

# ТЕОРЕТИКО-МЕТОДИЧЕСКИЙ ПОДХОД К ОПРЕДЕЛЕНИЮ ТРАНСНАЦИОНАЛЬНОГО СТАТУСА КОМПАНИИ

**Дмитрий Калинин**

**Н**арастающие процессы глобализации мировой хозяйственной системы, сопровождающиеся негативными последствиями мирового экономического кризиса, еще более обострили и без того «накаленную» конкурентную борьбу между различными странами. С одной стороны, продолжается активное освоение мирового экономического пространства наиболее развитыми государствами (США, Япония, Германия, Франция, Италия и др.), нацеленными на реализацию своих финансовых и технологических преимуществ для обеспечения контроля над основными рынками сбыта, запасами природно-сырьевых, трудовых и интеллектуальных ресурсов. С другой стороны, возрастает роль и влияние на мировые экономические процессы целого ряда развивающихся стран (Китай, Индия, Бразилия, ряд ближневосточных государств и др.). Наблюдается активная интернационализация их экономической и политической деятельности. Одним из основных инструментов ведения международной конкурентной борьбы, достижения стратегических задач, стоящих перед этими наиболее активными на современной мировой геоэкономической арене странами, является поддержка и развитие экономической транснационализации собственных субъектов хозяйствования, становление на их основе крупных и конкурентоспособных транснациональных компаний (ТНК). Последние, развивая свою зарубежную деловую активность, формируют так называемую «вторую экономику», элементы которой «разбросаны» по всему миру, а их деятельность так или иначе нацелена на обслуживание национальных интересов стран происхождения за счет эксплуатации ресурсов зарубежных стран-реципиентов.

Глубокому изучению теоретико-методологических аспектов транснационализации деловой активности компаний, а также практических вопросов формирования, функционирования ТНК, проблематики их взаимодействия с национальными хозяйствами и друг с другом посвящены работы целого ряда ученых. Среди западных специалистов наиболее признанными являются научные труды Р. Вернона [4], М. Портера [17], К. Тьюгендхэта [18], Дж. Даннинга [22], К. Коджимы [25], А. Рагмана [28], в которых ученые не только раскрыли сущностную при-

роду ТНК, но и подробно проанализировали конкретные стратегии их международной экспансии. Весомый вклад в изучение указанной проблематики внесли исследования целого ряда российских ученых, прежде всего Н. Х. Вафиной [3], Э. Г. Кочетова [11], А. В. Кузнецова [12], А. Либмана и Б. Хейфеца [14], А. Мовсесяна [15]. Определенное внимание изучению вопросов транснационализации деловой активности компаний уделено и в белорусской экономической науке. Среди наиболее значимых работ по указанной проблематике можно отметить исследования А. В. Данильченко [6; 7], Е. В. Ленского [13], И. В. Новиковой [16]. Кроме того, заслуживают пристального внимания научные исследования О. Г. Анисько [1], Л. А. Климович [10], Ху Цзунь Жуна [19]. В работах этих ученых подробно изучены теоретико-методологические основы процесса экономической интернационализации стран и предприятий, в том числе и вопросы транснационализации их деловой активности.

Современная экономическая ситуация, сложившаяся в Республике Беларусь и мировой экономике в целом, вызывает необходимость разработки новой промышленной и внешнеэкономической политики страны, отвечающей современным вызовам и тенденциям мирохозяйственного развития. С одной стороны, очевидна необходимость интенсификации включения белорусской экономики в международные экономические процессы. Предполагается переход белорусских субъектов хозяйствования к активной международной экспансии, нацеленной на завоевание мирового рыночного пространства, а также расширение на этой основе участия страны в разделе так называемого «мирового дохода». С другой стороны, ограниченность Республики Беларусь в инвестиционных ресурсах, необходимых для реализации активной промышленной и внешнеэкономической политики, существенно сдерживает перспективы успешной реализации намеченных планов по трансформации страны в активного субъекта международных экономических процессов.

В качестве концептуальной основы новой промышленной и внешнеэкономической политики Республики Беларусь может выступить

*Автор:*

**Калинин Дмитрий Станиславович** — кандидат экономических наук, старший научный сотрудник кафедры международных экономических отношений факультета международных отношений Белорусского государственного университета

*Рецензенты:*

**Солодовников Сергей Юрьевич** — доктор экономических наук, заведующий отделом комплексных проблем социально-экономического развития Института экономики Национальной академии наук Беларуси

**Юрова Наталья Вячеславовна** — кандидат экономических наук, доцент кафедры международных экономических отношений факультета международных отношений Белорусского государственного университета

селективный подход, предполагающий выделение узкого сегмента целевой поддержки государством определенных предприятий, имеющих наибольший потенциал международного развития. Подобная «точечная» концентрация инвестиционных, технологических и административных ресурсов страны на ускоренное и первоочередное развитие наиболее перспективных производителей с целью создания на их основе конкурентоспособных и эффективно функционирующих отечественных ТНК позволит Республике Беларусь рассчитывать на равноправное участие в международных экономических процессах, долгосрочную и устойчивую перспективу развития национальной экономической системы. Однако для эффективной реализации указанных амбициозных планов перед белорусским правительством возникает первоочередная задача эффективного и объективного определения тех субъектов хозяйствования, которые встали на путь транснационализации своей деловой активности и/или уже соответствуют статусу ТНК.

Несмотря на то, что исследования по вопросам транснационализации деловой активности предприятий получили достаточно большое распространение, до сих пор в современной экономической науке не выработано универсальное представление о сущности и природе ТНК. Исходя из указанной проблематики целью данной статьи — разработка комплексного теоретико-методического подхода к определению сущности ТНК, позволяющего выделять указанные структуры из числа компаний, не являющихся таковыми.

В исследовательских подходах используются различные критерии отнесения компаний к разряду транснациональных. Наиболее распространенными из них являются следующие:

1) минимальная доля участия в акционерном капитале зарубежных субъектов хозяйствования, обеспечивающая материнской компании контроль над их деятельностью (доля собственности);

2) количество стран, на территории которых расположены структуры, подконтрольные материнской компании (количество стран);

3) вхождение компании в число отраслевых лидеров в стране базирования головной штаб-квартиры и/или мире в целом (лидерство);

4) масштаб, которого достигла компания (размер);

5) минимальная доля зарубежных операций в доходах и/или продажах компании (доля зарубежных операций);

6) обязательное наличие за рубежом именно производственных дочерних предприятий, а также минимальное число стран, в которых размещены производственные мощности компании (зарубежное производство).

**Доля собственности.** Этот критерий предполагает минимальную долю участия компании в капитале зарубежных предприятий, обеспечи-

вающую контроль над их деятельностью и/или управлением. Различные исследовательские методики определения ТНК содержат различные друг от друга минимальные значения этого показателя. Так, в соответствии с представлениями специалистов ООН компания считается транснациональной, если контролирует не менее 10 % акционерного капитала зарубежных экономических субъектов. Именно этот пороговый барьер, согласно мнению ООН, разделяет «портфельные» и прямые зарубежные инвестиции [30, р. 245—246]. Другими словами, в данном подходе не проводится различий между ТНК и прямыми зарубежными инвесторами в целом. Однако по законодательству ряда стран, например Великобритании, минимальное значение доли собственности, предполагающее контроль над объектом инвестирования, а следовательно — прямые зарубежные капиталовложения, составляет 25 %. Поэтому некоторые подходы под минимальным пороговым значением рассматриваемого критерия предполагают не 10, а 25 %. Тем не менее, и это значение не является предельным. Подход исследователей Гарвардского университета предполагает значительно более жесткие требования к выделению ТНК из общего количества компаний, в том числе и прямых зарубежных инвесторов. Согласно указанному подходу, компания может считаться транснациональной лишь при наличии в ее зарубежной организационной структуре дочерних предприятий, в которых она владеет более 50 % акционерного капитала [5, с. 102].

На наш взгляд, наиболее верным исходя из порогового значения доли собственности в зарубежных субъектах хозяйствования является подход исследователей Гарвардского университета, что вытекает из самого определения транснационализации. Так, в исследовании Н. Х. Вафиной транснационализация производства трактуется как «система устойчивых взаимосвязей между предприятиями, действующими на территории различных суверенных государств в целях производства товаров и получения дохода *на основе сохранения национального контроля над акционерным капиталом*». При этом ею отмечается, что «термин "транснациональное", отражая факт выхода производства за национальные границы, подчеркивает, что *контроль за всей системой взаимодействия в рамках транснациональных формирований не утрачивает своего национального характера*» [3, с. 29]. Именно сохранение национального контроля страны базирования материнской компании над акционерным капиталом ее зарубежных структур, на наш взгляд, должно являться ключевым элементом для определения минимального значения рассматриваемого критерия.

Ситуация, когда компания осуществляет прямые капиталовложения в создание совместного предприятия (СП) в зарубежной стране, обязательно предполагает определенный контроль над его акционерным капиталом (управ-

лением и/или деятельностью), однако степень контроля напрямую зависит от доли компании в акционерном капитале создаваемого за рубежом предприятия. Если эта доля составляет, например, 10 %, то контроль над деятельностью зарубежного предприятия является формальным и выражается лишь в причастности к разделению прибылей и/или праве вето на принятие наиболее стратегически важных управленческих решений. В данной ситуации над акционерным капиталом СП обеспечивается национальный контроль местного партнера, контролирующего остальные 90 %, а следовательно, деятельность компании прямого зарубежного инвестора (владеющей всего 10 % акционерного капитала) не обретает транснациональный характер. И наоборот, владение более половиной акционерного капитала создаваемого за рубежом СП обеспечивает подавляющий контроль над ним и позволяет отнести его в структуру материнской компании, деятельность которой приобретает транснациональный характер.

Конечно, контроль над зарубежными предприятиями может осуществляться не только посредством владения их активами. В последние годы большое распространение получили неакционерные формы интернационализации деловой активности компаний, такие как субподряд, аутсорсинг, лицензирование и т. д. Их использование не предполагает владения собственностью, однако обеспечивает стратегический контроль, а порой и управление над деятельностью зарубежных партнеров. Целый ряд крупных компаний, в транснациональном статусе которых сомневаться не приходится, не только отказываются от осуществления новых прямых зарубежных капиталовложений, но и осуществляют реорганизацию своей зарубежной собственности [7, с. 51–56]. Интенсивное развитие указанной тенденции подтолкнуло ряд исследователей к пересмотру традиционного представления о ТНК. Например, английские авторы К. Каулинг и Р. Сагден определяют ТНК как «организацию, преследующую цель координации из одного центра принятия стратегических решений производственной деятельности предприятий, расположенных за пределами национальных границ», подчеркивая, что при определении границ ТНК необходимо оперировать категорией стратегического контроля, а не категорией собственности [см.: 10, с. 15].

Действительно, в экономической науке необходим учет современных тенденций развития деловой активности компаний. Однако при этом базовые понятия, на наш взгляд, не должны подстраиваться под текущую конъюнктуру событий. В данном случае речь должна идти не столько об изменении определения и критериев «транснациональной компании», сколько о введении нового понятия, например «детранснационализация», предполагающего как раз процесс реорганизации уже сложившейся транснациональной структуры, выражающийся в переори-

ентации компании с акционерного контроля над своей зарубежной производственной системой в сторону использования более гибких неакционерных форм организации международного бизнеса. Это предполагает широкое использование межфирменных связей на базе стратегической координации и управления процессом производства. Важно подчеркнуть, что в процессе детранснационализации компания не утрачивает международной направленности своей деловой активности (в ряде случаев расширяет ее), но снижает свою вовлеченность в международные инвестиционные процессы. Предложенный подход позволит избежать целого ряда недостатков, возникающих при изменении определения ТНК. Например, из разряда ТНК заранее будут исключены фирмы, которые в силу своей международной «незрелости», находясь на начальных стадиях интернационализации своей деятельности, активно (так же, как и многие крупные ТНК) используют неакционерные кооперационные соглашения в качестве институциональных форм выхода за рубеж.

Таким образом, именно наличие доминирующего контроля материнской компании над активами зарубежных субъектов хозяйствования является характерным признаком ее транснациональной сущности, а минимально допустимым значением данного критерия является доля собственности, составляющая 50 % плюс одна акция. На основании такого понимания ТНК, на наш взгляд, целесообразно разделять компании, являющиеся прямыми зарубежными инвесторами, которые владеют в зарубежных предприятиях от 10–25 до 50 % акционерного капитала, и ТНК, которые характеризуются доминирующим контролем над зарубежной собственностью, входящей в состав их международных систем.

**Количество стран.** Критерий функционирования компании в том или ином минимальном количестве зарубежных стран для отнесения ее в разряд транснациональной в экономической науке больше всего подвержен субъективной оценке. Согласно данным И. Г. Владимировой, в различных исследовательских подходах его значение варьируется от двух до шести стран [5, с. 101]. Говоря об этом критерии, А. В. Кузнецов предлагает достаточно осторожно подходить к определению его минимального значения, поскольку выбор порогового значения может отсеять целый ряд фирм, деятельность которых общепризнанно носит транснациональный характер [12, с. 165].

Определение минимального количества стран, в которых должна функционировать ТНК, чтобы считаться таковой, опять же должно исходить из самого понятия «транснациональный». Так, согласно Большому экономическому словарю, определение «транснациональный» означает международный, связанный с несколькими странами [2, с. 1106], а транснациональная компания — «это фирма, осуществляющая основную часть своих операций за пределами

своей страны в нескольких странах» [2, с. 380]. Такое понимание характерно большинству формулировок, исходя из чего следует признать, что транснациональная сущность компании связана с ее деловой активностью в нескольких (т. е. двух и более) зарубежных странах. Поэтому, на наш взгляд, определяя нижний порог рассматриваемого критерия, целесообразно придерживаться уточненного подхода ООН, согласно которому компания считается транснациональной, если она осуществляет соответствующую ТНК деловую активность не менее чем в двух зарубежных странах [30, р. 245–246].

**Лидерство.** Данный критерий предполагает, что к ТНК можно отнести лишь те компании, которые входят в число отраслевых лидеров в стране базирования головной штаб-квартиры и/или мире в целом. По мнению А. В. Кузнецова, использование этого критерия позволяет исключить из числа ТНК, например, небольшие торгово-посреднические фирмы, имеющие в соседних странах свои дочерние структуры [12, с. 162].

На наш взгляд, национальное и/или мировое лидерство компании в определенной отрасли не имеет прямого отношения к ее транснациональной сущности. Очевидно, большинство крупнейших компаний мира, являющихся лидерами в различных отраслях экономики, действительно функционируют на транснациональной основе. Однако существует множество примеров крупных компаний, являющихся национальными «флагманами», и при этом слабо вовлеченных в международную деятельность. И, наоборот, в последнее время возрастает количество предприятий малого и среднего размера (МСП), которые интенсифицируют интернационализацию своей деловой активности, а в ряде случаев переходят к осуществлению зарубежной инвестиционной активности, что собственно и является ключевой предпосылкой транснационализации фирмы [20; 23; 26; 27].

Нередки случаи, когда компании, являясь аутсайдерами на внутреннем рынке своей страны, стремятся к завоеванию стратегических позиций за рубежом, причем в ускоренном режиме. Пример южнокорейской ТНК «*Daewoo Motors*» [9; 21; 24] подтверждает, что отставание на рынке своей страны базирования не только не является помехой для осуществления транснационализации деловой активности, но во многом служит «подталкивающим» фактором к ее интенсификации. Исходя из этого нам представляется, что критерий «лидерство» не является весомым, а скорее отражает классическое представление о ТНК как о крупных порой монопольных игроках национального и/или мирового масштаба.

**Размер.** Данный критерий во многом пересекается с предыдущим и отражает значение размера компании, которого она достигла, для транснационализации ее деловой активности. При этом в большинстве исследований размер фирмы связывается с ее годовым оборотом. Так, в исследовательском подходе ООН ранее

к ТНК относились лишь те компании, годовой оборот которых превышал 100 млн дол. США [5, с. 102].

Как и при оценке критерия «лидерство», отметим, что значение рассматриваемого критерия основано на традиционном представлении о ТНК как априори крупных компаниях, в силу своей финансовой и технологической мощи осуществляющих международную экспансию. Однако сами по себе крупные размеры компании не обуславливают ее транснациональной сущности, поскольку могут быть связаны исключительно с ее деловой активностью в масштабах одной или двух стран. Вместе с тем, ряд исследований свидетельствуют о том, что в современных условиях глобализации мировой экономики небольшие по размерам предприятия, желающие интернационализировать свою деловую активность, испытывают значительно меньше финансовых трудностей и проблем, чем это принято традиционно считать [7; 23; 26; 27]. Более того, для проникновения на зарубежные рынки МСП могут воспользоваться услугами и специфическими знаниями партнеров по международным сетям и/или же международных консалтинговых структур, которые в последние годы получили широкое распространение. Поэтому перед МСП не возникает, как прежде, проблема значительных затрат на изучение специфики рынков зарубежных стран исключительно собственными силами. Исследователи однозначно фиксируют тенденцию возрастания числа МСП, имеющих четко обозначенную международную направленность деловой активности, в том числе выраженную в их зарубежной инвестиционной деятельности [26]. Данные МСП превращаются в небольшие транснациональные структуры, осуществляющие зарубежную деловую активность посредством тех же институциональных форм, что и крупные ТНК.

Таким образом, размер компании не является чертой, характеризующей ее транснациональную сущность. Гораздо более важным представляется ее международная направленность и используемые при этом формы зарубежной деловой активности.

**Доля зарубежных операций.** Данный критерий предназначен для оценки вовлеченности компании в международные операции, т. е. позволяет оценить масштабы зарубежной деловой активности и главное — ее вес в общей деятельности компании. В своей работе И. Г. Владимиров указывает, что согласно некоторым исследовательским подходам к ТНК относятся лишь компании, доля зарубежных операций которых в их доходах и/или продажах составляет не менее 25 % [5, с. 102]. Тем не менее, объективность данного критерия в вопросе определения статуса ТНК вызывает обоснованные сомнения. Это связано с тем, что значение зарубежных операций может быть низким не из-за небольших абсолютных значений показателей, характеризующих заграничный бизнес компании, а из-за

значительной роли национальных активов и/или продаж в стране базирования. Кроме того, очевидно, что предприятие, реализующее за рубежом менее 25 % произведенной продукции, но имеющее собственную товаропроводящую сеть, например в пяти странах, имеет гораздо больше оснований считаться транснациональным, чем компания, доля зарубежных продаж которой составляет 50 %, но осуществляются они посредством простых экспортных поставок. Аналогичная ситуация складывается и в отношении объема зарубежных активов. Так, компания, купившая лишь 10 % акций крупной зарубежной фирмы за 50 млн дол. США, на наш взгляд, не может считаться транснациональной, в отличие от той, которая владеет контрольным пакетом акций зарубежных субъектов хозяйствования в пяти странах, но при этом объем накопленных за рубежом инвестиций составляет менее 10 млн дол. США.

В качестве критерия, аналогичного доле зарубежных операций, порой предлагается использовать индекс транснациональности (рассчитывается как среднее значение суммы трех показателей: отношение зарубежных активов к общим активам; отношение зарубежных продаж к общему объему продаж; отношение количества зарубежных работников к общему штату компании) [29, р. 282]. На наш взгляд, указанный индекс предназначен не для выделения ТНК из общей массы компаний, а скорее для оценки степени вовлеченности последних в международные операции. Другими словами, для каждой из компаний, осуществляющих зарубежную деловую активность, независимо от их масштабов, может быть рассчитан индекс транснациональности. Однако это вовсе не указывает на их транснациональный статус, а лишь позволяет сопоставить друг с другом уровни международной зрелости каждой из них.

**Зарубежное производство.** По мнению ряда специалистов, компания может считаться транснациональной лишь при условии, что она контролирует за рубежом именно производственные предприятия. Так, А. В. Кузнецов утверждает, что этот критерий «позволяет отсечь как капиталовложения в зарубежную недвижимость и прочие непрофильные активы, часто оформляемые российскими предпринимателями на фирмы, так и крупных экспортеров, не стремящихся к интернационализации своего производства». Вместе с тем, ученый задает вопрос «...оправдано ли исключение из числа российских ТНК, например, компании "АвтоВАЗ", которая за рубежом пока выступает только в качестве совладельца сбытовых фирм, тогда как сборку ее автомобилей осуществляют по лицензии независимые фирмы...» [12, с. 163–164].

Компании, интернационализирующие свою деловую активность, могут выносить за рубеж различные стадии своего производственного процесса, начиная с научно-исследовательских работ, сбытовых операций и заканчивая органи-

зацией производственных предприятий. При чем каждое из этих функциональных звеньев может быть организовано как на базе независимых сторонних организаций, так и посредством собственных зарубежных капиталовложений [9, с. 22–25]. На наш взгляд, вопрос транснационализации деловой активности возникает не столько в функциональной плоскости, сколько в аспекте инвестиционного вовлечения компании в деятельность за рубежом. Очевидно, что фирма, имеющая несколько зарубежных предприятий промышленной сборки, осуществляемой на лицензионной основе, значительно больше вовлечена в зарубежные рынки, чем компания, экспортирующая свои товары посредством независимых посреднических структур. Однако совсем иначе складывается ситуация, когда компания на основе осуществления прямых зарубежных капиталовложений организует собственную товаропроводящую сеть. Поэтому ключевым признаком транснационализации деловой активности фирмы является наличие ее зарубежной инвестиционной активности, независимо от того, направляются эти капиталовложения в создание НИОКР лабораторий, сбытовых и/или производственных подразделений. Исходя из вышесказанного представляется, что критерий «зарубежное производство» не может быть применен для определения транснационального статуса компаний.

Следует все же отметить, что ориентация капиталовложений на организацию за рубежом различных функциональных звеньев может быть использована для своеобразной классификации процесса транснационализации и, в определенной степени, его разбиения на уровни в зависимости от степени международного вовлечения предприятия. На наш взгляд, целесообразно выделять, например, сбыто- и производственно-ориентированную транснационализацию деловой активности компании. Первая предполагает осуществление зарубежной инвестиционной активности в направлении создания и развития международной сбытовой сети. В то время как создание производственных объектов за рубежом предполагает соответственно производственно-ориентированную транснационализацию деловой активности фирмы. Последняя требует вовлечения значительно больших капиталовложений и сопряжена с высоким уровнем риска инвестиционных потерь. Поэтому производственно-ориентированная транснационализация, как правило, свойственна зрелым компаниям, имеющим значительные инвестиционные ресурсы и опыт зарубежной деловой активности.

Таким образом, проведенное исследование показало, что не все критерии определения ТНК, получившие широкое распространение в современной экономической науке, действительно отражают транснациональную сущность компаний и пригодны для включения в разрабатываемый нами комплексный теоретико-методический

подход. На наш взгляд, определение транснационального статуса компании должно базироваться на оценке ее зарубежной деловой активности лишь по таким наиболее значимым критериям, как «доля собственности» и «количество стран». При этом для наиболее полного отражения транснациональной сущности деловой активности компании необходим неременный учет минимальных (пороговых) значений выбранных нами критериев. Исходя из этого транснациональной может считаться компания, контролирующая активы (а следовательно, деятельность и управление) экономических субъектов, независимо от их функциональной направленности, в двух и более зарубежных странах, посредством владения более 50 % их собственности (акционерного капитала).

Сформулировав основные положения теоретико-методического подхода к определению транснационального статуса компании, мы получаем подходящий инструментарий, способный объективно оценить международную «зрелость» белорусских предприятий. Так, проведенное исследование интернационализации деловой активности ПО «Минский тракторный завод» (МТЗ) показало, что указанное предприятие полностью соответствует всем критериям авторского теоретико-методического подхода, предъявляемым к ТНК. Характерно, что транснациональный статус указанного белорусского предприятия полностью подтверждается подходом исследователей как ООН, так и Гарвардского университета. В ряде научных работ автора данной статьи представлена подробная информация о структуре и специфике транснационализации деловой активности ПО «МТЗ» и некоторых других белорусских машиностроительных предприятий [см.: 8; 9].

Таким образом, нами разработан, научно обоснован и апробирован комплексный теоретико-методический подход к определению транснационального статуса предприятия. Суть его заключается в оценке зарубежной деловой ак-

тивности предприятия по наиболее значимым для этого критериям и их пороговым значениям, таким как: минимальная доля участия в акционерном капитале зарубежных субъектов хозяйствования — более 50 %; наличие не менее двух зарубежных стран-реципиентов дочерних предприятий. Предложенный подход совпадает по набору критериев с наиболее распространенным в экономической науке подходом к определению ТНК — уточненным подходом ООН. Однако обоснованно предполагает значительно более высокое пороговое значение минимальной доли участия материнской компании в зарубежной собственности. В отличие же от методики исследователей Гарвардского университета авторский подход вместо наличия минимального количества зарубежных дочерних структур материнской компании предполагает критерий минимального количества зарубежных стран, в которых они расположены. Предложенные в рамках авторского подхода критерии и их значения, в большей степени, чем остальные, учитывают транснациональную сущность предприятий и позволяют выделить ТНК из общей массы компаний, осуществляющих зарубежную деловую, в том числе и инвестиционную, активность.

Использование предложенного теоретико-методического подхода способствует значительно повышению объективности оценки транснационального статуса белорусских предприятий, что повышает эффективность диагностики уровня их международного развития. Так, на его основе выявлен принципиально новый этап развития интернационализации деловой активности белорусского машиностроительного предприятия ПО «МТЗ», заключающийся в его транснационализации. В отличие от существующей точки зрения о том, что отечественным предприятиям свойственны лишь начальные стадии интернационализации деловой активности, установлено, что некоторые из них уже на сегодняшний день являются полноценными белорусскими ТНК.

## Литература

1. Анисько, О. Г. Выбор предпринимательских мест за рубежом (на примере автомобильной отрасли стран Центральной и Восточной Европы и СНГ): дис. ... канд. экон. наук: 08.00.14 / О. Г. Анисько. Минск, 2006.
2. Большой экономический словарь / авт. и сост. А. Н. Азрилян [и др.]; под ред. А. Н. Азриляна. 5-е изд., доп. и перераб. М.: Ин-т нов. экономики, 2002.
3. Вафина, Н. Х. Транснационализация производства: методология и теория: дис. ... д-ра экон. наук: 08.00.01 / Н. Х. Вафина. М., 2003.
4. Вернон, Р. Бурия над многонациональными / Р. Вернон. М.: Прогресс, 1982.
5. Владимирова, И. Г. Исследование уровня транснационализации компаний / И. Г. Владимирова // Менеджмент в России и за рубежом. 2001. № 6. С. 99—114.
6. Данильченко, А. В. Транснационализация как экспортная стратегия развития белорусских промышленных предприятий / А. В. Данильченко // Проблемы прогнозирования и государственного регулирования социально-экономического развития: материалы VIII Междунар. науч. конф., Минск, 18—19 окт. 2007 г.: в 4 т. Т. 1 / Науч.-исслед. экон. ин-т Мин-ва экономики Респ. Беларусь; редкол.: С. С. Полоник [и др.]. Минск, 2007. С. 337—337.
7. Данильченко, А. В. Транснационализация промышленного и банковского капитала / А. В. Данильченко, Д. С. Калинин, О. Г. Ковшевич. Минск: Белорус. гос. ун-т, 2007.
8. Калинин, Д. С. Транснационализация деловой активности машиностроительных предприятий России и Беларуси: сравнительный анализ / Д. С. Калинин // Журн. междунар. права и междунар. отношений. 2008. № 3. С. 94—99.
9. Калинин, Д. С. Формирование стратегии интернационализации машиностроительных предприятий Республики Беларусь: дис. ... канд. экон. наук: 08.00.14 / Д. С. Калинин. Минск, 2008.
10. Климович, Л. А. Конкурентоспособность международной компании / Л. А. Климович. Минск: Право и экономика, 2003.

11. Кочетов, Э. Г. Геоэкономика: освоение мирового экономического пространства: учеб. для вузов по курсу «Мировая экономика» / Э. Г. Кочетов. М.: Норма, 2006.
12. Кузнецов, А. В. Интернационализация российской экономики: инвестиц. аспект / А. В. Кузнецов. М.: КомКнига, 2007.
13. Ленский, Е. В. Транснационализация капитала / Е. В. Ленский. Минск: «Армита — Маркетинг, Менеджмент», 2001.
14. Либман, А. Мировые процессы транснационализации и российский бизнес / А. Либман, Б. Хейфец // Вопросы экономики. 2006. № 12. С. 61—79.
15. Мовсесян, А. Транснациональный капитал и национальные государства / А. Мовсесян, С. Огневцев // Мировая экономика и междунар. отношения. 1999. № 6. С. 55—63.
16. Новикова, И. В. Глобализация и рынок: поиски стратегии экономического развития в XXI веке / И. В. Новикова. Минск: Акад. управления при Президенте Респ. Беларусь, 2001.
17. Портер, М. Международная конкуренция: конкурент. Преимущества стран / М. Портер; под ред. В. Д. Щетинина. М.: Междунар. отношения, 1993.
18. Тьюгендхэт, К. Международные монополии / К. Тьюгендхэт. М.: Прогресс, 1974.
19. Ху Цзунь Жун. Экономическая транснационализация стран с переходной экономикой (на примере Китайской Народной Республики): дис. ... канд. экон. наук: 08.00.14 / Ху Цзунь Жун. Минск, 2010.
20. Andersson, S. Innovative internationalization in New Firms: Born Globals — the Swedish case / S. Andersson, I. Wictor // Journal of International Entrepreneurship. 2003. V. 1. N 3. P. 249—276.
21. Chung, M. K. Globalization strategies of Korean motor vehicle industry: a case study of Hyundai / M. K. Chung [Electronic resource] // Universite d'Evry. Mode of access: <<http://www.gerpisa.univ-evry.fr/ancien-gerpisa/actes/22/22-5.pdf>>. Date of access: 01.12.2009.
22. Dunning, J. H. The eclectic paradigm of international production: a restatement and some possible extensions / J. H. Dunning // Journal of International Business Studies. 1988. V. 19. N 1. P. 1—31.
23. Forsman, M. Internationalization from a SME perspective / M. Forsman, S. Hinttu, S. Kock [Electronic resource] // International Marketing and Purchasing Group. Mode of access: <<http://www.impgroup.org/uploads/paper/529.pdf>>. Date of access: 13.03.2006.
24. Hyun, Y. S. Globalization of Daewoo Motor: from joint venture to most aggressive globalization maker car industry, between globalization and regionalization / Y. S. Hyun [Electronic resource] // Universite d'Evry. Mode of access: <<http://www.gerpisa.univ-evry.fr/ancien-gerpisa/actes/22/22-3.pdf>>. Date of access: 01.12.2009.
25. Kojima, K. Macroeconomic versus international business approach to direct foreign investment / K. Kojima // Hitotsubashi Journal of Economics. 1982. V. 23. N 1. P. 1—19.
26. Lummaa, H. Internationalization behavior of Finnish Born Global companies / H. Lummaa [Electronic resource] // Aalto University — School of Science and Technology. Mode of access: <<http://www.tuta.hut.fi/units/lsib/research/bg/Lummaa2002.pdf>>. Date of access: 09.10.2006.
27. Oviatt, B. O. Toward a theory of international new ventures / B. O. Oviatt, P. P. McDougall // Journal of International Business Studies. 2005. V. 36. N 1. P. 29—41.
28. Rugman, A.M. Forty years of the theory of the transnational corporation / A. M. Rugman // Transnational corporations. 1999. V. 8. N 2. P. 51—70.
29. World investment report 2006: FDI from developing and transition economies: implications for development [Electronic resource] // UNCTAD. Mode of access: <<http://www.unctad.org/Templates/webflyer.asp?docid=7431&intItemID=3968&lang=1&mode=downloads>>. Date of access: 15.11.2007.
30. World investment report 2007: transnational corporations, extractive industries and development [Electronic resource] // UNCTAD. Mode of access: <[http://www.unctad.org/en/docs/wir2007\\_en.pdf](http://www.unctad.org/en/docs/wir2007_en.pdf)>. Date of access: 03.02.2008.

**«Теоретико-методический подход к определению транснационального статуса компании»  
(Дмитрий Калинин)**

*Содействуя международной экспансии собственных транснациональных компаний (ТНК), которые выступают проводниками национальных геоэкономических интересов, наиболее передовые страны формируют промышленно-финансовый костяк мировой экономической системы, активно участвуют в ее функционировании и разделе так называемого мирового дохода. Для повышения своей роли в процессах глобализации, обеспечения доступа к зарубежным рынкам, природно-сырьевым и человеческим ресурсам Республике Беларусь целесообразно по примеру передовых стран интенсифицировать создание транснациональных структур и обеспечить всестороннюю поддержку их международной экспансии.*

*В связи с ограниченностью внутренних финансовых возможностей Республики Беларусь целесообразно использовать селективный подход, предполагающий поддержку, прежде всего, тех отечественных субъектов хозяйствования, которые уже обладают чертами ТНК. Вместе с тем, в современной экономической науке еще не сложилась единой методики определения транснационального статуса компаний. Исходя из этого настоящая статья посвящена чрезвычайно актуальной для белорусской и мировой экономической науки проблематике, а именно — разработке и научному обоснованию комплексного теоретико-методического подхода к определению транснационального статуса предприятия, позволяющего эффективно выделять ТНК из общей массы международно-ориентированных компаний.*

**«Theoretical and Methodological Approach to the Definition of the Transnational Status of a Company» (Dmitry Kalinin)**

*By promoting international expansion of their transnational companies which represents national geopolitical interests the most advanced countries form the industrial and financial backbone of the world economic system and take an active part in its functioning and sharing the so-called global income. To raise its role in globalization processes, to ensure access to foreign markets, natural raw materials and*

*human resources the Republic of Belarus should follow the example of these countries by enhancing the establishment of transnational companies and providing comprehensive support for the international expansion.*

*Due to the limited internal financial possibilities the Republic of Belarus should adopt a selective approach which envisions support primarily of the economic subjects in the country already possessing some TNC features.*

*At the same there is no single methodology in modern economic science to define the transnational status of a company. Starting with this premise, the article is devoted to a very relevant problem for Belarusian and world economic science, in particular, to the development and grounding of a comprehensive theoretical and methodological approach to the definition of the transnational status of a company which would permit competent selection of TNC from a general group of internationally oriented companies.*

Статья поступила в редакцию в сентябре 2010 г.