
доктора экономических наук**

Минск 1998

Работа выполнена в Национальном институте образования
Министерства образования Республики Беларусь

Научный консультант:	доктор экономических наук, профессор <i>А.Н. Тур</i>
Официальные оппоненты:	доктор экономических наук, профессор <i>М.В. Научитель</i>
	доктор экономических наук, профессор <i>М.И. Ноздрин-Плотницкий</i>
	доктор экономических наук, профессор <i>З.М. Юк</i>
Оппонирующая организация —	Академия управления при Президенте Республики Беларусь

Защита состоится 28 мая 1998 г в 14 часов на заседании совета по защите диссертаций Д 02.01.02 в Белгосуниверситете по адресу: 220050, Беларусь, г.Минск, пр.Ф.Скорины, 4, главный корпус, аудитория 206, тел.226 55 41.

С диссертацией можно ознакомиться в
библиотеке Белгосуниверситета

Автореферат разослан "24" апреля 1998 г.

Ученый секретарь совета,
кандидат экономических наук,
доцент



В.Л.Клюня

ОБЩАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА РАБОТЫ

Актуальность темы. С открытием восточноевропейских рынков и либерализацией экономики начался новый этап интернационализации между странами Запада и Восточной Европы. Если ранее основной формой внешнеэкономических связей между ними выступала международная торговля, то сейчас интенсивно идут процессы прямого иностранного инвестирования. Предприятия различных форм собственности получили равные права на внешнеэкономическую деятельность и стали активно осваивать новые внешние рынки. В связи с этим проблемы интернационализации предпринимательства, выбора оптимальной формы заграничной деловой экономической активности и стратегий выхода на международный рынок выходят на передний план.

В СССР долгие годы существовала государственная монополия на внешнюю торговлю. По этой причине незначительное внимание уделялось деятельности отечественных внешнеторговых объединений и промышленных предприятий на международных рынках. При всей важности изучения интернационализации экономики, ее интеграции в мировое хозяйство необходим анализ интернационализации деловой экономической активности предприятий, из которой складываются общеэкономические параметры экспорта и импорта, отдельные статьи торгового и платежного баланса. Этим объясняется необходимость перемещения акцента с макроэкономического уровня, т.е. интернационализации хозяйственной жизни, на микроэкономическую ее составляющую — интернационализацию предпринимательства, под которой понимаются как инновационные стратегические решения о началах международной предпринимательской деятельности, так и движение заграничной деловой экономической активности фирмы в форме экспорта товара, услуг и капитала. Помимо этого требует самостоятельного рассмотрения воздействие внешнеэкономической деятельности на организационную структуру предприятия, его предпринимательскую политику и рыночное поведение.

В советской экономической литературе проблемам интернационализации экономики и капитала посвящали свои труды В.В.Голосов, А.Г.Куликов, М.М.Максимова, С.М.Меньшиков, В.В.Мотылев, Д.В.Смыслов, В.Н.Шенаев, В.Л.Шейнис, Ю.В.-Шишков, П.И.Хвойник, Ю.И.Юданов и др. В их исследованиях доминировал макроэкономический подход, капиталистическое мировое хозяйство противопоставлялось социалистическому, роль международных компаний трактовалась негативно. В свою очередь микроэкономические аспекты деятельности отечественных предприятий на внешних рынках не рассматривались, отсутствуют и теоретические разработки интернационализации предпринимательства.

В западной экономической науке имеется большое количество концепций, теорий, гипотез интернационализации, накоплен огромный теоретический инструментарий для исследования процессов интернационализации. Авторитетные западные специалисты Р.Вернон, Д.Даннинг, Е.Дюльфер, Х.Зидерг, К.Киндлебергер, К.Койима,



Ф.Котлер, К.Махарцина, М.Пебро, М.Перлитц, М.Портер, С.Хаймер, С.Хирч имеют различные теоретические подходы к объяснению интернационализации экономики и предпринимательства, рассматривая их с макроэкономических, микроэкономических, управленческо-организационных и психолого-поведенческих позиций.

Что касается белорусских исследователей, то отдельные аспекты интернационализации экономики и предпринимательства отражались в работах таких экономистов, как Л.Заико, П.Капитула, С.Кричевский, В.Кулаженко, М.Кунявский, И.Лемешевский, Г.Лыч, М.Маринич, М.Мясникович, М.Никитенко, И.Новикова, Л.Петровская, М.Плотницкий, А.Тур. Однако их исследования не носили комплексного характера и касались, как правило, конкретных видов международной предпринимательской деятельности, условий их функционирования и регулирования, не затрагивая в полной мере теоретических, концептуальных и методологических оснований интернационализации предпринимательства.

Связь работы с крупными научными программами и темами. Диссертационное исследование проводилось во взаимосвязи с плановыми НИР лаборатории социально-экономического образования Национального института образования по проблемам предпринимательства и бизнеса (1993 г.), общего и профессионального экономического образования (с 1992 г.).

Проблематика диссертационного исследования связана с двумя научно-исследовательскими темами кафедры международных экономических отношений Белгосуниверситета: "Интернационализация производства и капитала: теория, политика, практика" и "Формы заграничной деловой экономической активности и их государственное регулирование", выполняемых при непосредственном участии соискателя в 1996-1997 гг.

Цель и задачи исследования. Цель данной работы состоит в том, чтобы на основе сравнительного анализа различных теорий и концепций интернационализации западной и отечественной экономической науки и применения современных методологических принципов и подходов разработать всеобщую интегрированную теорию интернационализации предпринимательства в единстве ее микро- и макроэкономических оснований, поведенческих мотивов, а также представить интернационализацию предпринимательства как процесс движения заграничной деловой экономической активности иностранных и отечественных предприятий под воздействием конкуренции на внешних рынках.

В соответствии с данной целью в диссертации последовательно решались следующие задачи теоретического и прикладного характера:

- вычленив область анализа теории интернационализации предпринимательства и определить границы процессов интернационализации, формы и уровни её проявления;

- дать политэкономическое определение интернационализации предпринимательства и показать её взаимосвязи и взаимозависимости в теоретической системе микро- и макроэкономических категорий;

- раскрыть генезис и преемственность исследований интернационализации в мировой экономической науке и дать классификацию теоретических взглядов на интернационализацию предпринимательства;

- произвести сравнительный анализ и раскрыть суть традиционных макроэкономических, микроэкономических, поведенческих подходов к интернационализации предпринимательства;

- раскрыть теоретико-методологические основы эмпирических исследований интернационализации и изложить авторскую поведенческо-мотивационную модель интернационализации предпринимательства;

- проанализировать наиболее известные на Западе интегрированные модели интернационализации Кордена, Хирча, Койимы, Даннинга;

- обосновать теоретические предпосылки, методологические подходы и принципы построения всеобщей интегрированной теории интернационализации предпринимательства как системы гипотез движения заграничной деловой экономической активности рыночных субъектов;

- представить различные модели процесса интернационализации предпринимательства и раскрыть содержание основных форм и разновидностей международной предпринимательской деятельности;

- проанализировать предпосылки, цели и мотивы присутствия иностранных инвесторов на восточноевропейских рынках;

- произвести сравнительный анализ динамики развития и структуры международной предпринимательской деятельности германских и белорусских промышленных предприятий на западных и восточноевропейских рынках.

Цель и задачи исследования обусловили теоретико-методологический характер диссертации. Базисом и теоретической основой для ее написания послужили разработанные различными школами и направлениями экономической науки теории, концепции и гипотезы интернационализации экономики и предпринимательства. Методологическую основу исследования составили диалектический метод, экономико-сравнительный анализ, системный и ситуационный подходы, а также общенаучные принципы сочетания логического и исторического, анализа и синтеза, дедукции и индукции, верифицируемости и фальсифицируемости и др.

Исходным материалом для исследования послужили дискутируемые на Западе монографии и научные статьи по проблемам интернационализации, а также современная литература по экономической теории, мировой экономике, международному менеджменту и маркетингу

Информационную базу составили данные министерств и ведомств, материалы Научно-исследовательского экономического института; публикации в журналах "Мировая экономика и международные отношения", "Российский экономический журнал", "Человек и экономика", "Weltwirtschaft", "Der Markt", "Osteuropa-Wirtschaft", "Journal of International Business Studies".

Объект и предмет исследования. Объектом исследования являются процессы интернационализации во всех ее формах проявления. Предметом исследования выступает совокупность экономических отношений, отражающих движения заграничной деловой экономической активности рыночных субъектов в системе микро- и макроэкономических категорий и гипотез современной экономической науки.

Научная новизна полученных результатов состоит в том, что впервые в отечественной экономической литературе проведен комплексный сравнительный анализ выдвинутых различными направлениями и школами западной и отечественной экономической мысли теорий и моделей интернационализации и разработана всеобщая интегрированная теория интернационализации предпринимательства в единстве категориального аппарата и гипотез движения заграничной деловой активности. Более конкретно научная новизна проявляется в следующих положениях:

1. В научный оборот впервые введена и обоснована новая экономическая категория "интернационализация предпринимательства", под которой понимается движение заграничной деловой экономической активности рыночных субъектов под воздействием международной конкуренции на внешних рынках в форме экспорта товаров, услуг и капитала.

2. Определена политэкономическая суть интернационализации предпринимательства как системы производственных отношений, которые возникают между конкретной фирмой и ее внутренними (менеджерами, собственниками капитала, сотрудниками) и зарубежными деловыми партнерами по поводу организации и осуществления различных видов заграничной деловой экономической активности с целью извлечения доходов и обеспечения хозяйственного роста.

3. Теоретическим инструментарием обоснования движения заграничной деловой активности рыночных субъектов является следующая система микро- и макроэкономических категорий: издержки производства, рыночные структуры и формы международной конкуренции, конкурентные преимущества, хозяйственный оборот, система цен, доля рынка, предпринимательский рост и доходы.

4. Всеобщая интегрированная теория интернационализации предпринимательства представлена как взаимосвязанная и субординированная система макроэкономических, микроэкономических и поведенческих гипотез.

5. На основе анализа поведенческих объяснений интернационализации и эмпирических исследований автором разработана трехкомпонентная поведенческо-мотивационная модель интернационализации предпринимательства.

6. Раскрыто содержание понятия "интернационализация фирмы" как процесса принятия стратегического решения о началах международного бизнеса и переноса деловой экономической активности фирмы в форме экспорта товаров, услуг и прямого инвестирования за границы национального государства и определена закономерная последовательность стадий и фаз продвижения международно оперирующих компаний на внешних рынках.

7. Впервые в отечественной экономической науке поставлена проблема и предпринята попытка разграничения предприятий на национальные и международные на основе системы качественных и количественных признаков.

Практическая значимость полученных результатов состоит в том, что в диссертации дана обоснованная система взаимосвязанных микро- и макроэкономических категорий, поведенческих мотивов и гипотез объяснения интернационализации предпринимательства, что может служить основой разработки предпринимательской политики и стратегий интернационализации деловой экономической активности фирмы.

Теоретические выводы и методологические подходы к анализу процессов интернационализации предпринимательства могут служить основой дальнейших научных исследований по проблемам международных компаний, прямого иностранного инвестирования и отдельным видам заграничной деловой активности.

Материалы исследования вошли в научные отчеты госбюджетной темы кафедр международных экономических отношений БГУ "Формы заграничной деловой экономической активности и их государственное регулирование".

Положения и выводы об интернационализации предпринимательства использовались при составлении программы и написании пособия "Предпринимательская деятельность", разработке учебного курса "Международный менеджмент" и спецкурса "Теории интернационализации предпринимательства", читаемом соискателем в БГУ.

Экономическая значимость полученных результатов. Результаты исследования, которые обобщены в монографиях "Теории интернационализации предпринимательства: становление и развитие", "Формы заграничной деловой экономической активности" и пособиях "Экономическая теория" и "Предпринимательская деятельность", могут служить в качестве учебных материалов при изучении таких предметов, как мировая экономика, международный менеджмент и маркетинг, а также предпринимательская деятельность.

Основные положения диссертации, выносимые на защиту:

— Область анализа теории интернационализации предпринимательства в отличие от традиционного монокаузального подхода образует совокупность основных форм и разновидностей заграничной деловой экономической активности субъектов хозяйствования.

— Интернационализация национального предпринимательства является микроосновой в процессе интернационализации мирохозяйственных связей и экономической интеграции стран, а государство обеспечивает институциональные и политико-правовые предпосылки интернационализации на макро-, микро- и наднациональном уровнях.

— Взаимосвязи между уровнями и формами интернационализации проявляются в следующем: чем выше степень интернационализации предприятия, тем выше уровень интегрирования национальной экономики посредством междуна-

Объект и предмет исследования. Объектом исследования являются процессы интернационализации во всех ее формах проявления. Предметом исследования выступает совокупность экономических отношений, отражающих движения заграничной деловой экономической активности рыночных субъектов в системе микро- и макроэкономических категорий и гипотез современной экономической науки.

Научная новизна полученных результатов состоит в том, что впервые в отечественной экономической литературе проведен комплексный сравнительный анализ выдвинутых различными направлениями и школами западной и отечественной экономической мысли теорий и моделей интернационализации и разработана всеобщая интегрированная теория интернационализации предпринимательства в единстве категориального аппарата и гипотез движения заграничной деловой активности. Более конкретно научная новизна проявляется в следующих положениях:

1. В научный оборот впервые введена и обоснована новая экономическая категория "интернационализация предпринимательства", под которой понимается движение заграничной деловой экономической активности рыночных субъектов под воздействием международной конкуренции на внешних рынках в форме экспорта товаров, услуг и капитала.

2. Определена политекономическая суть интернационализации предпринимательства как системы производственных отношений, которые возникают между конкретной фирмой и ее внутренними (менеджерами, собственниками капитала, сотрудниками) и зарубежными деловыми партнерами по поводу организации и осуществления различных видов заграничной деловой экономической активности с целью извлечения доходов и обеспечения хозяйственного роста.

3. Теоретическим инструментарием обоснования движения заграничной деловой активности рыночных субъектов является следующая система микро- и макроэкономических категорий: издержки производства, рыночные структуры и формы международной конкуренции, конкурентные преимущества, хозяйственный оборот, система цен, доля рынка, предпринимательский рост и доходы.

4. Всеобщая интегрированная теория интернационализации предпринимательства представлена как взаимосвязанная и субординированная система макроэкономических, микроэкономических и поведенческих гипотез.

5. На основе анализа поведенческих объяснений интернационализации и эмпирических исследований автором разработана трехкомпонентная поведенческо-мотивационная модель интернационализации предпринимательства.

6. Раскрыто содержание понятия "интернационализация фирмы" как процесса принятия стратегического решения о началах международного бизнеса и переноса деловой экономической активности фирмы в форме экспорта товаров, услуг и прямого инвестирования за границы национального государства и определена закономерная последовательность стадий и фаз продвижения международно оперирующих компаний на внешних рынках.

7. Впервые в отечественной экономической науке поставлена проблема и предпринята попытка разграничения предприятий на национальные и международные на основе системы качественных и количественных признаков.

Практическая значимость полученных результатов состоит в том, что в диссертации дана обоснованная система взаимосвязанных микро- и макроэкономических категорий, поведенческих мотивов и гипотез объяснения интернационализации предпринимательства, что может служить основой разработки предпринимательской политики и стратегий интернационализации деловой экономической активности фирмы.

Теоретические выводы и методологические подходы к анализу процессов интернационализации предпринимательства могут служить основой дальнейших научных исследований по проблемам международных компаний, прямого иностранного инвестирования и отдельным видам заграничной деловой активности.

Материалы исследования вошли в научные отчеты госбюджетной темы кафедры международных экономических отношений БГУ "Формы заграничной деловой экономической активности и их государственное регулирование".

Положения и выводы об интернационализации предпринимательства использовались при составлении программы и написании пособия "Предпринимательская деятельность", разработке учебного курса "Международный менеджмент" и спецкурса "Теории интернационализации предпринимательства", читаемом соискателем в БГУ.

Экономическая значимость полученных результатов. Результаты исследования, которые обобщены в монографиях "Теории интернационализации предпринимательства: становление и развитие", "Формы заграничной деловой экономической активности" и пособиях "Экономическая теория" и "Предпринимательская деятельность", могут служить в качестве учебных материалов при изучении таких предметов, как мировая экономика, международный менеджмент и маркетинг, а также предпринимательская деятельность.

Основные положения диссертации, выносимые на защиту:

— Область анализа теории интернационализации предпринимательства в отличие от традиционного монокаузального подхода образует совокупность основных форм и разновидностей заграничной деловой экономической активности субъектов хозяйствования.

— Интернационализация национального предпринимательства является микроосновой в процессе интернационализации мирохозяйственных связей и экономической интеграции стран, а государство обеспечивает институциональные и политико-правовые предпосылки интернационализации на макро-, микро- и наднациональном уровнях.

— Взаимосвязи между уровнями и формами интернационализации проявляются в следующем: чем выше степень интернационализации предприятия, тем выше уровень интегрирования национальной экономики посредством междуна-

родного разделения труда и обмена в системе мирового хозяйства, а чем выше интеграция экономики на институциональном и макроэкономическом уровнях, тем выше интернационализация на микроуровне.

— Международное предприятие в отличие от национального характеризуется тремя качественными признаками: 1) ориентация предпринимательской политики на внешний рынок, 2) направленность организационной структуры на заграничную деловую активность, 3) специализация подразделений и персонала на международном бизнесе. Они могут дополняться количественными параметрами. На основании этого доказывалось, что белорусские промышленные предприятия не обладают полными атрибутами международных компаний и имеют переходный статус "международно-оперирующего" или "международного по характеру деятельности" предприятия.

— Предпринимательство трактуется как четвертый субъективный фактор производства и организационно-управленческая деятельность, направленная на достижение как чисто экономических, так и неэкономических целей при наличии имеющихся финансовых и материальных ресурсов, а также как система социального партнерства.

— Интернационализация предпринимательства в условиях переходной экономики рассматривается как процесс поиска новых возможностей для международного бизнеса, использование новых технологий вхождения на зарубежные рынки и новых сфер вложения капитала за рубежом, принятие инновационных решений, преодоление старых стереотипов и границ в сфере внешнеэкономической деятельности.

— Интернационализация предпринимательства как экономическая категория выражает производственные отношения, возникающие между конкретной фирмой и ее внутренними корпоративными и зарубежными партнерами по организации и осуществлению различных видов заграничной деловой экономической активности с целью извлечения доходов и предпринимательского роста.

— Интернационализация предпринимательства раскрывается посредством системы микро- и макроэкономических категорий: издержки производства, рыночные структуры и формы международной конкуренции, конкурентные преимущества, хозяйственный оборот, система цен, доля рынка, предпринимательский рост и доходы, а также системы предпринимательских целей и мотивов.

— Интернационализация предпринимательской деятельности проявляется в двух формах: активной и пассивной, которые взаимосвязаны с международной конкуренцией и имеют важное значение для развития предпринимательства. При пассивной интернационализации отечественные предприятия втягиваются в глобальную конкуренцию с иностранными фирмами на внутреннем рынке и пассивно подвержены интернационализации, а при активной — они конкурируют на рынках третьих стран в результате собственной международной предпринимательской активности.

— Теории и модели интернационализации предпринимательства классифицируются как традиционные макроэкономическое, микроэкономическое, поведенческое направления и как современное интегрированное направление исследования интернационализации предпринимательства.

— Трехкомпонентная поведенческо-мотивационная модель интернационализации предпринимательства состоит из взаимодействующих между собой в процессе осуществления заграничной деловой экономической активности факторов, предпосылок и целей, обосновывающих интернационализацию совокупностью целевых, рыночно-сбытовых и факториальных мотивов при наличии дополнительных политико-правовых предпосылок, без которых интернационализация невозможна.

— Теоретико-методологическими предпосылками создания всеобщей интегрированной теории интернационализации предпринимательства являются критический рационализм, принципы фальсифицируемости и верифицируемости, системный и ситуационный подходы, а также теория фирмы, теория предпринимательской политики, поведенческая теория принятия решений, макроэкономические теории внешней торговли.

— Всеобщая интегрированная теория интернационализации предпринимательства представляет собой систему взаимосвязанных микро-, макроэкономических и поведенческих гипотез движения заграничной деловой активности: а) внешнеторговая макроэкономическая гипотеза при совершенной конкуренции и немобильности факторов производства; б) микроэкономическая гипотеза монополистических, специфических преимуществ фирмы в условиях несовершенной конкуренции и мобильности факторов производства; в) гипотеза транзакционных издержек; г) психолого-поведенческая гипотеза принятия решений о стратегиях интернационализации.

— Интернационализация предпринимательства как процесс переноса деловой экономической активности фирмы за границу имеет 4 фазы (подготовительная, созидательная, производственная, трансформационная) и описывается при помощи моделей интернационализации Майснера, Дюльфера, Котлера.

— Динамика развития международной предпринимательской деятельности зависит от внутреннего потенциала фирмы, предпринимательско-инвестиционного климата принимающей страны (внешнего окружения), стимулирующих мероприятий национального государства, гостевых стран и международных организаций, и начинается с простейших форм экспорта, передаваемых услуг и заканчивается прямыми производственными инвестициями.

— Внешнеэкономическая активность отечественных промышленных предприятий сдерживалась в последние три года мирохозяйственными, макро- и микроэкономическими факторами: сильной международной конкуренцией, неэффективной валютной и налоговой политикой, низким уровнем технической базы производства.

Личный вклад соискателя. Диссертационное исследование является научным трудом, выполненным соискателем самостоятельно на основе изучения теоретического и фактологического материала в научной иностранной и отечественной экономической литературе. Ряд публикаций по отдельным аспектам интернационализации и конкретным формам заграничной деловой активности подготовлено в соавторстве с Петровской Л.М.

Апробация результатов диссертации. Основные положения диссертационного исследования излагались на международных конференциях в г. Минске, в частности: "Проблемы развития внешнеэкономических связей Республики Беларусь" (1996), "Методология и методика преподавания современной экономической науки" (1994), "Проблемы регулирования развития национальных экономик" (1992); докладывались на белорусско-немецких семинарах по внешнеэкономической деятельности (Минск, 1996, 1997; г.Ройтлинген в ФРГ, 1997); апробировались на заседаниях лаборатории социально-экономического образования, ученого совета Национального института образования и кафедры международных экономических отношений БГУ.

Опубликованность результатов. По проблематике диссертационного исследования опубликованы 33 работы общим объемом свыше 32 п.л., в том числе важнейшие результаты изложены в 2 монографиях, 2 брошюрах, в 2 пособиях, в 10 статьях в научных журналах, 3 тезисах конференций.

Структура и объем диссертации. Диссертация состоит из введения, четырех глав, заключения и списка использованной литературы. Общий объем работы составил 217 страниц машинописного текста. В ней имеется 11 таблиц и 9 иллюстраций. Список использованных источников содержит 173 наименования, в том числе 100 иностранных источников.

ОСНОВНОЕ СОДЕРЖАНИЕ РАБОТЫ

В *первой главе* "Интернационализация предпринимательства как объект исследования" анализируются формы проявления интернационализации, раскрывается политэкономическая суть интернационализации предпринимательства, обосновывается категориальный аппарат теории интернационализации, прослеживается эволюция взглядов на интернационализацию в мировой экономической науке и даётся классификация направлений ее исследований.

Формами проявления интернационализации на микроуровне выступают специализация предприятия в международном масштабе и его кооперирование с зарубежными партнерами, которые осуществляются за счет экспортно-импортных операций и прямого заграничного инвестирования. На уровне отрасли интернационализация проявляется в создании институциональных образований в форме международных финансово-промышленных групп или отраслевых союзов. На уровне народного хозяйства интернационализация характеризуется степенью международного разделения труда и показателями международной торговли, а самой высшей институциональной формой интернационализации является политико-экономическая интеграция в ЕС и СНГ.

Феномен интернационализации заключается в вовлеченности предприятия, отрасли и народного хозяйства посредством международного разделения труда и международного обмена в систему мирового хозяйства. Государство при этом выполняет роль регулятора мирохозяйственных связей посредством вхождения

в международные и региональные организации, путем присоединения к международным экономическим конвенциям, заключения межгосударственных много- и двусторонних соглашений, принятия соответствующих национальных законов. Оно обеспечивает институциональные и политико-правовые предпосылки для процессов интернационализации на микро-, макро- и наднациональном уровнях.

Анализ процессов интернационализации на примере ЕЭС, СЭВ и СНГ позволил установить взаимозависимости между уровнями и формами проявления интернационализации. Чем выше степень интеграции экономики на международно-институциональном и макроэкономическом уровнях, тем выше интернационализация на микроуровне. Достигнутая степень политико-экономической интеграции в ЕС содействует интернационализации предпринимательства путем создания благоприятных правовых и хозяйственных предпосылок для ее развития на микроуровне. В то же время прослеживается и обратная зависимость: чем выше степень интернационализации предприятий, которая обеспечивает динамизм интеграционных процессов на макроэкономическом и наднациональном уровне, тем выше степень интегрирования национального хозяйства посредством международного разделения труда и международного обмена в систему мирового хозяйства. Цементирующим основанием региональных объединений является интернационализация предприятий определенных отраслей, перенос их деловой активности за пределы национального хозяйства в форме экспорта товаров, услуг и капитала. Это обеспечило устойчивые импульсы саморазвития ЕЭС и его постепенной трансформации в Европейский Союз.

Заграничная деловая активность в форме экспорта товаров, услуг и капитала для отдельного предприятия означает интернационализацию на микроуровне. Вычленение ее в качестве объекта анализа потребовало уточнения количественных и качественных признаков международного предприятия. В международной статистике для определения его статуса приняты многочисленные количественные критерии: количество стран и число заграничных филиалов, их удельный вес в общем объеме производства, прибыли, персонала и активов и др. Установлено, что тремя качественными признаками международного предприятия выступают: ориентация предпринимательской политики предприятия (продуктовой, ценовой, коммуникационной) не на внутренний, а на внешний рынок; направленность организационной структуры фирмы на заграничную деловую активность в форме экспорта товаров, передачи лицензий, лизинга, франчайзинга, управления по контракту и прямого инвестирования; специализация персонала и подразделений на международном бизнесе. Если предпринимательская (продуктовая, ценовая, коммуникационная, сбытовая) политика, организационная структура и система управления предприятия ориентированы не на национальное хозяйство, а на деловую активность на внешних рынках, то оно приобретает статус международного. Большинство белорусских предприятий не отвечает данным критериям. Применительно к постсоветской специфике международное предприятие трактуется как "международное по харак-

терудеятельности" или "международно-оперирующее" предприятие. Преобладающим же показателем внешнеэкономической активности отечественных предприятий является высокая экспортная квота, а не прямое инвестирование.

Важнейшим атрибутом международной компании выступает внутрифирменная торговля, на долю которой в общем объеме мировой торговли приходится свыше 30% и которая характеризует степень интернационализации как материнской компании, так и ее заграничных филиалов. Доля импорта материнской компании ее внутрифирменном обороте оказалась выше экспортной квоты. Это означает более высокий уровень интернационализации деловой активности заграничных филиалов по сравнению с головной компанией. Для материнской компании интернационализация является фактором устойчивого роста и повышения ее конкурентоспособности как на внутреннем, так и внешнем рынке. В свою очередь и заграничные филиалы через сбытовые каналы материнской компании получают выход на мировые рынки и еще в большей степени интернационализируются.

При переносе деловой экономической активности за рубеж интернационализируются основные факторы производства — капитал, труд, а также предпринимательская деятельность, посредством которой происходит соединение "пассивных" факторов производства в географическом пространстве между страной базирования компании и принимающей страной. Предпринимательство как четвертый субъективный фактор производства зависит от личных качеств менеджера (инициативности, целеустремленности, находчивости и др.), который принимает стратегические решения о началах международного бизнеса в чужой политико-правовой среде,

Предпринимательство, в основании которого лежит признак деятельности и стратегических решений, в заграничной среде предстает как деловая экономическая активность хозяйствующего субъекта на внешнем рынке. Интернационализация же предпринимательства означает движение деловой экономической активности в форме экспорта товаров/услуг и прямого инвестирования за границы собственного государства. Применительно к условиям переходной экономики и уровню развития внешнеэкономической активности отечественных предприятий интернационализация предпринимательства предстает как процесс поиска новых возможностей для международного бизнеса, использование новых технологий вхождения на зарубежные рынки и новых сфер вложения капитала за рубежом, преодоление старых стереотипов и границ в области внешнеэкономической деятельности.

Интернационализация предпринимательства как экономическая категория выражает производственные отношения, которые складываются между конкретной фирмой, ее корпоративными и зарубежными деловыми партнерами по поводу организации и осуществления заграничной деловой экономической активности и соответствующего распределения доходов. При этом само предпринимательство трактуется как система партнерства с зарубежными деловыми кругами, включающими в себя внутренних (владельцы капитала, менеджеры, наемные рабочие) и

внешних партнеров по бизнесу (клиенты, поставщики, банки), а также посредников (торговые, транспортные и рекламные фирмы).

Интернационализация предпринимательства как долговременный динамичный процесс выступает одной из форм проявления экономического роста на микроуровне, но в международном масштабе. Характер же поведения фирмы на внешних рынках зависит не только от её размеров, но и от трех типичных вариантов конкуренции: а) международная компания конкурирует с местными фирмами на их внутреннем рынке; б) международная компания и ее иностранные фирмы-конкуренты ведут конкурентную борьбу на рынке третьей страны; в) возможен комбинированный случай, когда одновременно международная компания ведет конкурентную борьбу с иностранной фирмой на своем внутреннем рынке, а посредством экспорта или прямых инвестиций вступает в конкуренцию с инофирмой уже на ее национальном рынке.

Во взаимосвязи с конкуренцией выделяется две формы интернационализации: активная и пассивная. Активная интернационализация фирмы связана с пересечением национальных границ и выходом на внешний рынок, в то время как пассивная интернационализация применима к отечественным фирмам, которые на собственном местном рынке сталкиваются с конкуренцией со стороны иностранных компаний. В этом случае отечественные товаропроизводители пассивно подвержены интернационализации, втягиванию их в глобальную международную конкуренцию, которая навязывает им новые, ранее неизвестные стандарты, заставляя их на себе ощутить степень развития международного разделения труда в условиях различных рыночных структур.

Для успешной конкуренции на внешнем рынке иностранная фирма должна обладать специфическими преимуществами над местными компаниями, которые лучше знают собственные рынки и предпринимательскую среду бизнеса. Ее конкурентные преимущества, которые недоступны местному конкуренту, могут быть связаны с новой технологией или обладанием патентом, свободным доступом к источникам капитала как у себя в стране, так и на международных финансовых рынках. Преимущество фирмы может состоять и в экономии на издержках за счет синхронизации операций в международном масштабе, дифференциации продукта, активной рекламе и эффективной системе управления. На основе таких преимуществ фирма должна зарабатывать за рубежом значительно больше прибыли, чем у себя в стране, ее доходы должны превосходить и прибыли местных предприятий. Для присвоения в полном объеме потенциальных доходов от прямого инвестирования и от собственных монополистических преимуществ фирма предпочитает сохранять за собой контроль над рынком и собственность за границей.

Одной из разновидностей несовершенной конкуренции выступает олигополистическая. Выход на олигополистический рынок иностранного предприятия разрушает сложившиеся структуры и образ поведения местных фирм. В результате возникает ответная реакция на зарубежном для фирмы рынке через снижение цен, дифференциацию продуктов, предпринимательские соглашения. Местные фирмы

стремятся выйти на рынок инвестора путем экспорта или прямого зарубежного инвестирования с целью ограничения сферы деятельности монополистических фирм, работающих на их внутренних рынках.

В процессе интернационализации под воздействием международной конкуренции выявляются сравнительные конкурентные преимущества на макро- и микроуровнях. Они произрастают из природно-страноведческих оснований, обеспеченности факторами производства или различной их производительности, а также из микроэкономических основ — наличия особых монополистических способностей у фирмы. Обладание конкурентными преимуществами реализуется в конкурентоспособности страны и фирмы, задача которых их создавать, поддерживать и развивать.

Конкурентные преимущества фирмы на внешних рынках проявляются в абсолютных и относительных преимуществах. Абсолютные конкурентные преимущества в ценах во многом определяются проводимой денежной политикой государства и обменным курсом. Расчетной базой абсолютных являются относительные ценовые преимущества, которые определяются двумя параметрами: 1) относительными различиями в спросе между странами в силу различного уровня доходов и 2) компаративными преимуществами в издержках. Последние зависят в свою очередь от обеспеченности факторами производства, их достаточности или редкости, а также от относительных преимуществ в производительности, которые определяются различной производительностью труда (идея Рикардо) или различиями в производительности всех других факторов производства. Таковы в теоретическом плане взаимосвязи между конкурентными преимуществами и их детерминантами, прежде всего издержками и ценами, которыми оперирует фирма на внешнем конкурентном рынке.

Издержки производства и цены определяют не только международную конкурентоспособность фирмы, но в конечном итоге уровень эффективности ее заграничной деловой активности. На величину доходов, получаемых фирмой от интернационализации, оказывают существенное влияние параметры хозяйственного оборота. Чем выше оборот на заграничных рынках, тем больше доходы и ниже индивидуальные издержки, приходящиеся на единицу товара. В стратегическом плане при интернационализации значение имеют не столько доходы, получаемые в краткосрочном периоде, сколько доля завоеванного заграничного рынка. Высокая рыночная доля в последующем обеспечит и соответствующие доходы фирме и её предпринимательно-хозяйственный рост.

Логическая последовательность микро- и макроэкономических категорий интернационализации такова: издержки производства, международная конкуренция, вид конкуренции и рыночные структуры, конкурентные преимущества, система цен, хозяйственный оборот, доля рынка, предпринимательские доходы и рост. Они образуют необходимый каркас теории интернационализации предпринимательства.

Анализ преемственности исследований интернационализации показал, что в мировой экономической науке насчитывается свыше 40 различных подходов к

объяснению интернационализации. До середины 70-х годов преобладали так называемые монокаузальные теории, ибо в качестве их объекта были либо внешняя торговля, либо прямые иностранные инвестиции, либо трансфер технологий. Затем обозначилась тенденция создания интегрированных теорий интернационализации, которые пытались объяснить различные виды заграничной деловой активности комплексно, а международная предпринимательская деятельность стала рассматриваться как целостный самостоятельный объект изучения.

В диссертации произведена классификация концепций, теорий и моделей интернационализации по направлениям исследования: 1) макроэкономическое; 2) микроэкономическое; 3) поведенческое; 4) интегрированное. Данная структура теоретических направлений исследования интернационализации исходит в первых двух случаях из определенных различий в предметах макроэкономики, которая в качестве объекта берет страны и внешнюю торговлю между ними, и микроэкономики, которая анализирует деятельность фирм на внешних рынках. Поведенческое направление базируется на управленческих, организационных концепциях и психолого-мотивационных моделях, в рамках которого изучаются индивидуальные цели менеджеров и собственников капитала при интернационализации деловой активности, а также мотивы прямого иностранного инвестирования. В интегрированном направлении представлены теоретические модели объяснения интернационализации предпринимательства во всей ее совокупности, включающей внешнюю торговлю, прямые инвестиции и передачу технологий, что образует современные направления исследования интернационализации.

Вотвторойглаве "Традиционные направления исследований интернационализации" раскрывается содержание макро-, микроэкономических и поведенческих подходов объяснения заграничной деловой активности и эмпирических исследований интернационализации.

Анализ теоретических воззрений на внешнюю торговлю в рамках макроэкономического подхода показал, что в экономической науке отсутствует общепризнанная теория международной торговли, объясняющая интернационализацию деловой активности фирмы и соответствующие предпринимательские решения. Многочисленные концепции внешней торговли исходя из народнохозяйственного (макроэкономического) уровня пытаются объяснить сточки зрения благосостояния преимущества международной торговли для участвующих в ней стран.

Теоретической посылкой классических теорий внешней торговли является совершенная конкуренция в международном масштабе, на основе которой возникают относительные преимущества в издержках и формируются товарные потоки между странами. Практика свидетельствует, что совершенная конкуренция на внешних рынках постоянно нарушается (группировки стран-экспортеров, протекционизм, субсидирование национальных экспортеров). Второй посылкой является немобильность факторов производства в международном масштабе, что делает проблематичным объяснение прямых инвестиций.

В теориях внешней торговли не учитывается, что экспортно-импортной активностью занимаются конкретные фирмы, из которых и складываются товарные потоки между странами. В рамках микроэкономического подхода заграничная деловая активность фирмы в форме экспорта и прямых инвестиций, предпринимательское поведение фирмы в различных рыночных структурах на международной арене оказываются в центре внимания.

Первоначально прямые иностранные инвестиции объяснялись страновыми различиями в ставках процентов, которые выводятся из разной насыщенности стран таким фактором производства, как капитал. В соответствии с теорией процентных ставок движение капиталов за границу будет происходить до тех пор, пока уровень процентных ставок в международном масштабе не выровняется. Отечественная политэкономия строила свои рассуждения аналогичным образом: в одних странах образуется относительное перенакопление капитала и процентные ставки снижаются, в других же странах наблюдается нехватка капитала, в результате чего повышаются процентные ставки. Различия в процентных ставках и побуждают фирмы к заграничному инвестированию до тех пор, пока процентные ставки не станут одинаковыми. Практика показала, что даже при выравнивании процентных ставок в международном масштабе прямое иностранное инвестирование продолжалось. Но эта закономерность в теории капитала убедительно не объяснялась.

В середине 60-х годов возникла монополистическая теория прямых инвестиций, разработчиками которой были С.Хаймер и К.Киндлебергер. Прямые инвестиции они объясняли не различием в процентных ставках, а на основе наличия фирменно специфических преимуществ. Фирма осуществляет прямое инвестирование за границу если располагает только ей присущими специфическими (а поэтому и монополистическими) конкурентными преимуществами перед местными товаропроизводителями. Эти преимущества должны перекомпенсировать иностранному предприятию дополнительные издержки и типичные недостатки, вызванные самим характером заграничной деловой активности. Ведь местные фирмы лучше осведомлены о политико-правовой среде, институциональных и культурных условиях ведения бизнеса в стране, меньшие расходы несут на коммуникацию, более оперативно принимают решения, чем иностранные предприниматели. В этом проявляются главные барьеры вхождения фирм на рынки других стран.

Предпосылкой для возникновения конкурентных монополистических преимуществ является наличие двух видов несовершенных рынков. Первый связан с отклонениями от условий совершенных рынков товаров: инофирмы по сравнению с местными производителями могут обладать существенными преимуществами в маркетинге и в дифференциации реализуемой продукции. Второй вид связан с несовершенством рынков факторов производства. Инофирмы имеют обширные исследовательские программы в области производственного процесса, что способствует созданию новых защищенных патентами технологий или другими способами ох-

ряняемых технических знаний и способностей. Для местных предприятий рынок ноу-хау остается несовершенным и они не могут ими воспользоваться. Несовершенство рынка рабочей силы может проявиться в силу более квалифицированного менеджмента международных компаний. На рынках капитала возникают преимущества иностранных компаний за счет возможностей привлечения капитала из-за границы, что местным фирмам не удастся.

Наряду с несовершенными рынками К.Киндлебергер называет еще две причины иностранного инвестирования, которые способствуют созданию конкурентных преимуществ. Речь идет об экономии на масштабах производства и внутрифирменном разделении труда. Путем внедрения более рациональной структуры, оптимального размещения производства продукции внутри международной компании сокращаются совокупные расходы. Экономия затрат может достигаться в области финансов, маркетинга, НИОКР, сбыта и транспортировки, в результате возникают конкурентные преимущества в издержках. Конкурентные преимущества иностранных фирм могут возникнуть искусственно. Отдельные государства, стремясь поддержать местную промышленность, ограничивают доступ на рынки своих стран иностранным конкурентам путем введения квот на импорт, тарифов и таможенных пошлин, что стимулирует приток прямых иностранных инвестиций и содействует косвенным образом возникновению и реализации дополнительных конкурентных преимуществ у фирм-инвесторов.

Монополистическая теория прямых инвестиций не лишена определенных недостатков. Во-первых, фирмы инвестируют за границу не только с целью реализации имеющихся конкурентных преимуществ, но и для того, чтобы добиться возникновения новых преимуществ за счет местных факторов. Во-вторых, аргумент компенсирующих преимуществ подходит лишь для тех фирм, которые впервые выходят на внешние рынки и не обладают соответствующими знаниями. Для международных компаний опыт вхождения на зарубежные рынки уже изначально является ноу-хау. В-третьих, наличие у фирмы специфических преимуществ в конкуренции является необходимым, но недостаточным условием для организации производства за границей, ибо имеются другие возможности проникновения на внешний рынок путем экспорта и передачи лицензий.

В рамках микроэкономического подхода возникли и другие варианты теории прямых иностранных инвестиций (гипотеза олигополистического параллельного поведения и гипотеза перекрестного инвестирования). В теориях олигополистического поведения в международной сфере анализируются две типичные реакции на действия одного из олигополистов, затрагивающих интересы других участников рынка: а) фирма следует за своим конкурентом за границу, чтобы не допустить возникновения его еще больших конкурентных преимуществ (Ф.Книббокер); б) вторжение фирмы на рынок своего конкурента вызывает со стороны последнего ответные действия в направлении прямого инвестирования на его собственный рынок (Э.Грэхэм). Оба эти случая являются реакцией на нарушение олигополистического равновесия.

Если один олигополист предпринимает первый шаг за границу, то он нарушает сложившееся олигополистическое равновесие на местном внутреннем рынке. В этом случае его соперники оказываются перед выбором: либо прямые инвестиции вслед за своим конкурентом за границу, которые связаны с большим риском и дополнительными затратами, либо потеря потенциальных заграничных рынков сбыта. Надежда разделить успех своего уже действующего за границей конкурента вызывают эффект подражания. Во втором случае речь идет о перекрестных инвестициях с целью восстановления международного олигополистического равновесия, когда сокращение доли на национальном рынке будет компенсировано ее увеличением на внешнем рынке. Олигополистическое поведение конкурентов основывается на оборонительной стратегии, стремлении защитить свою долю на олигополистическом рынке от агрессивных конкурентов и в то же время не допустить возникновения новых конкурентных преимуществ своих соперников на зарубежных рынках.

Варианты теории олигополистического поведения обосновывают крупномасштабные прямые инвестиции между индустриальными странами. Их ограниченность состоит в том, что они построены на оборонительной инвестиционной стратегии и не в состоянии объяснить первое решение об инвестировании за границу, сосредотачивая внимание на ответных реакциях олигополистических конкурентов, а также причины прямого иностранного инвестирования малых и средних фирм.

В рамках институционального направления западной экономической науки была разработана так называемая теория интернационализации. В ее основе лежат идеи транзакционных издержек Р.Коуза, которые были перенесены П.Баклеем и М.Кэссом на международные компании. Они исходили из предположения, что высокие организационные расходы рынков (поиск информации, реклама, оформление сделок и др.) и их несовершенства выступают стимулом к интернационализации товарных потоков внутри международных компаний, что достигается посредством прямого и портфельного инвестирования за границу. Критерий интеграции транзакций внутри международной компании — минимизация транзакционных издержек. Если транзакционные издержки через рыночную координацию превышают допустимый уровень, то предпочтение отдается прямому инвестированию за границу.

Недостатки теории интернационализация и исходной посылки транзакционных издержек — это проблемы измерения транзакционных издержек, ибо необходимо принимать во внимание монетарные величины и другие трудно измеримые количественные параметры (время или усилия), которые требуются при заключении любых международных контрактов. По этим причинам представителям институционального направления экономической науки не удалось предложить идеи, которые могли бы дать рекомендации международным фирмам о предпочтениях рынка как формы координации в одних случаях и иерархии как альтернативной формы координации в других.

Микроэкономические трактовки интернационализации, которые базируются на рациональном поведении фирмы в конкретных рыночных условиях, не затрагивают

мотивационные аспекты международной предпринимательской деятельности, связанные непосредственно с менеджментом. В западной управленческой науке имеются поведенческо-ориентированные объяснения интернационализации, которые обосновывают заграничную деловую активность исходя из индивидуальных целей и мотивов предпринимателей, менеджеров и владельцев фирмы, например престижем иметь за границей дочернюю фирму или получить более высокий процент на вложенный за границу капитал, правильно оценить при этом степень заграничного, в т.ч. валютного риска и по возможности его минимизировать. Важным является стремление менеджера получить вознаграждение вследствие того, что предпринимательство стало мультинациональным и появляется больше возможностей оптимального распределения имеющихся ресурсов в плоскости всего мира.

Специфическое объяснение интернационализации, связанное с классической проблемой отделения собственности от управления, встречается у Е.Дюльфера. Менеджер объективно стремится к большему игровому пространству для достижения индивидуальных целей в области доходов и безопасности. В контексте таких рассуждений прямое иностранное инвестирование выгодно наемному менеджеру, ибо за границей ослабевает степень контроля со стороны владельцев капитала за его действиями и решениями. Мотивами контроля и власти, экспансии и боязни потерять заграничные источники сырья и рынки сбыта объясняется интернационализация монополий в рамках марксистско-ленинской теории империализма.

В несколько обособленном положении стоит подход Я.Арони, который в западной науке трактуется как бихевиористская теория прямых инвестиций за границу. Интернационализация фирмы рассматривается им как результат длительного процесса принятия решений о прямом иностранном инвестировании внутри фирмы, обусловленных внутренней средой организации и внешним окружением. По наблюдениям Я.Арони, прогнозов высокой прибыли за рубежом недостаточно для позитивного решения вопроса об инвестировании. Менеджеры международных компаний представляют себе все сложности достижения возможных преимуществ за границей. Наряду с потенциально высокой доходностью принимаются во внимание и другие побудительные причины зарубежного инвестирования: а) предложения, которые поступили предприятию со стороны; б) страх потерять завоеванные рынки; в) эффекты подражания; г) сильная конкуренция фирм на внутреннем рынке. В то же время лишь небольшое число менеджеров при принятии решения об интернационализации руководствовалось личными мотивами и мыслями о престиже.

В бихевиористской теории прямых инвестиций особое значение отводится менеджменту как субъективному самостоятельному фактору, принимающему решения о началах заграничной деловой активности. Она внесла вклад в понимание того, как инициируется интернационализация деловой активности и какие импульсы появляются у руководства компанией для разработки стратегий интернационализации. Сами инвестиционные решения трактуются как социальный про-

цесс в рамках организации и не могут в силу своей природы быть рациональными, ибо менеджеры ограничены в информации, в пространстве и во времени.

В теоретических выводах представители поведенческого направления ориентируются на эмпирический материал, собранный путем социологических опросов менеджеров, владельцев капитала, сотрудников компаний. В диссертации на основе сравнительного анализа эмпирических германских и американских исследований разработана поведенческо-мотивационная модель интернационализации предпринимательства. В ее основе лежат структурные компоненты мотивов интернационализации: а) "цели" или чистые мотивы как стремление к достижению рыночного результата; б) "факторы", состоящие из факторообразующих элементов цены производства и естественных условий, присущих конкретному месторасположению фирмы в гостевой стране; в) "предпосылки" — наиболее общие объективные условия, характеризующие политический строй принимающей страны, ее правовые нормы и предписания относительно экспортно-импортных операций и прямого зарубежного инвестирования.

Предпринимательские цели фирмы — это истинно побудительные мотивы интернационализации. Они отвечают на вопрос: почему фирма стремится к интернационализации и что она ожидает от выхода на зарубежный рынок? Целевыми мотивами интернационализации выступают в порядке их значимости: открытие новых рынков сбыта и сохранение завоеванной доли заграничного рынка.

Достижение целей зависит от двух разновидностей факторов, которые вытекают из месторасположения фирмы в гостевой стране. Первую группу составляют ценообразующие затратные факторы: стоимость рабочей силы; цены на сырье, энергию, полуфабрикаты; транспортные расходы; налоги. От этих факторов зависит конкурентоспособность фирмы, ее преимущества на заграничном рынке перед иностранными и местными производителями. Вторая группа — естественные условия — состоит из факторов географического и демографического порядка: хорошее инфраструктурное обеспечение; наличие квалифицированной рабочей силы; размеры и динамика заграничного рынка. Факторы имеют решающее значение как на стадии принятия решения о выходе на заграничный рынок при наличии естественных условий в целевой стране, так и при достижении поставленных целей в процессе осуществления заграничного бизнеса, когда просчитываются издержки производства в сравнении с конкурентами.

Дальнейший анализ интернационализации потребовал выяснения еще более общих предпосылок по сравнению с факториальными условиями: политическая стабильность, стимулирующие и гарантирующие мероприятия принимающей страны и страны базирования. При наличии в гостевой стране таких предпосылок возможно достижение предпринимательских целей в полном объеме.

Факториальные условия и предпосылки взаимосвязаны и взаимообусловлены. Имея в наличии лишь предпосылки политико-правового свойства без соответствующих факториальных условий, невозможна интернационализация и достижение

предпринимательских целей фирмы. В свою очередь и без набора определенных предпосылок, например политической стабильности, интернационализация не реальна, ибо не смогут быть реализованными заложенные в факториальных условиях конкурентные преимущества на зарубежном рынке перед иностранными и местными фирмами. Предпосылки имеют значение не сами по себе, а в связке с целевыми и факториальными мотивами, усиливая в целом мотивацию фирмы к интернационализации и содействуя затем реализации поставленных целей.

В единстве полного набора компонентов мотивации происходит интернационализация фирмы. Из трехкомпонентной поведенческо-мотивационной модели вытекает, что объяснить интернационализацию одним мотивом не представляется возможным, она вызывается "пучком" целевых, рыночно-сбытовых и факториальных мотивов при наличии дополнительных политико-правовых предпосылок, при отсутствии которых интернационализация также невозможна.

В третьей главе "Современные направления исследований интернационализации предпринимательства" излагаются наиболее дискуссионные на Западе интегрированные модели интернационализации, а также раскрывается суть предложенной автором всеобщей интегрированной теории интернационализации предпринимательства.

В середине 70-х годов традиционные теории внешней торговли и прямых инвестиций перестали соответствовать разнообразной практике международной предпринимательской деятельности компаний. В результате возник ряд интегрированных моделей интернационализации, в которых экспорт и прямые инвестиции стали рассматриваться как равные, а не взаимоисключающие стратегии интернационализации.

В модели интернационализации В.Кордена рассматриваются прямые инвестиции в рамках традиционной неоклассической теории внешней торговли. В центре внимания стоит проблема выбора места размещения многопродуктового предприятия за границей, которое стремится отдельные виды производства перевести в другие страны. Подход Кордена базируется на анализе общих посылок внешнеторговой модели Хекшера - Олина - Самуэльсона и их последовательном исключении. Модель Кордена описывает, как через отклонение некоторых типичных посылок теории внешней торговли наступает изменение в объеме, структуре и направленности торговых потоков и движении факторов производства, а тем самым и прямых иностранных инвестиций. Полученные таким способом утверждения, например о мобильности факторов производства, растущей экономии на масштабах, изменении производительности капитала в силу эффекта обучения и т.д. не могли существовать в рамках равновесного анализа теории внешней торговли при статичном рассмотрении. В данной модели интернационализации предприятия попытка придания внешнеторговой теории динамических свойств, расширения ее возможностей при обосновании иностранного инвестирования.

Модель интернационализации С.Хирча решает два вопроса: когда фирмы предпочитают обслуживать зарубежные рынки и какие будут выбирать альтернативы: экспорт, продажу лицензии или производство за границей? Если исходить из традиционных посылок внешнеторговой теории: совершенных рынков факторов производства и товаров, немобильности факторов производства, идентичных для всего мира производственных функций, независимости от транспортных и коммуникационных расходов, свободного доступа к информации, то при них прямые инвестиции не возникают, ибо заграничное предприятие не будет иметь конкурентных преимуществ перед местными товаропроизводителями. Для объяснения прямых инвестиций помимо традиционных производственных издержек в стране А и В Хирч вводит в модель: а) коммуникационные расходы по координации и контролю за деятельностью дочернего предприятия за границей; б) связанные с экспортным маркетингом транзакционные расходы; в) стоимость специфического преимущества фирмы, связанного с технологией. На основе критерия минимизации издержек С.Хирч выводит ряд уравнений, при которых фирма выходит на заграничный рынок при помощи экспорта, продажи лицензии или путем прямых инвестиций.

Построенная в традициях неоклассических теорий внешней торговли модель интернационализации Хирча пытается преодолеть их ограниченность путем ввода таких допущений, как специфические конкурентные преимущества фирмы и олигополистический вариант международной несовершенной конкуренции, разработанных в рамках микроэкономической теории. В результате предпринимается удачная попытка совместного анализа экспорта и прямых инвестиций как равных, а не взаимоисключающих стратегий интернационализации. В модели Хирча присутствует идея жизненного цикла продукта Н.Вернона и сделан вывод, что международная компания в разных странах придерживается различных стратегий вхождения на рынок в зависимости от стадии жизненного цикла продукта. Поэтому модель интернационализации Хирча относится к интегрированным объяснениям интернационализации.

Японский ученый К.Койима попытался интегрировать прямые инвестиции в модель Хекшера-Олина, в его макроэкономической теории прямых инвестиций обосновываются воздействия прямых инвестиций на международную торговлю. Прямые инвестиции понимаются им как передача за границу не только капитала, но технологий и управленческих способностей, которые обуславливают изменение структуры компаративных издержек. По их воздействию на международную торговлю К.Койима разграничивает прямые инвестиции на торгово- и неторговоориентированные.

Торгово-ориентированные прямые инвестиции направляются преимущественно из отраслей, в которых страна-инвестор (Япония) теряет свои компаративно-конкурентные преимущества, в то время как страна-реципиент ими обладает. Переносимые в гостевую страну производственные факторы из таких отраслей соединяются с местными дешевыми факторами производства. В результате сравнительные конкурентные преимущества возрастают в обеих странах и прямые инвестиции приводят к

росту мировой торговли. Этот вывод Койима был сделан на основе анализа японских инвестиций в текстильную промышленность и сырьевые отрасли развивающихся стран.

При анализе неторгово-ориентированных американских инвестиций Койима исходит из факта занятости компаний США на инновационных олигополистических рынках. Они инвестируют в высокотехнологичные отрасли, в которых располагают сравнительным преимуществом. При переносе высоких технологий за рубеж оно ликвидируется, а обучающий эффект и эффект занятости в принимающей стране ниже. В США такие инвестиции приводят к экспорту рабочих мест, а замещение экспорта — к проблемам платежного баланса. Стажирующие отрасли (текстиль, сталь, сельхозпереработка) приходится защищать протекционистскими мерами, в то время как прямые инвестиции из данных отраслей более целесообразны и привели бы к структурным приспособлениям. В результате делается вывод, что японские прямые инвестиции в трудоемкие отрасли приводят к большему повышению продуктивности и росту мировой торговли, чем американские.

В модели интернационализации Койимы статичная концепция сравнительных издержек была дополнена динамичной концепцией сравнительных преимуществ страны в улучшении продуктивности. Посредством прямых инвестиций изменяется структура компаративных издержек, увеличивается конкурентоспособность, растут объемы международной торговли. Высоко оценивается теоретическое содержание модели Койимы, её способность интеграции во внешнеторговую теорию Хекшера-Олина. Однако в рамках его модели невозможно объяснить японские инвестиции в Европу и американские в развивающиеся страны.

Модели интернационализации Кордена, Хирча, Койимы пытались объединить теоретические посылы о внешней торговле и о прямых инвестициях друг с другом, расширяя их объяснительные возможности в рамках неоклассических теорий внешней торговли. По другому пути пошел Д.Даннинг, который ряд самостоятельных теорий — монополистических преимуществ, месторасположения, интернационализации — соединил в своей эклектической теории международного производства. Он сформулировал три необходимых условия для прямого иностранного инвестирования и основания заграничной дочерней фирмы.

1. Предприятие должно обладать фирменно специфическими преимуществами перед другими товаропроизводителями, чтобы иметь возможность эффективно работать на заграничном рынке. Фирменно специфические преимущества возникают на основе собственности на изготовление продукта, технологию, ноу-хау (нематериальные активы), которые в международной конкуренции защищены посредством патентов и других юридических норм. Право собственности не позволяет некоторое время местным товаропроизводителям предложить рынку аналогичный конкурентоспособный продукт, так как для этого требуются дополнительные инвестиции.

2. Принимающая страна должна "предоставить" в распоряжение инвестора местные специфические преимущества, которые должны быть более благоприятными, чем в странах происхождения.

ятными для инвестирующей фирмы, чем в стране базирования. В противном случае — предпочтение за экспортом.

3. В результате размещения производства за границей у инвестирующего предприятия должны возникнуть преимущества интернационализации за счет монопольной реализации фирменно специфических преимуществ на основе права собственности (эффект максимизации прибыли, при продаже же лицензий часть ее теряется) и сокращения транзакционных издержек путем рационализации внутрифирменного обмена международной компании.

Модель интернационализации ДДаннинга на основе сравнительного анализа фирменно специфических преимуществ, преимуществ месторасположения и интернационализации объясняет выбор формы заграничной деловой активности (экспорт, продажа лицензий, прямые инвестиции). Только при прямых инвестициях реализуются три вида конкурентных преимуществ, при передаче лицензий — два, при экспорте — одно.

В западной экономической науке эклектическая теория была подвергнута критике за ее неспособность обоснования механизма решения об интернационализации и готовности фирмы к прямому инвестированию. В своих рассуждениях Д.Даннинг исходил из "Номо-экономикос" с его рациональным способом поведения и выбором соответствующей стратегии, хотя часто принятие решения об интернационализации является иррациональным.

В интегрированных моделях интернационализации предпринимались попытки формулирования общей теории с ее теоретическими посылками, методологическими принципами, отличным от теорий внешней торговли и прямых инвестиций предметом исследования, в качестве которого выступает заграничная деловая активность фирмы. Поэтому всеобщая теория интернационализации предпринимательства направлена на выяснение поведения фирмы на рынках при возрастающей международной конкуренции и стратегии вхождения международно ориентированных компаний на внешние рынки. Она должна вырабатывать знания о причинах выбора альтернативных форм заграничной деловой активности при разработке внешних рынков.

Исходя из этого первым шагом построения всеобщей интегрированной теории интернационализации явилось вычленение ее инструментария — системы категорий: издержки производства, международная конкуренция, ее виды и рыночные структуры, конкурентные преимущества, система рыночных цен, хозяйственный оборот, доля рынка, предпринимательские доходы и рост.

Второй шаг — вычленение ее исходных теоретических предпосылок. В качестве первой выступает теория фирмы с ее главным постулатом о фирменно специфических, конкурентно-монополистических преимуществах. В рамках теории фирмы на международном уровне выясняются такие детерминанты прямых инвестиций, как вид конкуренции, олигополистическая и монополистическая структура международного рынка, конкурентные преимущества фирмы на заграничных рынках; -, которые проявляются в сравнительных издержках и ценах, недоступных

некоторое время местным конкурентам-товаропроизводителям. Главные цели предпринимательской политики на международном рынке — доля рынка, хозяйственный оборот, доходность — исследуются при помощи теории предпринимательской политики/стратегии и поведенческой теории принятия решений. Они образуют вторую предпосылку и связаны с индивидуальными целями менеджеров, раскрывают механизм принятия решений о выходе на внешний рынок и выборе предпринимательской стратегии. В качестве третьей предпосылки выступает идея минимизации транзакционных издержек в рамках международных компаний: если издержки по ведению бизнеса в международном масштабе, в том числе на транспортировку, информацию, реализацию продукции, превышают допустимый уровень, то предпочтение отдается прямым инвестициям, а не экспорту. Четвертой предпосылкой выступают макроэкономические теории внешней торговли, которые на основе сравнительных преимуществ и факторного насыщения стран определяют основные детерминанты экспорта с народнохозяйственных позиций.

Третьим шагом создания общей интегрированной теории интернационализации явилось обоснование методологических принципов, подходов ее построения и отбор первичных гипотез, объясняющих причины и побудительные мотивы интернационализации.

В качестве методологической основы построения всеобщей теории интернационализации выступает критический рационализм К.Поппера с его исходными идеями о приращении научного знания и методологическими принципами фальсифицируемости и верифицируемости. Выдвигается исходная гипотеза, затем она верифицируется, т.е. подвергается проверяемости на практике. Ряд эмпирических фактов при определенных условиях её подтверждают и в этой части она верна и работает. Находятся эмпирические факты, для которых данная гипотеза не в состоянии найти подтверждение, т.е. она фальсифицируется. Для необъясненных фактов выдвигается новая гипотеза, которая часть фактов объясняет, а некоторые — не подтверждает, для чего требуется выдвижение новых гипотез. На основании выдвижения гипотез, их проверки происходит приращение нового научного знания, а процесс познания протекает бесконечно. Исходя из такой логики всеобщая теория представляет собой сумму взаимосвязанных гипотез и характеризуется как интегрированная.

Интернационализации предпринимательства объясняется различными теоретическими гипотезами. Их интеграция в общей теории интернационализации происходила на основе системного и ситуационного подходов. Системный подход не опровергает конкурирующие между собой гипотезы и устоявшиеся в экономической науке теории внешней торговли и прямых инвестиций, а позволяет рассматривать их в более широкой системе, в качестве которой и выступает всеобщая теория интернационализации. Все элементы теории как системы должны быть логически соединены друг с другом, что и гарантирует теории её объяснительную способность и научную ценность.

Исходя из философии ситуационного подхода следует, что не может быть раз и навсегда заданных предписаний и стратегий интернационализации, руководствуясь которыми можно достигать самых эффективных результатов на внешних рынках. Международная предпринимательская деятельность зависит от большого количества ситуативных внутренних и внешних переменных, имеющих важное значение при выборе стратегии интернационализации и принятии решения о форме заграничной деловой активности. Только та гипотеза интернационализации будет верной, для которой находятся подтверждающие факты и которая соответствует конкретной ситуации. Ситуационный подход предполагает выдвижение новых гипотез объяснения интернационализации для конкретных условий, а на основе системного подхода происходит их интеграция в рамках всеобщей теории интернационализации.

При обосновании внешнеторговой гипотезы как первичной при построении всеобщей теории интернационализации исходили из того, что исторически экспорт товаров является древнейшим видом заграничной деловой активности и преобладающей формой в международных операциях, а логически он выступает простейшей формой интернационализации.

Четвертым шагом создания всеобщей интегрированной теории интернационализации стали верификация и фальсификация различных гипотез, объясняющих причины и побудительные мотивы интернационализации.

В центре гипотезы о внешней торговле лежит совершенная конкуренция, на основе которой происходит обмен продуктами специализированного труда и возникают преимущества в сравнительных издержках при тех немобильных факторах производства, которые являются избыточными в данной стране и ограничены в другой. Если не нарушаются условия совершенной конкуренции и действует соответствующий механизм ценообразования, то работает и макроэкономическая внешнеторговая гипотеза. Но она не может объяснить ситуации несовершенной конкуренции, например при торговле со странами, которые придерживаются протекционизма, или со странами, которые ограничивают доступ товаров иностранного происхождения путем экспорта, но стимулируют их производство посредством привлечения прямых иностранных инвестиций. Для данных ситуаций гипотеза внешней торговли в различных модифицированных вариантах не срабатывает. Следовательно, в той своей части, в которой макроэкономическая внешнеторговая гипотеза объясняет экспорт, она входит в состав общей интегрированной теории интернационализации, а там, где ее объяснительные возможности ограничены, необходимо выдвижение новой гипотезы интернационализации.

Микроэкономическая гипотеза интернационализации объясняет прямые инвестиции и экспорт как равнозначные стратегии вступления на заграничный рынок в условиях несовершенной конкуренции и мобильности основных факторов производства. Несовершенства рынка обусловлены, с одной стороны, фирменными специфическими конкурентными преимуществами в силу особых способностей, квали-

фикации, технологий и продуктов, а с другой — государственные органы, предпринимательские союзы искусственными путями (например, тарифные и нетарифные ограничения) углубляют или порождают новые несовершенства международного рынка. Для таких ситуаций выдвигается гипотеза конкурентных монополистических преимуществ. И хотя иностранные фирмы имеют ряд негативных моментов перед местными¹ производителями, но фирменно специфические преимущества позволяют их перекомпенсировать. При ее помощи объясняется иностранное инвестирование в условиях несовершенной конкуренции монополистического типа, но ее недостаточно для обоснования олигополистических реакций конкурентов. Для этого выдвигается гипотеза олигополистического поведения, которая объясняет параллельное и перекрестное прямое инвестирование, но не отвечает, почему фирма отдает предпочтение прямым инвестициям, а не экспорту.

Для этих целей выдвигается гипотеза транзакционных издержек, доказывающая, что в рамках международной компании путем прямых инвестиций можно существенно сократить транзакционные издержки, которые при экспорте товаров оказываются выше, а попутно преодолеть и торговые ограничения целевой страны и поднять собственный имидж за рубежом. Но данная гипотеза не отвечает на другой вопрос: какими соображениями руководствуются менеджеры при выборе страны инвестирования?

Для этого выдвигается психолого-поведенческая гипотеза интернационализации, объясняющая выбор целевой страны и формы заграничной деловой активности различными предпринимательскими мотивами, индивидуальными целями или групповыми интересами. Для каждой конкретной ситуации характерным будет определенный набор побудительных мотивов. Поэтому выбор страны инвестирования является результатом целого ряда составляющих, в том числе и случайных, которые не всегда могут быть идентифицированы. В свою очередь данная гипотеза не объясняет сам механизм принятия решения об интернационализации. Для этого выдвигается бихевиористская гипотеза принятия решений, согласно которой в процессе решения об интернационализации из-за недостатка информации и времени менеджеры поступают порой иррационально. Хотя решения об интернационализации международных компаний и должны обладать общими характеристиками, но они не могут быть полностью эмпирически проверяемыми. Кроме этого, они зависят от функциональной области решения, например производство, сбыт, маркетинг и будут проявляться в различных стратегиях интернационализации. В рамках решения об общей стратегии интернационализации выдвигаются частные стратегии: размещения, собственности, кооперирования с местными партнерами, которые носят индивидуальный характер и которые должны соответствовать конкретной ситуации. Оценить же эффективность решения об интернационализации можно через определенное время, и трудно предложить менеджерам эмпирически проверенную схему интернационализации. Это связано с тем, что "не проверяемы и верны психологические субъективные условия".

Исходя из философии ситуационного подхода следует, что не может быть раз и навсегда заданных предписаний и стратегий интернационализации, руководствуясь которыми можно достигать самых эффективных результатов на внешних рынках. Международная предпринимательская деятельность зависит от большого количества ситуативных внутренних и внешних переменных, имеющих важное значение при выборе стратегии интернационализации и принятии решения о форме заграничной деловой активности. Только та гипотеза интернационализации будет верной, для которой находятся подтверждающие факты и которая соответствует конкретной ситуации. Ситуационный подход предполагает выдвижение новых гипотез объяснения интернационализации для конкретных условий, а на основе системного подхода происходит их интеграция в рамках всеобщей теории интернационализации.

При обосновании внешнеторговой гипотезы как первичной при построении всеобщей теории интернационализации исходили из того, что исторически экспорт товаров является древнейшим видом заграничной деловой активности и преобладающей формой в международных операциях, а логически он выступает простейшей формой интернационализации.

Четвертым шагом создания всеобщей интегрированной теории интернационализации стали верификация и фальсификация различных гипотез, объясняющих причины и побудительные мотивы интернационализации.

В центре гипотезы о внешней торговле лежит совершенная конкуренция, на основе которой происходит обмен продуктами специализированного труда и возникают преимущества в сравнительных издержках при тех немобильных факторах производства, которые являются избыточными в данной стране и ограничены в другой. Если не нарушаются условия совершенной конкуренции и действует соответствующий механизм ценообразования, то работает и макроэкономическая внешнеторговая гипотеза. Но она не может объяснить ситуации несовершенной конкуренции, например при торговле со странами, которые придерживаются протекционизма, или со странами, которые ограничивают доступ товаров иностранного происхождения путем экспорта, но стимулируют их производство посредством привлечения прямых иностранных инвестиций. Для данных ситуаций гипотеза внешней торговли в различных модифицированных вариантах не срабатывает. Следовательно, в той своей части, в которой макроэкономическая внешнеторговая гипотеза объясняет экспорт, она входит в состав общей интегрированной теории интернационализации, а там, где ее объяснительные возможности ограничены, необходимо выдвижение новой гипотезы интернационализации.

Микроэкономическая гипотеза интернационализации объясняет прямые инвестиции и экспорт как равнозначные стратегии вступления на заграничный рынок в условиях несовершенной конкуренции и мобильности основных факторов производства. Несовершенства рынка обусловлены, с одной стороны, фирменными специфическими конкурентными преимуществами в силу особых способностей, квали-

фикации, технологий и продуктов, а с другой — государственные органы, предпринимательские союзы искусственными путями (например, тарифные и нетарифные ограничения) углубляют или порождают новые несовершенства международного рынка. Для таких ситуаций выдвигается гипотеза конкурентных монополистических преимуществ. И хотя иностранные фирмы имеют ряд негативных моментов перед местными-производителями, но фирменно специфические преимущества позволяют их перекомпенсировать. При ее помощи объясняется иностранное инвестирование в условиях несовершенной конкуренции монополистического типа, но ее недостаточно для обоснования олигополистических реакций конкурентов. Для этого выдвигается гипотеза олигополистического поведения, которая объясняет параллельное и перекрестное прямое инвестирование, но не отвечает, почему фирма отдает предпочтение прямым инвестициям, а не экспорту.

Для этих целей выдвигается гипотеза транзакционных издержек, доказывающая, что в рамках международной компании путем прямых инвестиций можно существенно сократить транзакционные издержки, которые при экспорте товаров оказываются выше, а попутно преодолеть и торговые ограничения целевой страны и поднять собственный имидж за рубежом. Но данная гипотеза не отвечает на другой вопрос: какими соображениями руководствуются менеджеры при выборе страны инвестирования?

Для этого выдвигается психолого-поведенческая гипотеза интернационализации, объясняющая выбор целевой страны и формы заграничной деловой активности различными предпринимательскими мотивами, индивидуальными целями или групповыми интересами. Для каждой конкретной ситуации характерным будет определенный набор побудительных мотивов. Поэтому выбор страны инвестирования является результатом целого ряда составляющих, в том числе и случайных, которые не всегда могут быть идентифицированы. В свою очередь данная гипотеза не объясняет сам механизм принятия решения об интернационализации. Для этого выдвигается бихевиористская гипотеза принятия решений, согласно которой в процессе решения об интернационализации из-за недостатка информации и времени менеджеры поступают порой иррационально. Хотя решения об интернационализации международных компаний и должны обладать общими характеристиками, но они не могут быть полностью эмпирически проверяемыми. Кроме этого, они зависят от функциональной области решения, например производство, сбыт, маркетинг и будут проявляться в различных стратегиях интернационализации. В рамках решения об общей стратегии интернационализации выдвигаются частные стратегии: размещения, собственности, кооперирования с местными партнерами, которые носят индивидуальный характер и которые должны соответствовать конкретной ситуации. Оценить же эффективность решения об интернационализации можно через определенное время, и трудно предложить менеджерам эмпирически проверенную схему интернационализации. Это связано с тем, что "не проверяемы и верны психологические субъективные условия".

Всеобщая интегрированная теория интернационализации, состоящая из логически взаимосвязанных гипотез, является несущей конструкцией предпринимательской стратегии, ориентированной на внешний рынок, включает в себя механизм ее выбора и принятия блока взаимосвязанных решений.

В четвертой главе "Структура и динамика международной предпринимательской деятельности" рассматриваются стадии процесса интернационализации, ее предпосылки и мотивы, дается сравнительная характеристика развития заграничной деловой активности германских и белорусских промышленных предприятий.

Процесс интернационализации описан при помощи четырех фаз: первая, подготовительная фаза связана с принятием решения об интернационализации и выходе на внешний рынок (выдвижение идеи, разработка концепции, планирование, маркетинговые исследования); вторая, созидательная фаза связана с организацией за границей необходимой инфраструктуры (приобретение или строительство производственных помещений, их обустройство и оснащение), подбор и обучение персонала; третья, производственная фаза означает запуск проекта, ввод в эксплуатацию производственных мощностей; четвертая, трансформационная фаза означает совершенствование производственной системы, всех ее компонентов, корректировка и приведение их в соответствие с поставленными задачами.

Процесс интернационализации рассматривается на основе разнообразных критериев (маркетинговых, производственно-технологических, организационно-правовых, воздействия международного окружения) как стратегия выхода на внешний рынок (Ф.Котлер), комбинированная и многоступенчатая модель процесса интернационализации (Х.Майснер), как функциональная и институциональная интернационализация (Е.Дюльфер).

В моделях процесса интернационализации представлены стратегии проникновения на внешние рынки с учетом степени сложности видов заграничной деловой активности и организационно-правовых форм присутствия на нем: косвенный и прямой экспорт — прямой импорт — передача лицензий — франчайзинг — производство по контракту — лизинг — совместное предприятие — заграничный филиал — юридически самостоятельное предприятие — дочернее общество. Переход от одной формы к другой означает усиление степени интернационализации фирмы, а в макроэкономическом значении — углубление процессов интернационализации, преодоление препятствий, уменьшение риска и возрастание доверия к принимающей стране. На это указывают организационно-правовые формы присутствия иностранного капитала на ее рынке. Если преобладают совместные предприятия, то степень доверия к стране невысокая, если создаются дочерние общества за границей с котируемой их акций на фондовом рынке, то это означает максимальную степень доверия к принимающей стране.

Наличие внутреннего потенциала фирмы и внешних предпосылок определяют цели международной предпринимательской деятельности: а) экономические и неэкономические; б) оборонительные и наступательные; в) ресурсные, производственные и сбы-

товые цели. Экономическими целями являются стремление к максимизации прибыли, росту и безопасности, а неэкономическими — стремление к престижу, власти и влиянию, имеющие субъективный характер. Оборонительные цели связаны с необходимостью стабилизации завоеванных рыночных позиций на внешнем рынке, а наступательные состоят в стремлении приумножить фирменно специфические конкурентные преимущества международной компании или продлить жизненный цикл продукта. Ресурсные цели связаны с гарантированным обеспечением необходимыми ресурсами, производственные — со снижением издержек по оплате факторов производства за границей и повышением общей эффективности производственного процесса. Сбытовые же цели как результирующие все составляющие заграничной деловой активности проявляются в доле завоеванного рынка, объемах оборота и других рыночных показателях и имеют самый высокий рейтинг. Поэтому побудительным мотивом для иностранных инвесторов выступает возможность реализации их предпринимательских планов, которые сводятся к открытию, сохранению и расширению рынков сбыта продукции и обеспечению более высокой доходности на вложенный капитал.

Теоретические гипотезы и поведенческие мотивы интернационализации служат основанием для разработки предпринимательской политики и выбора оптимальной формы интернационализации. Структура внешнеэкономической активности белорусских промышленных предприятий в сравнении с немецкими фирмами (в процентах к числу респондентов) в 1997 г. выглядит следующим образом: прямой экспорт — 60% (76,4% у германских компаний), бартер — 59, производство по контрактам для зарубежных партнеров — 35(4,1), прямой импорт — 29, косвенный экспорт через отечественные фирмы — 18% (34,6) и через иностранные фирмы — 8 (55,9), производство по лицензии — 1%, производство за границей — 1% (в ФРГ заграничное производство — 9,6, совместное — 8,6 и сборочное производство — 7,3%), продажа лицензий — 1% (15,9%), заграничный лизинг — 0%, экспортная кооперация — 0% (10,5).

Заграничная деловая активность промышленных предприятий Германии разнообразна и характеризуется наличием прямых иностранных инвестиций, которые рассматриваются в качестве своеобразной экспортной политики. С точки зрения вхождения на внешние рынки белорусские предприятия пользуются простейшими формами заграничной деловой активности, характерными начальной стадии развития международного разделения труда. Опросы показали, что в региональном разрезе экспортная активность белорусских предприятий направлена на Россию — 75%, другие страны СНГ — 38, балтийские государства — 26, Западную Европу — 20, Восточную Европу — 13, Северную Америку — 9, Латинскую Америку — 2, другие регионы — 9%. В экспортной активности они ориентируются на традиционные рынки сбыта, хотя задача — искать новые, в том числе в новых индустриальных странах.

Установлены сдерживающие внешнеэкономическую активность белорусских предприятий причины. В 1995 г. тремя самыми негативными факторами были: сильная конкуренция со стороны зарубежных производителей, недостаток знаний о ми-

ровой конъюнктуре, отсутствие заинтересованности со стороны иностранных фирм (28% от числа опрошенных). В 1996 г. на 1 место была поставлена сильная конкуренция (37%), на 2-3 места — налоговая политика в области экспорта и низкий уровень технической базы производства (30%). В 1997 г. на первом месте — неэффективный обменный курс (35%), низкий уровень технической базы производства (31%), на 3-4 местах налоговая политика и сильная конкуренция (28%).

На внешних рынках экспортная активность сдерживалась сильной конкуренцией, на макроуровне неэффективной политикой государства в области курсообразования и налогообложения, а на микро — низкой технической (Защитой производства. Сдерживающие экспортную активность причины взаимосвязаны и взаимообусловлены. Низкий уровень технико-технологической базы производства обуславливает невысокое качество производимой продукции и соответственно низкую конкурентоспособность её на международных рынках. В силу этого отсутствует заинтересованность зарубежных партнеров по ее сбыту. Проводимая государством макроэкономическая политика в области налогов и валютного регулирования также не побуждает предприятия наращивать экспорт. Имеют значение и такие предпринимательско-специфические факторы, как недостаток знаний о мировой конъюнктуре и отсутствие опыта международного предпринимательства.

Результаты проведенных опросов позволили перепроверить теоретические основания интернационализации предпринимательства. Издержки производства как первая ступень анализа зависят от технического уровня промышленного производства, его энерго- и материалоемкости. Уже на стадии производства в издержки попадают таможенные пошлины и НДС на ввезенное сырьё, материалы, комплектующие и оборудование. При вступлении белорусских товаров в международную конкуренцию издержки еще раз увеличиваются. По этим причинам и в результате недальновидной налоговой и таможенной политики стоимость белорусской продукции на внешних рынках оказывается завышенной.

Конкуренция на внутреннем и внешних рынках выступает вторым элементом системы категорий теории интернационализации предпринимательства. Сильная конкуренция со стороны иностранных производителей входит в тройку самых важных факторов, сдерживающих интернационализацию деловой активности белорусских предприятий.

В конкурентных преимуществах как следующем элементе анализа интернационализации реализуется экспортный потенциал предприятий. Конкурентоспособность фирмы зависит как от микро-, так и макроэкономических параметров: уровня издержек, квалификации рабочей силы и качества изготовленной продукции, а также налогообложения и курсообразования.

В системе цен, которая составляет следующий элемент теории интернационализации, реализуются конкурентные преимущества фирмы в области издержек, качества товаров и сервиса. Сдерживающими факторами экспортной активности с

точки зрения стоимости и цены реализации продукции на внешних рынках в порядке их значимости выступают: неэффективный обменный курс (1 место), налоговая политика в области экспорта (3-4 место) и низкое качество продукции (7 место).

От цен реализации зависит величина хозяйственного оборота, которая определяется экспертными оценками экспортного спроса. Анализ показал, что в 1997 г они стали более оптимистическими. Выше нормы его оценили в легкой (19%) и пищевой (11%) промышленности, в машиностроении и производстве стройматериалов (по 6%). С увеличением хозяйственного оборота при относительно стабильном платежеспособном спросе сохраняется/растет доля завоеванного иностранного рынка, а также предпринимательский рост. Что касается доходов от экспорта, то они могут не только не вырасти, но и упасть в силу валютной и налоговой политики, а значит сократить возможности расширенного воспроизводства.

ВЫВОДЫ

Интернационализация предпринимательства как динамичный процесс развития различных видов заграничной деловой активности хозяйствующих субъектов при возрастающей конкуренции является сложным междисциплинарным объектом исследования. В силу его широты в экономической науке существует не одна общепризнанная теория интернационализации предпринимательства, а множество различных теоретических конструкций ее объяснения. Это обусловлено различной методологией, методикой исследований и теоретическими посылами, а также хозяйственной практикой: ростом объемов мировой торговли, возникновением и развитием транснациональных корпораций, существенным ростом прямого иностранного инвестирования, разработкой и внедрением новых стратегий вхождения на внешние рынки. На изменение практики экономическая наука отвечала новыми гипотезами, которые объясняли отдельные формы проявления интернационализации, но которые не могли обосновать другие актуальные вопросы, вытекающие из опыта деятельности международных компаний. В результате выдвигались все новые и новые гипотезы, которые претендовали на статус теории интернационализации.

В мировой экономической науке сложилось свыше 40 различных теоретических конструкций (концепций, теорий, моделей, гипотез), которые были классифицированы как макроэкономические, микроэкономические, поведенческие (традиционные) и интегрированные (современные) направления исследования интернационализации предпринимательства. Традиционные рассматривают интернационализацию исходя из доминирующего вида заграничной деловой активности, например экспорта или прямого иностранного инвестирования, а интегрированное направление анализирует движение заграничной деловой экономической активности как целостный системный объект изучения.

Методологические основания создания интегрированной теории интернационализации предпринимательства образуют системный и ситуационный подходы, атак-

же критический рационализм, в соответствии с которым необходимо стремиться к построению всеобщей теории как обширной системы знаний об интернационализации на основе синтеза различных гипотез, их логического структурирования и эмпирической проверяемости посредством верифицируемости и фальсифицируемости. Каждая из гипотез в рамках всеобщей теории интернационализации подтверждается одной группой фактов и противоречит другой. Для неподтвержденных фактов выдвигается новая гипотеза, которая в состоянии объяснить их, но для новых условий и ситуационных переменных она не годится. Переход от одной гипотезы к другой и означает приращение знаний об интернационализации предпринимательства.

Важнейшими гипотезами интернационализации предпринимательства как всеобщей интегрированной теории являются: а) внешнеторговая макроэкономическая гипотеза при совершенной конкуренции и немобильности факторов производства; б) микроэкономическая гипотеза монополистических, специфических преимуществ фирмы в условиях несовершенной конкуренции и мобильности факторов производства; в) гипотеза трансакционных издержек; г) психолого-поведенческая гипотеза интернационализации. Всеобщая интегрированная теория интернационализации рассматривается как взаимосвязанная система вышеназванных гипотез.

Категориальный аппарат общей теории интернационализации образуют издержки производства, международная конкуренция и рыночные структуры, конкурентные преимущества, хозяйственный оборот, система цен, доля рынка, предпринимательский рост и доходы. При этом объективные микро- и макроэкономические категории в конечном счете обусловлены субъективно-поведенческими мотивами менеджеров и собственников капитала, а также предпринимательскими стратегиями (политикой) в достижении тех или иных параметров финансово-хозяйственной деятельности фирмы.

Интернационализация предпринимательства как экономическая категория выражает движение заграничной деловой экономической активности фирмы, ориентированной на рост и получение доходов, а тем самым отражает производственные отношения, возникающие между конкретной фирмой и ее внутренними, корпоративными и зарубежными деловыми партнерами по поводу организации и осуществления заграничного бизнеса в форме экспорта товаров, услуг и прямого иностранного инвестирования.

В результате проведенного анализа эмпирических мотивов интернационализации была доказана возможность построения прикладной трехкомпонентной поведенческо-мотивационной модели интернационализации предпринимательства, при помощи которой движение заграничной деловой активности фирмы объясняется "пучком" целевых, рыночно-сбытовых и факториальных мотивов при наличии дополнительных предпосылок политико-правового характера. Данная модель была эмпирически перепроверена применительно к условиям экономики нашей республики. Единственным привлекательным фактором для иностранных инвесторов яв-

ляется низкая стоимость рабочей силы, выступающая факториальным мотивом интернационализации невысокого порядка. Сдерживает приток иностранных инвестиций неблагоприятный предпринимательно-инвестиционный климат.

Интернационализация предпринимательства как динамичный процесс развития деловой экономической активности в условиях конкуренции на внешних рынках напрямую зависит как от внутреннего потенциала фирмы, так и предпринимательно-инвестиционного климата принимающей страны (внешнего окружения) и начинается с простейших форм экспорта, передаваемых услуг и заканчивается прямыми производственными инвестициями. Для белорусских промышленных предприятий, которые не обладают статусом международных компаний, самыми приоритетными формами заграничной деловой активности выступают: прямой экспорт, бартерные операции и производство по контрактам для зарубежных партнеров. В целом структура международной предпринимательской деятельности белорусских предприятий по сравнению с германскими промышленными компаниями оказалась менее развитой, а сама интернационализация протекает в простейших формах. Экспортная активность белорусских предприятий в последние годы сдерживалась неэффективной макроэкономической политикой государства, прежде всего его фискальной и валютной политикой.

СПИСОК ОПУБЛИКОВАННЫХ РАБОТ

Монографии и брошюры

1. Данильченко А.В. Теории интернационализации предпринимательства: становление и развитие. — Мн.: НИО, 1997. — 135 с.
2. Петровская Л.М., Данильченко А.В. Формы заграничной деловой экономической активности. — Мн.: НИО, 1998. — 120 с.
3. Данильченко А.В. Практические аспекты интернационализации предпринимательства. — Мн.: Армита — Маркетинг, Менеджмент, 1998. — 43 с.
4. Данильченко А.В. Эмпирические исследования интернационализации предпринимательства. — Мозырь, 1998. — 15 с.
5. Концепция экономического образования и пути ее реализации в учебных заведениях Беларуси / М.Ф.Грищенко, А.В.Данильченко, В.Ф.Дашкевич, Л.М.Петровская, А.Н.Тур — Мн.: НИО, 1992.—30 с.
6. Артюх В.В., Вирский Е.А., Данильченко А.В. Ускорение социально-экономического развития страны — неотложная задача партии, всего советского народа. — Мн., 1985. -41 с.

Разделы в книгах, статьи

7. Данильченко А.В. Трехкомпонентная мотивационная модель интернационализации фирмы // Вестник Белорусского государственного экономического университета. — 1997. — № 3. — С.69-79.
8. Петровская Л.М., Данильченко А.В. Догоняя поезд: Восточноевропейские страны и развитие внешней торговли // Человек и экономика. — 1997. — № 2. — С.32-33.

9. Данильченко А.В., Петровская Л.М., Хвесеня Н.П. Интернационализация предпринимательства и ее формы // Чалавек. Грамадства. Свет. — 1997. — Вып. 6. — С.62-71.

Юданильченко А.В., Хмурович Л.В. Экспорт: пока лишь робкие попытки // Человек и экономика, — 1997. — № 8. — С.15-17.

11.Петровская Л.М., Данильченко А.В. Что годится для Ирландии, не подходит Италии: Свободные экономические зоны в Европе // Человек и экономика. — 1997. — №9. —С.16-18.

12Летровская. Л.М., Данильченко А.В. С чем пожаловал, иностранный инвестор? // Человек и экономика. — 1996. — № 3.— С.10-13.

13.Данильченко А.В., Петровская Л.М. К вопросу об интернационализации предпринимательства // Вестник Белгосуниверситета. Сер.2. — 1996. — № 2. — С.42-44.

14Летровская Л.М., Данильченко А.В. Зарубежный инвестор присматривается к Беларуси//Человек и экономика. — 1995. — № 9.—С.12-13.

15.Международная финансовая система // Экономическая теория: Учеб. пособие: В 2 ч. / З.З.Дудич, Н.Н.Бондарь, М.Ф.Грищенко, А.В.Данильченко, В.Ф.Дашкевич и др. — Мн.: БГПА, 1995. — 4.2. — С.184-206.— (в соавт. с Хвесеней Н.П.).

16.Данильченко А.В. Партнеры предпринимателя//Предпринимательская деятельность: Учеб. пособие: В 2 ч. /М.Ф.Грищенко, З.З.Дудич, И.Д.Прохоренко и др. — Мн.:БГПА, 1995 — Ч.1. — С.141-148.

17.Внешнеэкономические аспекты предпринимательства//Предпринимательская деятельность: Учеб. пособие: В 2 ч. /Грищенко М.Ф., Дудич З.З., Прохоренко И.Д. и др.. — Мн.: БГПА. 1995.— Ч.2.— С.197-208. — (в соавт. с Кулаженко А.Г.).

18Данильченко А.В. Введение в международный менеджмент // Программы факультативов и спецкурсов по экономической и предпринимательской деятельности. — Мн.: НИО, 1994. — С.10-17.

19Летровская Л.М., Данильченко А.В. Поддержка малых и средних предприятий // Человек и экономика. — 1994. — № 2. — С.20.

20.Даньчанка А.В. Аб эканамічнай падрыхтоўцы Ыжынераў// Адукацыя і выхаванне. — 1994. — № 10. — С.62-66.

21Дажльчанка А.В., Пятроўская Л.М. Як у Германіі рыхтуюць эканамістаў*// Адукацыя і выхаванне. — 1993. — № 10. — С.106—114; № 11. —С.102-106.

22. Петровская Л.М., Данильченко А.В. Организация экономического образования в ФРГ // Адукацыя і выхаванне. — 1992. — № 5. — С.108-111.

23. Данильченко А.В. Экономическая свобода как основа реализации творческих способностей человека // Проблемы собственности и активизация человека как субъекта производственных отношений: Материалы респ. науч.-практ. конф. — Мн., 1990.—С.153-155.

24. Данильченко А.В. Социалистическая система мирового хозяйства // Методические материалы по изучению документов XXVI съезда КПСС в курсе политической экономии. — Мн., 1987. — 4.2. — С.30-35.

25. Данильченко А.В. Взаимосвязь понятий "материально-вещественное производство" и "производственная инфраструктура" // Вестник Белгосуниверситета. Сер. 3. — 1984. — №2. — С.56-60.

26. Данильченко А.В. Сущность и экономическая роль производственной инфраструктуры // Актуальные проблемы политической экономии на современном этапе. — Мн.: Университетское, 1984. — С.126-129.

Тезисы конференций

27. Данильченко А.В. Место и роль интернационализации предпринимательства в школьном экономическом образовании // Пути развития общеобразовательной школы: Тез. докл. междунар. науч.-практич. конф. — Мн.: НИО, 1997. — С.165-167.

28. Данильченко А.В. Динамика и структура заграничной деловой активности западных компаний на восточноевропейских рынках // Проблемы развития внешнеэкономических связей Республики Беларусь: Тез. междунар. конф. — Мн.: БГЭУ, 1996. — С.42-43.

29. Данильченко А.В., Петровская Л.М. К вопросу о рыночном менталитете // Философия социального действия и перспективы демократии: Тез. докл. междунар.-науч.-практ. конф. Секция 3. — Мн., 1994. — С.56-58

30. Данильченко А.В. К вопросу об национальных и международных предприятиях в национальной экономике // Методология и методика преподавания современной экономической науки: Тез. докл. междунар. науч.-практич. конф. — Мн.: БГЭУ, 1996. — С.25-28.

31. Петровская Л.М., Данильченко А.В. Государственное регулирование малых и средних предприятий в странах ЕС // Проблемы регулирования развития национальных экономик: Тез. докл. междунар. науч.-практич. конф. — Мн., 1992. — С. 17.

32. Петровская Л.М., Данильченко А.В. Преодоление абсолютизации при формировании нового экономического мышления // Идеиные убеждения: проблемы формирования в условиях перестройки преподавания общественных наук в вузах: Тез. докл. и выступл. Всесоюз. науч.-метод. конф. (Минск, 25-26 января 1990 г.) — Мн., 1990. — С.167-168.

33. Данильченко А.В. К вопросу о хозрасчетных отношениях в системе высшего образования: Диалектика. Перестройка. Человек: Тез. докл. Всесоюз. науч.-практич. конф. Секция. — Мн., 1989. — С. 111-113.

РЭЗЮМЕ

ДЫДЛЫЧАНКА АЛЯКСЕЙ ВАСІЛЬЕВІЧ

ІНТЭРНАЦЫЯНАЛІЗАЦЫЯ ПРАДПРЫМАЛЬНІЦТВА:

ПАРАЎНАЛЬНЫ АНАЛІЗ ТЭОРЫІ ПРАКТЫКІ

Ключавыя словы: прадпрымальніцтва, інтэрнацыяналізацыя прадпрымальніцтва, інтэрнацыяналізацыя фірмы, замежная дзелавая эканамічная актыўнасць, стратэгія інтэрнацыяналізацыі, усеагульная інтэграваная тэорыя інтэрнацыяналізацыі, паводзінна-матывацыйная мадэль інтэрнацыяналізацыі.

Аб'ектам даследавання вызначаны працэсы інтэрнацыяналізацыі эканомікі і прадпрымальніцтва. Прадмет даследавання — працэс руху замежнай дзелавой эканамічнай актыўнасці рыначных суб'ектаў у форме экспарту тавараў, паслуг і прамога інвесціравання, які адлюстроўваецца ў адпаведнай сістэме МіКра- і макраэканамічных катэгорый і п'ютэз сучаснай эканамічнай навуы.

Мэта дысертцыі — распрацоўка ўсеагульнай інтэграванай тэорыі інтэрнацыяналізацыі прадпрымальніцтва ў адзінстве яе МіКра- і макраэканамічных асноў і паводзісных матываў, якая тлумачыць рух замежнай дзелавой эканамічнай актыўнасці прадпрыемстваў ва ўмовах узростаючай канкурэнцыі на знешніх рынках.

У ходзе даследавання выкарыстоўваліся сістэмны і сітуацыйны падыходы, метады параўнальнага аналізу і аінтэзу п'ютэз інтэрнацыяналізацыі на аснове прынцыпаў верыфіцыруемасці і фальсіфіцыруемасці, індукцыі і дэдукцыі, канцэпцый прырашчэння навуковых ведаў.

Да найбольш значных вышкаў, што змяшчаюць навуковую навізну, адносяцца наступныя: распрацавана ўсеагульная інтэграваная тэорыя інтэрнацыяналізацыі прадпрымальніцтва; вызначана політэканамічная сутнасць інтэрнацыяналізацыі прадпрымальніцтва; распрацавана трохкампанентная паводзішкая мадэль інтэрнацыяналізацыі прадпрымальніцтва; інтэрнацыяналізацыя трактуецца як рух замежнай дзелавой актыўнасці фірмы ва ўмовах канкурэнцыі.

Вінікі даследавання могуць выкарыстоўвацца ў працэсе выкладання эканамічнай тэорыі, сусветнай эканоміі, міжнароднага менеджменту і маркетынгу, прадпрымальніцкай дзейнасці, пры падрыхтоўцы навукова-педагагічных кадраў.

РЕЗЮМЕ

ДДНИЛЬЧЕНКО АЛЕКСЕЙ ВАСИЛЬЕВИЧ

ИНТЕРНАЦИОНАЛИЗАЦИЯ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА:
СРАВНИТЕЛЬНЫЙ АНАЛИЗ ТЕОРИИ И ПРАКТИКИ

Ключевые слова: предпринимательство, интернационализация предпринимательства, интернационализация фирмы, заграничная деловая экономическая активность, стратегии интернационализации, всеобщая интегрированная теория интернационализации предпринимательства, поведенческо-мотивационная модель интернационализации.

Объектом исследования определены процессы интернационализации экономики и предпринимательства. Предмет исследования — процесс движения заграничной деловой экономической активности рыночных субъектов в форме экспорта товаров, услуг и прямого инвестирования, который отражается в соответствующей системе микро- и макроэкономических категорий и гипотез современной экономической науки.

Цель диссертации — разработка всеобщей интегрированной теории интернационализации предпринимательства в единстве ее микро- и макроэкономических оснований и поведенческих мотивов, объясняющей движение заграничной деловой экономической активности предприятий в условиях возрастающей конкуренции на внешних рынках.

В ходе исследования использовался системный и ситуационный подходы, метод сравнительного анализа и синтеза гипотез интернационализации на основе принципов верифицируемости и фальсифицируемости, индукции и дедукции, концепции приращения научного знания.

К наиболее существенным результатам, содержащим научную новизну, относятся следующие: разработана всеобщая интегрированная теория интернационализации предпринимательства; определена политэкономическая суть интернационализации предпринимательства; разработана трехкомпонентная поведенческая модель интернационализации предпринимательства; интернационализация трактуется как движение заграничной деловой активности фирмы в условиях конкуренции.

Результаты исследования могут использоваться в процессе преподавания экономической теории, мировой экономики, международного менеджмента и маркетинга, предпринимательской деятельности, при подготовке научно-педагогических кадров.

SUMMARY

DANYLCHENKO ALEXEY VASILYEVICH

INTERNATIONALIZATION OF ENTREPRENEURSHIP:
COMPARATIVE ANALYSIS OF THEORY AND PRACTICE

Key words: entrepreneurship, the internationalization of entrepreneurship, the internationalization of a firm, foreign business economic activity, strategies of the internationalization, general intergrated Theory of the internationalization of entrepreneurship, behaviourist — motivational model of internationalization.

The object of this research is the process of the internationalization of economy and entrepreneurship. The subject of the research is the process of the movement of foreign business economic activity of the market subjects in the form of the export of goods, services and investment which is reflected in a system of the micro- and macroeconomic categories and the hypotheses of the modern economic science.

The dissertation purpose is the elaboration of the general intergrated theory of the internationalization of the entrepreneurship in unity of its micro- and macroeconomic foundations and behaviour motives that explains the movement of the foreign business economic activity of the enterprises in the conditions of the growing competition on the external markets.

During this research the systemic and situational approaches were used, and also the method of the comparative analysis and synthesis of the hypotheses of the internationalization on the basis of the principles of the verification and falsification, on the induction and the deduction and on the concept of scientific accumulation.

The most essential results, containing the scientific innovation are the elaboration of the general intergrated Theory of internationalization of the entrepreneurship, the determination of the main political and economic points of the internationalization of the entrepreneurship; the elaboration of the 3-part behaviour model of the internationalization of entrepreneurship; internationalization is interpreted as the movement of foreign business activity of a firm in the competitive conditions.

The results of this research can be used in the process of teaching the economic theory, the world economy and the international management, marketing, and business activity.

Подписано в печать 22.02.98. Формат 60x84^{1/16}.

Бумага писчая. Офсетная печать.

Усл. печ. л. 2,09. Уч.-изд. л. 1,9.

Тираж 100 экз. **Заказ t& *%**

Напечатано в ПК ООО "Полибиг".

Лицензия ЛП № 66

220004, Минск, ул. Короля, 16