

## **РАЗДЕЛ 3**

### **МЕНЕДЖМЕНТ. МАРКЕТИНГ. ФИНАНСЫ И БАНКОВСКОЕ ДЕЛО. ЭКОНОМИКА**

#### **Индекс транснациональности как инструмент анализа международных компаний**

*Антонович Р. С., студ. III к. БГУ,  
науч. рук. ст. преп. Батухтин А. В.*

Индекс транснациональности, являясь широко распространенным в мире показателем для оценки международного характера деятельности компаний, может служить в качестве инструмента для анализа компаний, их ранжирования и дальнейшей классификации.

В соответствии с отчетами USTAD, посвященным индексу транснационализации, можно видеть четкую картину, демонстрирующую снижение данного показателя во всем мире. Так, после пятипроцентного роста в 1990-е гг. и усиление интернационализации в 2000-е гг. в период 2010–2020 гг. произошло снижение ИТ в среднем в мире на 0,4%. Постепенное снижение совокупного индекса транснациональности за последние десять лет объясняется главным образом географическими и отраслевыми эффектами и лишь незначительно ослаблением процесса интернационализации отдельных предприятий. Например, негативное влияние на общий индекс транснационализации оказал учет компании Saudi Aramco (Саудовская Аравия) в 2019 г. с 15% значением индекса транснациональности, а также целой государственных транснациональных предприятий Китая в 2017 г., когда их значение индекса транснациональности TNI было ниже 5%, что оказало особенно сильное влияние [1].

Анализируя динамику индекса по группам стран, можно прийти к выводу, что наиболее стабильные значения индекса характерны для компаний из развитых стран, в то время как колебания из развивающихся стран оказывают влияние на общее мировое состояние индекса. Стоит отметить, что для технологических компаний характерны более низкие значения индекса, что способствовало снижению значения в период развития технологий в последние годы. Оказало влияние добавление цифровых компаний, таких как Amazon (Соединенные Штаты), Alphabet (Соединенные Штаты) и Tencent (Китай), что привело к постепенному снижению среднего TNI по отрасли.

Говоря об индексе транснационализации в разбивке компаний по отраслям, наибольшие значения сейчас характерны для компаний из пищевой

отрасли (79%), строительства (73%), СМИ (87%), чьи масштабы деятельности по всем направлениям редко ограничиваются пределами национальных границ [1]. В то же время ниже среднего уровень транснационализации по автомобильной промышленности, телекоммуникационной отрасли. За последнее десятилетие самый низкий индекс наблюдался у торговых ТНК.

Анализируя индекс транснациональности с учетом страновой принадлежности компаний, можно прийти к выводу, что ТНК из небольших по размерам развитых стран (например, Нидерланды, Швеция, Финляндия, Швейцария) осуществляют свою деятельность больше за рубежом, чем в стране базирования материнской компании, так как ограниченные возможности национальных рынков заставляют их искать новые рынки, в отличие от транснациональных корпораций крупных государств, таких как США, Япония, Германия, по которым индекс транснациональности ниже среднего. Для малых стран с развитой экономикой характерны крайне высокие значения — более 80%. В то время как для компаний из крупных стран с развитыми рынками характерны средние значения — около 60%.

Для белорусских компаний данных о значениях индекса транснационализации нет. Это связано с начальным этапом интернационализации их деятельности, в частности отсутствием у нас ТНК и слабым размещением активов и рабочей силы за рубежом. Если рассмотреть значения ИТ у крупнейших компаний России, можно увидеть такие значения, как 26% у Газпрома или 43% у Лукойла [2]. Приведенные цифры показывают, что для российских ТНК характерны достаточно низкие значения индекса, что связано с тем, что превышение ИТ критической отметки в 25% происходит за счет экспорта подавляющей части произведенной продукции, что напрямую не является критерием транснационализации компании, а лишь подтверждает ее экспортно-ориентированный характер деятельности и начальный этап транснационализации.

Несмотря на то, что единой классификации стран по данному индексу нет, исходя из опыта изучения индекса по регионам, отраслям и отдельным компаниям, а также в среднем по миру, можно предложить собственную классификацию: сильно транснационализированные компании (от 60%), средне транснационализированные компании (от 35% до 60%), слабо транснационализированные компании (до 35%).

Таким образом, индекс транснациональности является важным инструментом для оценки международных компаний, который широко используется по всему миру. В среднем значение индекса в мире сейчас составляет около 60%, лидирующими отраслями являются строительство и пищевая промышленность. Компании-лидеры представлены в малых странах с развитой экономикой. В ходе анализа был представлен собственный вариант классификации, исходя из имеющихся статистических и теоретических данных.

## Литература

1. Лавров, С. Н. К вопросу о транснационализации российских компаний нефтегазового сектора / С. Н. Лавров, А. А. Алексанян // Вестник международных организаций. — 2017. — №1. — С. 209–228.
2. Юрченко А. А. / Роль транснациональных корпораций в развитии мировой экономики / А. А. Юрченко, Е. М. Кривова // Актуальные вопросы современной экономики. — 2021. — №6. — С. 540–547.

## Равновесие сил финансового устрашения между Китаем и США

*Вэй Вэнь, асп. БГУ,  
науч. рук. Семак Е. А., канд. эк. наук, доц.*

В процессе вступления в ВТО Китай столкнулся с сильным сопротивлением со стороны США. Важным вопросом, касающимся стремления Китая стабилизировать внешнюю среду, является стабилизация его отношений с США. Стратегия экономического баланса Китая с США в основном сосредоточена на финансовой сфере, то есть обеспечение уничтожения друг друга в финансовом отношении.

С этой точки зрения, ввиду своего международного статуса и стратегического замысла Китай не может принять стратегическую модель, аналогичную модели Японии и Южной Кореи, в политической и экономической областях направленной на США. Любой прямой конфликт с США для Китая означает огромные расходы. Мир и баланс между крупными державами обычно проявляется в своего рода «равновесии сил устрашения». К примеру, ядерный баланс сил между США и Советским Союзом основан на обеспечении способности взаимного уничтожения.

Исходя из специфики экспорта трудоемкой продукции и чувствительности к изменениям курсов валют, стратегия экономического баланса Китая с США в основном сосредоточена на финансовой сфере (особенно по отношению к доллару США) — это и есть стратегия равновесия сил финансового устрашения.

За период с 2002 по 2012 гг. прямые инвестиции Китая в США увеличились только с 385 млн до 5,154 млрд долл. США, тогда как прямые инвестиции США в Китай увеличились с 10,57 млрд до 51,363 млрд долл. США; китайские инвестиции в ценные бумаги США выросли с 181,48 млрд до 1592,236 млрд долл. США, то есть увеличились в 8,8 раза (из которых 71,5% приходилось на казначейские облигации США), в то время как инвестиции США в ценные бумаги Китая в 2012 г. составили лишь 0,32% инвестиций