

ГЛАВА 2. Международный бизнес: сущность, формы, особенности развития

2.1. Организационные формы субъектов международного бизнеса

Критерием организационных форм предприятий являются особенности их производственного устройства и управления. В зависимости от этих особенностей организационные формы современных предприятий делятся на две большие группы: однозаводские предприятия и объединения предприятий.

Однозаводские предприятия глубоко разнятся между собой. Статистика многих стран мира ведет счет малых, средних и крупных предприятий.

Малое предприятие по численности занятых и по объему оборота представляет собой производственную единицу, которая характеризуется одномерностью структуры и управления. В США к малым предприятиям в обрабатывающей промышленности относят предприятия с числом занятых от 10 до 50 наемных рабочих. Сам же владелец предприятия уже не занимается производительным трудом, а осуществляет управленческо-коммерческие функции.

Средние предприятия в США обычно насчитывают от 50 до 500 наемных работников. В некоторых странах предельное число наемных работников на среднем предприятии значительно ниже. Например, в Японии оно составляет 300 человек, а в Англии — 200. Средние предприятия отличаются от малых не только числом наемных работников, но и составом участников управления. Так, ни собственник индивидуального предприятия, ни владельцы контрольного пакета акций акционерного общества, как правило, не выполняют функции управляющих и коммерсантов, а используют для этого наемных лиц. Сами же обычно занимаются общим руководством и разработкой стратегии развития предприятия в перспективе.

Следует особо отметить, что еще в недалеком прошлом малые предприятия занимали подчиненное положение в общественном производстве. Но с конца 60-х г. под влиянием научно-технического прогресса в структуре национальных экономик разных стран заметно возросла роль этих хозяйствующих единиц, что и позволило рассматривать их в качестве особой организационной формы.

Крупное однозаводское предприятие чаще всего представляет акционерное общество, число занятых в котором превышает 500 человек. Несмотря на широкое распространение мелких и средних предприятий оно по-прежнему остается основой экономической структуры народного хозяйства промышленно развитых стран. А подавляющая часть малых предприятий связана с крупными хозяйствующими единицами, поставляя им запасные части или оказывая отдельные услуги по дизайну, менеджменту и др. Нередко в сфере притяжения крупных предприятий оказываются десятки тысяч малых. Например, американская компания «Дженерал электрик» имеет 60 тыс. субподрядчиков, а итальянский «Фиат» — 40 тыс. В крупных предприятиях еще нагляднее, чем в средних, происходит отделение капитала собственности от капитала функции. Крупными производственными субъектами, как правило, руководят наемные управляющие профессионалы, которые получили специальное образование и имеют большой опыт практической работы.

Многозаводские предприятия, или объединения предприятий, в свою очередь имеют множество различных форм.

Одним из первых объединений в истории развития промышленности передовых стран стал *трест* «Стандарт ойл траст» — объединение нефтяных предприятий США, проведенное под эгидой Рокфеллера в конце XIX в. В 20-е г. XX в. явно обозначилось и успешно прошло формирование трестов в Европе. Трест представляет собой такое промышленное объединение, при котором входящие в него предприятия преимущественно одной отрасли промышленности теряют свою производственную, коммерческую и юридическую самостоятельность. Фактически это означает образование нового

предприятия с централизованной системой управления. А вошедшие в трест собственники становятся лишь его совладельцами на акционерных началах. Основная цель предпринимателей, объединившихся в трест, состоит в получении высокой прибыли. За достижение этой цели тресты ведут острую конкурентную борьбу, как между собой, так и с не входящими в них независимыми предприятиями.

Многозаводскими предприятиями являются и *комбинаты*. Они представляют собой такую форму организации производства, при которой осуществляется соединение разных отраслей промышленности в одном предприятии или группе взаимосвязанных предприятий. Производственные комбинаты организуются на основе технологических связей хозяйствующих единиц, расположенных, как правило, на единой территории. Все производственные подразделения комбинатов соединяются общим водоснабжением, электроснабжением и другими видами коммуникаций, а также обслуживаются единым вспомогательным хозяйством.

Комбинирование промышленного производства осуществляется на основе нескольких принципов.

Во-первых, комбинат может быть создан на базе последовательной переработки сырья. В черной металлургии из железной руды в доменных печах выплавляется чугун, который потом в бессемеровских конверторах или в мартеновских печах переплавляется в сталь. На следующем этапе сталь на различных прокатных станах перерабатывается в сортовой и листовой прокат.

Во-вторых, комбинирование осуществляется на основе комплексного использования сырья, полупродуктов и энергии. При такого рода комбинировании, происходит соединение нефтяной, газовой, угольной, сланцевой промышленности с химическим производством. Примером могут служить коксохимические комбинаты, на которых из угля получают кокс и коксовый газ, а затем из газа выделяют смолы, аммиак, этилен и другие продукты.

В-третьих, формирование комбинатов может происходить на основе

принципа использования отходов производства для выработки других видов продукции. В качестве примера можно привести многочисленные предприятия, на которых из стружек и опилок изготавливаются древесностружечные и древесноволокнистые плиты, а также другие строительные материалы и изделия из них.

В-четвертых, в некоторых отраслях промышленности процесс комбинирования возникает на отдельных хозяйствующих субъектах. Так, в пищевой промышленности на предприятиях может происходить чередование производства разной продукции на одних и тех же производственных мощностях. На них весной делают рыбные консервы, летом и ранней осенью — плодоовощные, а зимой — мясные.

Наконец, комбинирование имеет место не только в результате развития взаимосвязанных технологических процессов, но и на основе единого управления. В последнем случае объединяются технологически не связанные, но обеспечивающие производство однородной конечной продукции.

На каком бы принципе ни формировались комбинаты, они во всех случаях создают благоприятные условия для рационального использования имеющихся у страны ресурсов, ведут к равномерному размещению промышленности, сокращению транспортных расходов и повышению производительности труда.

В последние десятилетия во многих промышленно развитых странах получили широкое развитие *концерны*. В отличие от комбинатов они объединяют не только ряд, так или иначе, технологически связанных предприятий, но также торговые фирмы, банки, транспортные и страховые компании. Формально предприятия, входящие в концерн, являются самостоятельными единицами, но фактически они находятся в полной финансовой зависимости от группы крупнейших предпринимателей, осуществляющих контроль над концерном. Подобная связка достигается посредством приобретения пакетов акций, долгосрочного финансирования входящих в концерн предприятий и другими методами.

Большой интерес представляет система управления концерном. Как

правило, она состоит из трех звеньев. Низшее из них — правление заводов и фабрик, занятых производственной деятельностью. Среднее звено — это отделения, управляющие объединениями предприятий, выпускающими один вид продукции или выполняющими одинаковую функциональную роль. Высшее звено — это главный штаб концерна со всеми его учреждениями и службами. В целом управление частями концерна существенно отличается от его функционирования в рамках национальной экономики. Достаточно сказать, что если в капиталистическом хозяйственном механизме страны основу составляют рыночные принципы, то внутрифирменный механизм в значительной мере опирается на административные методы управления.

Особым видом многоотраслевых структур является *конгломерат*. В отличие от концерна, в котором многие входящие в него предприятия имеют производственную связь, в конгломерате интегрируются хозяйствующие единицы, часто не имеющие друг с другом функциональных связей. В странах промышленно развитых они первоначально появились не вследствие роста концентрации производства, а как продукт спекулятивных операций финансового капитала. Финансовые группы, скупая различные предприятия, стремились перекроить сферы влияния внутри страны и за ее пределами. Результатом этой спекулятивной деятельности и явились конгломераты. В одних странах они распались, а в других устояли, обрели новое дыхание и существуют под именем финансово-промышленных групп (ФПГ). Типичным примером развивающейся финансово-промышленной группы может служить японская группа «Тойота», в которой насчитывается 15 компаний. Они занимаются производством деталей и сборкой автомобилей, изготовлением прецизионных и ткацких станков, выпускают текстиль, потребительские товары, оказывают услуги, ведут научные исследования и осуществляют экспортно-импортные операции.

Финансово-промышленная группа, как правило, включает банки и другие финансовые организации, которые занимаются финансовым обслуживанием компаний, входящих в группу. В результате между ними складывается

финансовая взаимозависимость. Однако, несмотря на это, головная фирма не осуществляет жесткого централизованного управления всеми подразделениями ФПГ, которые сами координируют свои действия в целях ограничения конкуренции и гарантии надежности поставок и сбыта продукции. В конечном счете, участники финансово-промышленной группы повышают эффективность функционирования своей производственной деятельности.

Среди существующих многозаводских структур выделяются своей спецификой так называемые *холдинги*. Холдинговые компании сами не являются производителями, но владеют контрольным пакетом акций предприятий и выполняют в их интересах ряд различных функций. В зависимости от поставленных целей холдинги могут централизовать функции снабжения и сбыта продукции; проводить научно-исследовательские и опытно-конструкторские работы; координировать инвестиционную деятельность в соответствии с развитием производства и изменением конъюнктуры рынка; осуществлять экспортно-импортные операции и выполнять другие централизованные функции. Холдинговые компании могут создаваться как самими предприятиями, так и с помощью органов государственного управления. Но во всех случаях происходит передача акций предприятий холдинговой компании и делегирование ей полномочий по управлению определенными видами деятельности.

В последнее время получают распространение и такие организационные формы предприятий, как *хозяйственные ассоциации*. Они представляют собой объединения юридически самостоятельных хозяйствующих субъектов, созданные по отраслевому или территориальному принципу в целях координации производственной и коммерческой деятельности или защиты своих прав в различных органах власти.

НЕПРОИЗВОДСТВЕННЫЕ ФИРМЫ

Фирма — это хозяйствующий субъект, имеющий собственное имущество и обладающий правами юридического лица, осуществляющий

предпринимательскую деятельность под свою имущественную ответственность. В качестве фирмы могут выступать индивидуальные предприятия, группы предприятий, компании, товарищества, партнерства, корпорации, а также разного рода организации, преследующие в своей деятельности коммерческие цели. Это означает, что понятие «фирма» по своему содержанию объемнее понятия «предприятие». Дело в том, что фирмы не обязательно опираются на ту форму организации труда, которая лежит в основе производственного предприятия. И если последнее может выступать в роли фирмы, то фирма вовсе не обязательно является производственным предприятием.

Следует отметить, что каждая промышленная или торговая фирма при юридическом оформлении своего статуса получает условное наименование, как правило, по имени своего владельца. Так в свое время появились ставшие впоследствии знаменитыми фирмы «Форд», «Дюпон», «Шкода» и др.

Выше была дана характеристика нескольких организационных форм производственных предприятий, которые могут выступать в роли самостоятельных фирм. Теперь рассмотрим краткое организационное содержание фирм непромышленного характера. Это тем более важно, что в странах СНГ наряду с существовавшими ранее торговыми фирмами возникают принципиально новые фирменные организации предприятий. Отметим лишь некоторые из них.

Страховые компании, представляющие коммерческие организации банковского типа. В связи с переходом к рыночной экономике в нашей стране в 1990 г. возникли первые страховые общества, как самостоятельные организации, так и ассоциации. Эти специализированные кредитно-финансовые институты имеют два вида: компании страхования жизни и компании страхования имущества. Страховые компании заняты продажей страховых полисов населению и разного рода фирмам. Мобилизованные денежные средства страхователей они вкладывают затем в государственные ценные бумаги, а также акции и облигации промышленных, торговых и других

предприятий. Таким путем страховые компании финансируют развитие производства товаров и услуг за счет сбережений предприятий и населения.

Инвестиционные компании — это специализированные финансовые организации, выпускающие свои акции и размещающие их среди населения. Собранные средства используются не для создания собственных производств, а вкладываются в ценные бумаги различных фирм, преимущественно крупных. Инвестиционные общества являются своего рода посредниками между мелкими держателями денежных средств и крупными промышленными объединениями-трестами, концернами и другими формированиями. Это посредничество представляется выгодным делом для мелких собственников, не располагающих достаточными денежными ресурсами для приобретения ценных бумаг сразу нескольких крупных промышленных корпораций. Они пользуются услугами инвестиционных компаний.

Впервые инвестиционные компании возникли в США перед второй мировой войной, в странах Западной Европы они появились после ее окончания. Сегодня в кредитно-финансовой практике промышленно развитых стран существуют инвестиционные компании открытого и закрытого типа. Акции инвестиционных компаний открытого типа подлежат выкупу у держателя по его первому требованию. Инвестиционные компании закрытого типа не предоставляют такого права своим акционерам. Инвестиционные общества открытого типа появились позже, но сейчас они получили наибольшее развитие.

Следует отметить, что инвестиционные компании не только занимаются размещением собственных акций, но и берут на себя выпуск и размещение ценных бумаг других предприятий и фирм по их заказу. В этом случае они получают доход в виде учредительской и эмиссионной прибыли.

В рыночной экономике видное место занимают *брокерские*, или *маклерские*, фирмы. Они занимаются посреднической деятельностью при заключении сделок на товарной, фондовой, а также валютной биржах. Кроме биржевых существуют также страховые и судовые брокерские фирмы.

Страховые осуществляют посредничество между страховой компанией и клиентами, а судовые брокерские фирмы выступают посредниками при заключении договоров о фрахтовании судов. Как правило, брокерские фирмы совершают сделки по поручению и за счет клиентов, но иногда они могут действовать и от своего имени, но за счет доверителя. За посредническую деятельность брокерские конторы получают определенную плату по соглашению сторон. Крупные брокерские фирмы могут предоставлять кредиты покупателям или выступать гарантом при заключении сделки.

Последние годы среди фирм заметную роль стали играть *аудиторские* фирмы. Это тоже своего рода посреднические организации. По заказам других предприятий они могут осуществлять услуги исследовательского и консультативного характера. Но в основном эти фирмы специализируются на проведении бухгалтерских ревизий состояния и ведения финансовой отчетности других фирм, правильности выплаты ими налогов по заказам государственных органов.

Широкой поддержкой в промышленно развитых странах пользуются так называемые *инновационные* фирмы. Как правило, это малые предприятия, функционирующие в наукоемком производстве, деятельность которых тесно связана с проведением научно-исследовательских и опытно-конструкторских работ. Благодаря узкой специализации и простоте в управлении эти фирмы стали в ряд признанных новаторов, дающих подавляющее число изобретений. В этот комплекс входят научные и научно-производственные единицы, которые занимаются исследовательской и опытно-конструкторской деятельностью. Главной его целью является разработка новейших направлений в технике и технологии и ускоренное внедрение открытий в серийное производство. Межотраслевые научно-технические комплексы созданы и в других странах СНГ. Среди них хорошо известен Институт электросварки им. Е.О.Патона, функционирующий в Киеве.

Следует отметить, что в межотраслевых научно-технических комплексах существует высокая степень централизации управления. Однако чаще всего

они оторваны от производственной базы, что снижает эффективность их функционирования.

В послевоенное время получили значительное развитие так называемые *венчурные* (рисковые) предприятия. Венчурные фирмы заняты научными исследованиями, инженерными разработками, созданием и внедрением нововведений, в том числе по заказам крупных корпораций или по государственным контрактам. Они выступают новаторами структурной перестройки в отдельных направлениях микроэлектроники, информатики, робототехники и прецизионного машиностроения, а также биотехнологии, чаще всего не охваченных контролем крупных корпораций. Таким образом, венчурные предприятия, или просто венчуры, представляют собой инновационные фирмы, действующие в отраслях научно-технического прогресса с повышенной долей риска. Поэтому венчурные фирмы не стоило бы выделять в особый вид фирменной организации предприятий. Было бы целесообразно говорить о рискованной деятельности инновационных предприятий. К кругу венчурных фирм примыкает широкий перечень предприятий, занятых маркетингом, инжинирингом, рекламой, консалтингом.

В экономической жизни многих стран мира возникли лизинговые фирмы — специализированные финансовые организации, занимающиеся приобретением машин и оборудования, транспортных средств, сооружений производственного назначения и сдающие их потом в долгосрочную аренду. Арендная форма реализации различных средств производства по своему экономическому значению представляет собой одну из разновидностей кредитования продажи товаров длительного пользования. Лизинговые операции выгодны как для арендаторов, так и для арендодателей. Первые получают возможность использовать дорогостоящую технику без крупных единовременных вложений, что позволяет им оперативно осуществлять модернизацию и реконструкцию своих предприятий. В отличие от арендатора поставщики техники на лизинговых принципах расширяют сбыт своей продукции в условиях острой конкуренции, а также в случаях

неплатежеспособности некоторых заказчиков.

Проведение лизинговых операций является достаточно сложным делом. Они требуют больших капиталовложений, создания баз технического обслуживания, подготовки местных кадров, а также наличия крупных финансовых средств для предоставления кредитов арендаторам. Лизинговыми операциями занимаются не только специализированные фирмы, но и производители товаров длительного пользования. При заключении лизинговых контрактов специально оговаривается право собственности владельцев машин и оборудования, сданных в аренду, а также обязанность арендатора купить арендуемые им средства производства по истечении срока аренды. В лизинговых контрактах предусматривается также установление срока, в течение которого стороны не имеют права прервать действие арендного договора.

Следует отметить, что лизинговые операции проводятся не только внутри стран, но и на международной арене. Поэтому возникают экспортные и импортные лизинговые фирмы. Первые закупают оборудование у себя в стране и сдают в аренду иностранным предпринимателям, а вторые приобретают средства производства у иностранных производителей и предоставляют в аренду отечественным предпринимателям.

Лизинговые фирмы прочно вписались в структуру национальной экономики многих промышленно развитых стран. Их общее народнохозяйственное значение состоит в том, что они могут быстро и комплексно удовлетворять потребности многих предприятий в нестандартных видах техники, приборов, агрегатов, а также в сложном оборудовании для опытно-экспериментальных установок и других уникальных видах техники. В целом же очень велика их роль в развитии инвестиционных процессов. Достаточно сказать, что удельный вес расходов на лизинговые операции в общем объеме капитальных вложений в машины и оборудование США составил примерно 45 %.

ЧАСТНЫЕ, КОЛЛЕКТИВНЫЕ И ГОСУДАРСТВЕННЫЕ СУБЪЕКТЫ

Как известно, экономическое содержание собственности выражается через определенный способ присвоения. Поэтому особенности способа присвоения и кладутся в основу типологии предприятий как специфических социальных субъектов, т.е. носителей собственности. Существуют следующие социальные формы предприятий.

Индивидуальные, или собственно частные, предприятия. Эти предприятия основаны на собственности отдельных граждан, объекты которой отличаются от личной собственности. Продукция, произведенная индивидуальным предприятием, принадлежит его собственнику и используется им по своему усмотрению. Масштабы индивидуальных предприятий могут быть самыми разнообразными. Первоначальной формой индивидуальных частных предприятий можно рассматривать мельчайшие ремесленные мастерские, основанные на частной собственности на средства производства и на личном труде хозяина этой мастерской. Владелец мастерской занимается сам производительным трудом, и сам осуществляет управление этим предприятием.

По мере исторического развития мельчайшие частные предприятия переросли в мелкие, средние, крупные предприятия и их объединения. На последних в настоящее время трудятся десятки тысяч человек.

Семейные предприятия представляют собой хозяйствующую единицу, основанную на праве совместной или долевой собственности родственников, но без юридического оформления пая каждого члена семьи. Право совместной собственности родственников на функционирующее семейное предприятие не предусматривает обязательного трудового участия в производственном процессе каждого члена семьи. Вопрос этот решается не на юридической основе, а на традиционных моральных ценностях, принимающих во внимание возраст, здоровье и другие личные качества каждого члена семьи. Продукция и полученные доходы присваиваются всеми учредившими предприятие членами

семьи. Управление же этим объектом собственности осуществляется единолично, как правило, главой семьи.

Семейные предприятия широко распространены во многих странах мира. Например, в Голландии многие семьи заняты производством сыра на своих предприятиях, в Дании и Финляндии выращивают племенной скот или производят картофель и другие овощи, в Нигерии и Мозамбике делают из местных материалов разного рода сувениры для туристов.

Большую самостоятельную группу социальных форм предприятий составляют так называемые коллективные предприятия. Эти хозяйствующие субъекты по своему собственническому характеру не представляют собой однородной массы. В зависимости от особенностей способа присвоения средств производства они делятся на два фактически самостоятельных подразделения, которые условно можно обозначить как коллективные трудовые предприятия и коллективные частные предприятия.

Самыми общими признаками всех *коллективных трудовых* предприятий являются общая собственность на средства производства и личное участие в труде членов трудовых коллективов. Но по характеру возникновения и принципам распределения произведенной продукции коллективные трудовые предприятия, отличаясь друг от друга, имеют много разновидностей. Одним из первоначальных видов коллективных трудовых предприятий был кооператив, который представляет собой хозяйствующую единицу, принадлежащую коллективу производителей или потребителей. Производственный кооператив есть предприятие, основанное на добровольном объединении граждан и их имущества для совместного ведения производственной деятельности. Собственность кооператива образуется за счет взносов его учредителей в форме денег, машин, построек, земельных участков и других факторов производства. Распределение доходов осуществляется в кооперативе в зависимости от двух принципов — от величины внесенного пая и от трудового участия члена кооператива. При этом члены кооператива сохраняют за собой право на внесенную ими долю собственности, которую они могут изъять при

выходе из кооперативного предприятия.

Кооперативная форма предприятия предполагает участие всех членов кооператива в управлении им в разных его подразделениях. Высшим органом управления кооперативным предприятием является общее собрание пайщиков.

Как таковое товарищество представляет собой объединение ограниченного числа собственников-пайщиков. Оно является организацией закрытого типа, т.е. его ценные бумаги не обращаются на свободном финансовом рынке. Члены товарищества не имеют права передачи своего пая кому-нибудь другому без согласия штаб-квартиры. Товарищество имеет несколько разновидностей.

Полное товарищество (ПТО) объединяет физических, а иногда и юридических лиц, которые полностью отвечают по своим обязательствам всем движимым и недвижимым имуществом, в том числе и личным имуществом. Это значит, что если товарищество потерпело банкротство, то судебно-финансовые органы опишут не только имущество предприятия, но и личное имущество всех его участников, которое выходит за рамки жизненно необходимых вещей, т.е. опишут машину, дачу, дорогую мебель, яхту, картины, ювелирные изделия. При этом надо отметить, что в данном случае банкротства ответственность за все задолженности товарищества несут не только его члены-учредители, но и лица, вступившие в уже функционировавшее общество.

Полные товарищества, как правило, формируются юридическими лицами. Заключенный между ними договор о совместной деятельности в какой-либо области уже рассматривается в качестве образования такого товарищества. При этом не требуется от этих юридических лиц ни представления устава, ни регистрации этого предприятия.

Общество с ограниченной ответственностью (ООО) — объединение физических и юридических лиц, которое образуется на основе внесения ими определенной величины вкладов. Члены таких товариществ в случае наступления банкротства не отвечают за выполнение всех обязательств предприятия, а несут имущественную ответственность только в размере

внесенного вклада. В этом и состоит смысл понятия «ограниченная ответственность». Высшим органом управления предприятий с ограниченной ответственностью является собрание их членов, которое проводится один или два раза в год. Оно утверждает годовой баланс, определяет пропорции распределения прибыли, избирает руководителя общества и дает ему указания по наиболее важным вопросам.

Коммандитное товарищество. Общество такого рода представляет собой модифицированную форму полного товарищества. Одна часть членов этого общества несет полную имущественную ответственность всей своей собственностью. Эти участники являются внутренними членами общества и называются товарищами, или комплементариями. Те участники товарищества, которые отвечают в размерах внесенного вклада, являются внешними участниками и называются коммандитистами. Управляют обществом, как правило, комплементарии. Они руководят предприятием и осуществляют его представительства.

Коллективные предприятия трудящихся. Эта хозяйствующая единица основана на собственности трудового коллектива, ее деятельность осуществляется в интересах всего объединения работников. Коллективные трудовые предприятия могут возникать разными путями. Например, в нашей стране они возникают вследствие перехода определенного государственного имущества коллективу, путем выкупа арендуемого государственного предприятия или каким-либо другим способом. При формировании коллективного предприятия трудящихся в нем выделяется вклад каждого работника, а прирост вклада определяется трудовым участием работника в производственной деятельности. Кроме того, на вклад работника начисляются проценты, по уходу из предприятия он получает свой вклад. Как видим, хотя в коллективном предприятии трудящихся имеет место присвоение на основе собственности, но основным принципом распределения доходов является трудовое участие. На подобных предприятиях осуществляется всеобщее, равное и прямое участие в управлении всех работников независимо от

величины выделенного личного вклада каждого из них.

Что касается *коллективных частных предприятий*, то наиболее типичной формой этого рода хозяйствующих субъектов является акционерное общество (АО). Основным капитал акционерного общества состоит из акций. При этом номинальная сумма акций должна соответствовать величине основного капитала. Акция представляет собой ценную бумагу, в которой выражается определенная часть имущества компании. Держатели акций называются акционерами. Ими могут стать как физические, так и юридические лица. Число учредителей акционерного общества не ограничивается.

Акционерные общества бывают открытыми и закрытыми. Акции открытых обществ распространяются свободно на фондовом рынке. Их могут приобретать как физические, так и юридические лица. В закрытых акционерных обществах порядок распространения акций иной: здесь в случае выхода акционера из общества преимущественное право покупки его акций предоставляется оставшимся акционерам.

Высшим органом управления акционерных обществ являются общие собрания держателей акций, которые собираются не реже одного раза в год. Собрание принимает решение о членах правления, об изменении в уставе, об увеличении или уменьшении основного капитала общества, а также принимает решение по годовому балансу и о выплате дивидендов по акциям.

Совместные предприятия (СП). Эти хозяйствующие единицы появились относительно недавно. Они базируются часто на разных формах собственности, создаются путем объединения имущества отечественных и зарубежных физических и юридических лиц. Взносы учредителей СП могут быть сделаны деньгами и ценными бумагами, основными и оборотными средствами.

Управление совместными предприятиями учредители осуществляют через специально созданный ими орган. Владельцы СП несут имущественную ответственность только в пределах сделанных ими вкладов. В связи с тем, что совместные предприятия последнее время получили широкое распространение, то их полное содержание и функции будут специально рассмотрены в одной из

последующих глав.

Третьей группой социальных форм предприятий — субъектов мировой экономики являются *общественные* хозяйствующие единицы. К ним в первую очередь следует отнести полностью государственные производственные субъекты. Каждое такое предприятие создается и функционирует на основе специальных постановлений правительственных органов. Этим постановлением за государственной хозяйствующей единицей закрепляется определенное имущество. В то же время правительство осуществляет руководство этим предприятием или контроль за ним, а также регулирует финансовые и имущественные отношения с государством и рынком.

Управление государственными производственными субъектами чаще всего осуществляется назначенными правительством директорами. Однако управление может быть передано трудовому коллективу предприятия с предоставлением ему права полного хозяйственного ведения при сохранении при этом за государством права на определение целей его функционирования, реорганизации или ликвидации, а также права осуществления контроля за эффективностью его работы. В случае предоставления трудовому коллективу права хозяйственного ведения управление государственным предприятием может осуществляться на основе сочетания контроля правительственных органов с принципом самоуправления трудового коллектива. Распределение доходов в государственных производственных предприятиях осуществляется либо правительством, либо правительством совместно с трудовыми коллективами путем передачи в их собственность части полученной прибыли.

Вопреки существовавшему ранее официальному мнению государственные производственные предприятия были широко распространены не только в так называемых социалистических странах, но и в других регионах мира, в том числе в промышленно развитых странах. Причем в некоторых из них государственные хозяйствующие единицы занимают видное место среди промышленных фирм. Например, во Франции список крупнейших промышленных предприятий возглавляет корпорация «Рено», в Италии—

«Эни», в Финляндии — «Песте» и др.

Разновидностью участия государства непосредственно в производстве являются *смешанные* компании. В этих объединениях, как правило, носящих форму акционерных обществ, государству принадлежит часть акций, а другая доля находится в руках частных вкладчиков. Смешанные компании осуществляют свою хозяйственную деятельность на предпринимательской основе в соответствии с законом об акционерных обществах. И хотя они и выступают в качестве самостоятельных юридических лиц, но, тем не менее, пользуются некоторыми преимуществами по сравнению с частными фирмами. Эти привилегии выражаются нередко в гарантированных поставках сырья и топлива с других государственных предприятий, в обеспеченном рынке сбыта произведенной продукции, в получении государственных субсидий, в предоставлении экспортных дотаций, импортных лицензий и других льгот.

Управление смешанными компаниями осуществляется так же, как и руководство акционерными обществами. Они могут разрабатывать планы совместно с министерствами или ведомствами, представляющими государственную часть акций в этих компаниях.

Еще одну разновидность государственных предприятий представляют собой *бюджетные* предприятия. Это такие формирования, которые не имеют юридического лица и не обладают хозяйственной самостоятельностью. По своим функциональным целям они входят в какие-либо министерства или ведомства и непосредственно подчиняются им. Все их доходы и расходы проходят через государственный бюджет. Они не платят налоги на полученную прибыль. Создание и функционирование этих предприятий происходит за счет государственного бюджета. Управляют ими профессионалы, назначенные государственными органами. К числу бюджетных предприятий относятся военные арсеналы, разные службы связи, многие университеты и научно-исследовательские учреждения, верфи и другие субъекты национальной экономики.

Наряду с государственными распространенным видом общественных

производственных организаций являются *муниципальные* предприятия, которые именуются иногда коммунальными. Они представляют собой хозяйствующие единицы, оперирующие в границах данного административного округа или любого другого образования, созданного для выполнения стоящих перед ним определенных экономических или социальных задач. Как правило, эти предприятия носят некоммерческий характер.

Коммунальные предприятия в нашей стране создавались в результате предоставления им части государственной собственности, а также путем использования средств местных администраций или других коммунальных формирований. Доход этих предприятий принадлежит им самим и используется для решения местных актуальных задач. Иногда они могут предоставлять свои финансовые ресурсы в кредит коммерческим фирмам или другим муниципальным организациям.

Управление этими предприятиями осуществляется их учредителями на основе сочетания с принципом самоуправления всех трудящихся, занятых в них.

Вместе с перечисленными выше основными социальными формами хозяйствующих единиц, которые по способу формирования собственности можно именовать первичными, существуют и вторичные их типы, основанные на производных формах собственности. К их числу относятся *арендные* предприятия. Подобного рода хозяйствующие единицы основаны на договорных контрактах, предусматривающих срочный характер владения собственностью, при условии возмездности и ее возвратности. В арендном предприятии отделение процесса хозяйствования от права собственности на средства производства принимает четкую форму. Собственник сохраняет свои права в отношении реорганизации или ликвидации сдаваемого им в аренду предприятия, а также контроль за эффективностью его использования. Распределение полученного дохода происходит на основе заключенного договора в соответствии с указанными долями между арендатором и арендодателем. Управление арендными предприятиями осуществляется либо

одним арендатором единолично, либо трудовым коллективом на основе принципов самоуправления. Иными словами, управление арендными предприятиями зависит от характера хозяйствующего субъекта.

Мы рассмотрели выше три группы социальных, или собственнических, форм предприятий, участвующих во внутрихозяйственном процессе или в международных экономических отношениях. Нами были выделены *индивидуальные*, или собственно частные, предприятия, специфические виды *коллективных* предприятий, разные виды *общественных* хозяйствующих единиц и некоторые производные от них формы. Несмотря на правомерность существования указанных выше социальных форм предприятий, следует подчеркнуть, что в условиях рыночной экономики все социальные формы предприятий, в том числе и государственные, относятся друг к другу как частные предприятия. Иными словами, они производят продукцию и обмениваются ею как частные товаропроизводители на началах эквивалентности. Такова уж особенность рыночной экономики не только в странах промышленно развитых, но и в тех странах, которые начали совсем недавно осуществлять переход к рыночной системе хозяйствования.

2.2. Транснациональные корпорации и их роль мировой экономике

Международный бизнес представляет собой любые хозяйственные операции, которые проводятся субъектами двух или более стран с целью получения прибыли. В качестве таких субъектов могут выступать как частные, так и государственные организации различных размеров, отраслей и др. При этом в международном бизнесе ведущую и все возрастающую роль играют так называемые транснациональные корпорации (ТНК). По официальному определению ЮНКТАД, *транснациональная корпорация* (Transnational Corporation, Moltinational Corporational, Moltinational Company, Multinational Euterprise) — это предприятие, которое объединяет юридических лиц каких-

либо организационно-правовых форм и видов деятельности в двух или более странах и осуществляет единую политику и общую стратегию благодаря одному или нескольким центрам принятия решений.

Многонациональная компания, МНК использует международный подход в поиске заграничных рынков и при размещении производства, а также комплексную глобальную философию бизнеса, предусматривающую функционирование компании как внутри страны, так и за рубежом. Полноценная МНК, как правило, прибегает к помощи большинства из вышеперечисленных форм хозяйственных операций. Поскольку трудно с уверенностью определить, использует ли фирма »международный подход«, применяются более узкие рабочие определения МНК. В частности, некоторые авторы утверждают, что компания должна либо иметь производственные мощности, размещенные в определенном минимальном числе стран, либо достичь определенного размера, чтобы ее можно было отнести к классу МНК. Термин «многонациональная корпорация» также общепринят в литературе, посвященной международному бизнесу, и в преобладающем числе случаев употребляется как синоним многонациональной компании.

Еще одним термином, зачастую используемым вместо МНК, особенно в рамках ООН, является транснациональная корпорация или ТНК. Им пользуются также для обозначения компаний, находящихся в разных странах, но являющихся собственностью и возглавляемых гражданами одной страны. Во избежание смещения понятий по тексту настоящего издания термин ТНК будет употребляться во втором значении.

Некоторые авторы делят МНК на две категории. К *глобальной компании* относят такую, которая интегрирует воедино хозяйственную деятельность, осуществляемую в разных странах. Подобная компания проектирует изделие или схему оказания услуг применительно к определенному сегменту мирового рынка либо в разных странах производит составные части одного изделия. *Многострановой компанией* называют компанию, которая допускает большую степень независимости при проведении операций в каждой из стран.

В транснациональных корпорациях управленческая деятельность отличается значительной спецификой, хотя суть ее, как и в национальных компаниях сводится к налаживанию эффективного сотрудничества сотрудников компании. Однако, поскольку сами сотрудники являются гражданами разных стран, возникают дополнительные проблемы управления персоналом, в частности языковые и культурные барьеры, различие ценностей, поведений, верований и др. Подобные новые проблемы возникают и в процессе осуществления других функций управления: планирования, организации, руководства, контроля. *Сущность международного менеджмента и заключается как раз в том, что он представляет собой процесс применения управленческих концепций и инструментов у многокультурной среде и получении, благодаря этому, дополнительных выгод и экономии времени.* А объектом международного менеджмента являются транснациональные корпорации. Благодаря более совершенному менеджменту, в сравнении с национальными компаниями они не только наращивают свое присутствие на международных рынках, но и оказывают активное влияние на развитие международного бизнеса, деятельность национальных фирм на мировых рынках.

Качественные изменения в организационных формах и методах международной деятельности фирм — это результат тех сдвигов, которые происходят в сфере производства, где господствующие позиции принадлежат ТНК. Эти изменения отражают тот факт, что проблема воспроизводства все более превращается в проблему рынка, и, чтобы осуществить производство на расширяющейся основе, ТНК все глубже внедряются в сферу международного обращения путем создания собственной заграничной сети. Это внедрение вместе с тем означает, что характер и содержание международной деятельности фирм претерпевают существенные изменения, поскольку она все более отражает результаты производственного кооперирования и производственных связей как между крупными ТНК, так и внутри них.

Сосредоточение значительной части международного товарообмена в ТНК

и осуществление его в формах и методах, присущих их экономической природе, определяют во многом характер международных экономических связей в современных условиях. Транснационализация производства и капитала стала не только непосредственным условием функционирования и развития ТНК, но и фактором, определяющим в известной мере темпы и пропорции развития всей мировой системы хозяйства. По мере возрастания в деятельности ТНК роли внешнеэкономической сферы она становится все более действенным фактором их экономического роста.

Важнейшие изменения в содержании международной деятельности ТНК проявляют себя, прежде всего в том, что наряду с торговлей в ее традиционном виде все большее значение приобретают новые формы обмена, такие, как производственное сотрудничество, обмен научно-техническими знаниями и опытом, другими услугами.

Развиваясь с конца 60-х годов, производственное сотрудничество и тесно связанная с ним торговля научно-техническими знаниями превратились в наиболее интенсивно растущие сферы международных экономических связей между странами и обусловили существенные сдвиги в структуре этих связей. Международный торговый патент, связанный с реализацией поставок в рамках производственного кооперирования, тесно увязывается с производственными потребностями заинтересованных компаний.

Существенные сдвиги, которые произошли в международном товарообороте, все в большей степени становятся результатом развития международных связей ТНК, складывающихся на основе экономического и научно-технического сотрудничества между ними непосредственно в материальном производстве. Следствием этого явилось значительное усложнение продукции, поступающей в международный товарооборот (уникальное и комплектное оборудование); частая смена и обновление продукции; быстрое расширение ее ассортимента; рост числа взаимозаменяемых продуктов, производимых разными технологическими способами; повышение степени обработки сырья и материалов; расширение

поставок промежуточной продукции — компонентов, частей и деталей. В связи с этим возросли число, сложность, частота и разнообразие коммерческих операций на мировом рынке, что делает их более разносторонними и многогранными.

Происходящие изменения придали качественно новый характер применяемым ТНК формам и методам международной деятельности, которые во многом зависят от характера деятельности ТНК и видов выпускаемых продуктов, от степени диверсификации и структуры производства, масштабов и характера деятельности заграничных дочерних компаний, специфики рынков стран-импортеров и многих других факторов.

Характер международной деятельности ТНК накладывает существенный отпечаток на развитие международного товарообмена, поскольку ТНК контролируют более половины мировой торговли и превратили более трети международного товарообмена во внутрикорпорационные поставки неторгового характера. Это значит, что ТНК получили возможность, осуществлять регулирующее воздействие на международную торговлю в целом, перенося на нее применяемые ими формы и методы. Поскольку внутрикорпорационный оборот ТНК носит в известной мере планомерный характер, эта планомерность оказывает определенное воздействие на развитие международных экономических связей, содействуя усилению их сбалансированности.

Отношения между крупнейшими фирмами на мировом рынке все более перемещаются в область регулирования номенклатуры и масштабов их производственной деятельности и степени участия в международном разделении труда. Изменение форм и методов осуществления деятельности ТНК на мировом рынке отражает поиск ими путей решения экономических проблем в условиях усиливающейся конкурентной борьбы.

По существу применяемые ТНК формы и методы международных экономических связей содействовали превращению их в ТНК. Возрастание мощи ТНК и их господствующей роли на мировом рынке было предопределено

развитием организационных форм и методов их международной деятельности. Это свидетельствует о том, что развитие форм и методов международной деятельности ТНК представляет собой диалектический процесс, который ведет к возникновению у них качественно новых черт и вместе с тем требует дальнейшего изменения форм и методов с целью приспособления к условиям и потребностям мирового рынка.

Новые явления в организационных формах управления международной деятельностью ТНК вытекают, прежде всего, из проводимой ими политики переориентации от экспорта товаров из страны базирования материнской компании к осуществлению производственной деятельности на подконтрольных заграничных производственных предприятиях с последующей реализацией продукции на зарубежных рынках. Это продиктовано стремлением ТНК использовать относительный избыток капитала для увеличения нормы прибыли, получаемой в странах с более низкой заработной платой, меньшими налогами, расходами на сырье, транспортировку и др.

Одно из важнейших условий роста зарубежной производственной деятельности — тенденция к транснационализации хозяйственной жизни, которая в условиях научно-технической революции предопределила растущую потребность в специализации и кооперировании производства. ТНК стали все шире использовать специализацию и кооперирование производства как важную форму, обеспечивающую повышение прибыльности производства в глобальном масштабе. Это осуществлялось, в частности, путем разграничения производственных программ между заграничными дочерними компаниями, повышения их конкурентоспособности в результате внедрения на их предприятиях передовых научно-технических достижений, полученных в материнской компании. Важным стимулом к расширению зарубежной производственной деятельности ТНК был также рост объективной потребности огромного по масштабам производства в крупных рынках сбыта. Такая потребность усиливала их стремление к внешнеэкономической

экспансии, желание обойти таможенные и иные барьеры и расширить свои позиции на рынках других стран путем приближения к непосредственному потребителю с целью более полного учета его требований и спроса. Это вызвало необходимость возникновения и развития соответствующих форм международной деятельности ТНК.

Транснациональные компании играют огромную роль в мировой экономике. Число ТНК постоянно растет. В настоящее время их насчитывается примерно 53 тыс. с более чем 450 тыс. зарубежных филиалов. Более 90% всех ТНК имеют штаб-квартиры в развитых странах, около 8% — в развивающихся странах, менее 1% — в странах Центральной и Восточной Европы с переходной экономикой.

В сферу «интересов» ТНК входят самые разнообразные отрасли материального производства (в основном высокотехнологичные) и сферы услуг. Надо учитывать, что каждая ТНК, как правило, занимается многими видами деятельности, но также имеет и какое-либо основное направление специализации.

Экономическую мощь ТНК можно характеризовать такими цифрами: они контролируют более 1/3 мирового производства и мировой торговли, в них занято свыше 20% мировой рабочей силы.

Международная торговля сырьем почти полностью находится под их контролем.

Показателями зарубежной деятельности могут служить, например, объем производства, инвестиций и активов за границей, численность зарубежного персонала. В экономической литературе используется и «показатель интернационализации деятельности компании». Это может быть доля зарубежных активов фирмы в общем объеме ее активов, доля зарубежных инвестиций во всем объеме инвестиций и т.п. Количественный показатель интернационализации в 25—30% достаточно условен и может различаться по отдельным странам и отраслям.

Транснациональные компании могут быть как *национальными*, так и *многонациональными* по принадлежности своего капитала. Примером многонациональных ТНК могут служить англо-голландские компании: нефтеперерабатывающая «Роял ДатчШелл» и пищевая «Юнилевер».

Основными мотивами иностранного инвестирования ТНК на макроуровне в современных условиях выступают следующие:

- факторы издержек производства (когда инвестирование за рубежом дает возможность максимизации нормы прибыли при более дешевых издержках на рабочую силу, определенные виды сырья и полуфабрикатов, аренду земли и т.п.);
- факторы рынка (когда мотивом инвестирования выступает большой объем зарубежных рынков, динамичность их. развития и др.);
- торговые препятствия (в этом случае иностранные инвестиции ТНК выступают средством их преодоления путем перенесения своего производства в страны, применяющие протекционистскую торговую политику);
- инвестиционный климат (в определенных странах существуют более благоприятные экономические, политические, социальные и любые другие условия для вложения средств в их экономику).

Каждая конкретная ТНК принимает инвестиционное решение на основе глубокого анализа предполагаемых преимуществ и рисков, связанных со своими зарубежными капиталовложениями.

Деятельность ТНК за границей осуществляется через их зарубежные филиалы. Филиалы делятся на несколько видов и различаются по своему статусу: отделения, дочерние фирмы и ассоциированные компании.

Отделениями считаются фирмы, которые хотя и регистрируются за рубежом, но не являются самостоятельными компаниями с собственным балансом и полностью (на 100%) принадлежат родительской компании, т.е. *ТНК*. *Дочерняя компания* является юридическим лицом с собственным балансом, но контроль за ее деятельностью осуществляет родительская компания, так как ей принадлежит больше, чем половина ее акций (паев).

Родительская фирма имеет право, в частности, назначать или увольнять большинство членов органов администрации и управления в своей дочерней компании. В *ассоциированной компании* родительской ТНК принадлежит, по меньшей мере, 10 %, но не более 50 % ее акций или паев. Вследствие этого контроль над деятельностью ассоциированной компании со стороны ТНК носит ограниченный характер.

Крупнейшие ТНК базируются в промышленно развитых странах, в частности компании США: на них приходится около 1/3 числа ведущих ТНК (по данным доклада ЮНКТАД по иностранным инвестициям за 1998 г.). Среди ТНК других стран ведущие позиции занимают: Япония (примерно 1/5 ТНК), Германия и Франция (по 10 % компаний), Великобритания (7 фирм), Швейцария (5 фирм). В целом на эти шесть стран приходится 85 из 100 ведущих ТНК мира.

Если проанализировать данные общих активов 100 крупнейших ТНК мира, то можно сделать вывод о том, что только на две страны — США и Японию — приходится около 70 % совокупных активов 100 ведущих ТНК, что свидетельствует о колоссальной концентрации капитала «в руках» компаний этих государств.

Надо отметить, что в последние годы происходит уменьшение доли США в страновой структуре ТНК, в то время как растет роль, в первую очередь, японских, а также европейских компаний. Рост конкурентоспособности японских ТНК, их успехи на мировом рынке объясняются различными причинами, среди которых: завоевание ими значительных преимуществ в самых новейших отраслях на основе эффективного инновационного механизма; особенности традиционного японского менеджмента в сочетании с самыми современными методами организации труда, что позволило японским фирмам быть более гибкими и маневренными; реализация на практике новых принципов делового партнерства и конкуренции, а также активная государственная поддержка государством в Японии экспансии своих ТНК.

К каким странам — объектам своего иностранного инвестирования

тяготеют ведущие ТНК, т.е. американские, западноевропейские и японские? Как уже отмечалось, основная доля иностранных инвестиций ТНК из развитых стран направляется в эти же самые страны. Однако компании из так называемой «Триады» (США — Япония — Западная Европа) помимо крупных потоков взаимных инвестиций имеют и собственные предпочтения.

Например, для американских фирм огромный интерес представляют прежде всего страны Латинской Америки. Государства Западной Европы, традиционно проявляя заинтересованность в инвестициях в страны, являвшиеся в прошлом их колониями (расположенные в Африке, на Ближнем Востоке, в АТР), все больше средств инвестируют в соседние страны Центральной и Восточной Европы. Японские компании привлекают государства, входящие в Азиатско-тихоокеанский Регион.

Надо отметить, что отраслевая структура ТНК в главных странах их базирования (в США, Японии, Германии) заметно отличается друг от друга. Например, среди американских ТНК 16% оперируют в нефтяной промышленности, около 13%-в пищевой и табачной, по 9% приходится на компании в сфере компьютерного бизнеса и производства транспортных средств.

Японские ТНК имеют совсем другой основной профиль специализации: 32% от их общего числа приходится на всемирно известные электронные фирмы «Мацусита», «Сони», «Хитачи», «Тошиба» и некоторые другие. С учетом того, что многие так называемые «диверсифицированные фирмы» (в частности, «Мицубиси», «Мицуи») также выпускают различные виды электроники и электротехники, можно сделать вывод о том, что основная сфера интересов японских ТНК — это электронная промышленность и связанные с него отрасли. На втором месте стоят торговые ТНК (21% от их общего числа), на третьем — компании по производству транспортных средств (16%).

Отраслевой анализ ТНК Германии, третьей по своему значению страны базирования ТНК, дает следующие результаты: на химическую промышленность и производство транспортных средств приходится по 27%

немецких корпораций, доля компаний других отраслей составляет 9% и менее.

Таким образом, несмотря на общие тенденции роста удельного веса новейших отраслей в структуре ТНК всех ведущих стран их базирования, конкретные «отраслевые пристрастия» ТНК той или иной страны связаны с типом ее международной специализации в мировой экономике.

В целом, сдвиги в отраслевой структуре ТНК развитых стран за последние десятилетия выражались в следующем:

в росте доли активов и числа компаний, оперирующих в сфере услуг (если в 1970 г. она составляла в среднем 25—30 %, то к середине 90-х гг. увеличилась примерно в 2 раза — до 50—60 %);

в уменьшении доли активов и числа компаний, оперирующих в сфере первичного сектора, т.е. добывающей промышленности развивая конкурентоспособный экспорт, эти основные причины привели к более ярко выраженной, чем у крупных государств, ориентации малых развитых стран на «экспортный вариант» экономической стратегии.

В последние годы быстро растет мощь ТНК «родом» из новых индустриальных стран. По данным обзора ЮНКТАД по иностранным инвестициям более половины компаний из числа 50 ведущих ТНК развивающихся стран базируются в Азии, остальные — в Латинской Америке. Как общие, так и зарубежные активы ТНК развивающихся стран в среднем, безусловно, меньше соответствующих показателей для ТНК развитых стран. Однако в последние годы даже по этим абсолютным показателям ведущие ТНК развивающихся стран сильно приблизились к своим конкурентам.

Наряду с ростом абсолютных финансово-экономических показателей деятельности ТНК развивающихся стран происходит и повышение степени ее интернационализации. У некоторых из них она уже превысила соответствующий показатель для ТНК развитых стран.

По числу компаний, входящих в 50 крупнейших ТНК развивающихся стран, лидирует Китай (на него приходится 18% от их общего количества), на втором месте — Южная Корея (16%). Далее идут: Мексика (14%), Бразилия

(12%), Тайвань (2%), Гонконг (10%), Сингапур (8%) и т.д.

Активизация китайских транснациональных компаний связана как с динамичным экономическим развитием Китая, так и с растущей мощностью китайских фирм, в капитале которых обычно значительная доля принадлежит государству. Государство способствует экспансии «своих ТНК» за рубеж, и это явление характеризует принципиально новый для Китая «шаг навстречу» мировой экономике. Активно привлекая с 1979 г. иностранные инвестиции в свою экономику путем создания одного из самых эффективных механизмов стимулирования зарубежных капиталовложений среди развивающихся государств, в современных условиях Китай делает новые шаги по пути интеграции своего национального хозяйства в мировое. В 90-е гг. уже самому китайскому капиталу становится «тесно в национальных границах», и он перешагнул за Великую Китайскую Стену.

В отраслевой структуре 50 ведущих ТНК развивающихся стран велика доля диверсифицированных фирм (18%), компаний пищевой промышленности (12%), электроники (10%), строительства (10%), металлургии (8%). На все эти фирмы приходится около 2/3 от числа всех 50 ТНК. Необходимо отметить, что наряду с развитием так называемых «инфраструктурных» ТНК (транспорт, связь, гостиничное хозяйство, торговля, туризм и т.п.), на которые приходится примерно 15% от общего числа, происходит дальнейшее укрепление позиций электронных и электротехнических фирм. Именно эти компании представляют «особую опасность» для ТНК из индустриально развитых стран, в том числе для Японии (как это было раньше с ней самой, когда она превратилась в главного конкурента для американских и западноевропейских компаний во многих отраслях «высокой технологии»).

Интересно, что в исследовании ЮНКТАД относительно «будущих инвестиционных проектов» крупнейших ТНК из развивающихся стран указывается, что помимо инвестиций в новые индустриальные страны (НИС), некоторые другие регионы, в том числе, в Восточную Европу, значительный интерес для этих ТНК в качестве объектов иностранного инвестирования

представляют наиболее развитые страны.

Таким образом, одной из новых тенденций последних лет в развитии процессов зарубежного инвестирования стало превращение НИС и Китая из регионов, принимающих и эффективно использующих иностранные капиталы ТНК промышленно развитых стран, в регионы, «откуда появляются молодые, энергичные и высококонкурентоспособные ТНК».

Эти ТНК «новой волны» успешно завоевывают мировую экономику вслед за тем, как они завоевали довольно значительную (учитывая масштабы их национальных хозяйств) часть мировых рынков определенных товаров и услуг. Расширение заграничной инвестиционной деятельности ТНК из НИС и Китая существенно меняет расстановку сил в узком- кругу ведущих ТНК мира. Как полагают многие эксперты, в XXI в. это соотношение будет изменяться отнюдь не в пользу «старых» ТНК.

Деятельность современных ТНК отличается рядом особенностей. Главной из них является формирование глобальной стратегии поведения на мировых рынках, важнейшие черты которой:

- глобальное видение рынков и глубокое изучение конкурентов;
- обеспечение контроля в важнейших сегментах мирового рынка;
- преимущественное участие в высокотехнологичных отраслях;
- использование гибких информационных технологий при координации и деятельности всех филиалов;
- обеспечение высокой рентабельности путем своевременного изменения географического распределения и отраслевой структуры интегрированного в масштабе ТНК бизнеса.

Традиционным проявлением такой глобальной стратегии у крупных ТНК был классический механизм *«трансфертного ценообразования»*. Суть его состоит в том, что ТНК устанавливает завышенные цены на товары и услуги, поставляемые своим филиалам, которые расположены в странах с высоким уровнем налогообложения, и наоборот — заниженные цены для филиалов в странах с низкими налогами. В результате филиалы ТНК в первой группе стран

заносят в свои налоговые декларации данные о незначительных прибылях, а в других странах фиксируется искусственно завышенная прибыль. Таким образом, получается чистое сокращение сумм уплачиваемых налогов, поскольку прибыли ТНК как бы нелегально переводятся из филиалов компании в странах с высоким налогообложением в филиалы в странах с низкими налогами. «В руках» ТНК оказывается механизм, который обеспечивает «курсирование» прибылей внутри одной большой империи ТНК, подчиняясь стратегическим целям ее деятельности. Для налоговых служащих разных государств довольно сложно доказать факт уклонения от уплаты налогов ТНК. И если образование филиалов в странах с низким налогообложением представляет собой легальную деятельность, то использование механизма трансфертного ценообразования в целях уклонения от налогов вызывает большую критику, ведь вследствие этого государственные бюджеты многих стран недополучают огромные суммы.

Деятельность ТНК оказывает значительное влияние также и на социально-экономическое, а зачастую и на политическое развитие как стран, где размещаются материнские компании, так и принимающих государств.

Воздействие ТНК на страны-объекты иностранного инвестирования проявляется в приливе дополнительных финансовых ресурсов в их экономику.

Открывая свои филиалы в различных государствах мира, ТНК способствуют занятости местного населения, включая высококвалифицированные кадры научно-технических работников, менеджеров и т.п. Работа на предприятиях ТНК часто приводит к повышению образовательного и профессионального уровня местных кадров. Как правило, именно через каналы ТНК происходит заимствование новой (для данной страны) технологии производства и внедрение новой техники. Появляется также возможность использования «чужого» управленческого опыта, других, более эффективных систем организации труда, маркетинга, НИОКР.

Выигрывают от присутствия ТНК и те местные компании, которые вступают в отношения делового партнерства с ними, например, становятся

поставщиками сырья или полуфабрикатов, берут субподряды, становятся дистрибьюторами ТНК, участвуют в каких-либо совместных проектах и т.п. Население данной страны может выиграть от снижения цен на товары и услуги, которые конкурируют с продукцией отечественных производителей.

В результате деятельности ТНК в экономике могут развиваться отдельные виды новых производств, что, безусловно, положительно влияет на развитие отраслевой структуры экономики. В частности, это касается отраслей инфраструктуры, энергетики и некоторых других сфер производства (в значительной степени это относится к развивающимся странам). Деятельность ТНК может способствовать также и улучшению региональной экономической структуры, так как использование потенциала так называемых «депрессивных» регионов страны приводит к ускорению их социально-экономического развития.

Центральный и местные бюджеты в принимающих странах пополняются благодаря ТНК дополнительными финансовыми ресурсами, поступающими главным образом в виде налогов, а также других видов платежей. Если ТНК реинвестирует часть своих прибылей в экономику этой же страны, это также положительно влияет на дальнейший экономический рост.

Таким образом, можно отметить ряд позитивных изменений в социально-экономическом развитии стран, на территории которых размещаются филиалы ТНК.

Однако влияние ТНК может быть и негативным. В частности, в результате деятельности ТНК может «консервироваться» неэффективная отраслевая и региональная структура национального хозяйства. «Вхождение на рынок» новых конкурентов в лице зарубежных филиалов ТНК приводит к обострению конкуренции с местными компаниями.

Если при этом разоряются мелкие и средние отечественные фирмы, это ведет к ухудшению предпринимательского климата и даже к обострению социальной обстановки в стране. Кроме того, ТНК могут переносить на территорию других государств экологически вредные или относительно

опасные производства. В результате деятельности ТНК может сформироваться зависимость отдельных отраслей и регионов данной страны от производственного цикла ТНК. Это в свою очередь делает национальное хозяйство принимающей страны более «уязвимым» в отношении колебаний мировой конъюнктуры.

Мощь ТНК настолько велика, что они могут оказывать и *политическое воздействие* на принимающие страны: поддерживать те или иные политические силы, влиять на формирование их внутренней и внешней политики; даже способствовать смене политического режима в стране (как это было, например, в случае с участием американской компании ИТТ в перевороте в Чили).

Социальные последствия деятельности ТНК в принимающих странах неоднозначны. С одной стороны, дифференциация доходов между работниками, занятыми на предприятиях ТНК и местных фирм может привести к усилению социальной напряженности. Возможен рост недовольства отдельных групп населения и общества, положение которых ухудшилось в связи с деятельностью ТНК. С другой стороны, происходит взаимное обогащение новыми культурными ценностями, развитие деловых и личных контактов между людьми разных национальностей.

Воздействие ТНК на страны своего базирования также неоднозначно. На первый взгляд, перенос транснациональными компаниями производства за рубеж означает перелив туда капитала и потенциально — потерю рабочих мест. Однако расширение инвестиционной деятельности ТНК за рубежом может привести и к росту спроса на рабочую силу в стране базирования ТНК, в частности, в следующих случаях:

- часть прибылей ТНК, переведенная в свою страну, может быть вложена в производство и таким образом приведет к созданию новых рабочих мест;
- рост экономической мощи ТНК в связи с прибыльностью ее заграничных инвестиций может привести к расширению ее мощностей, покупке и созданию новых филиалов и, соответственно, к найму новой рабочей силы

в стране базирования ТНК;

- осуществление заграничных операций ТНК, как правило, стимулирует рост экспорта ее зарубежным филиалам определенных видов сырья, полуфабрикатов, комплектующих изделий и т.п., в том числе и из страны базирования ТНК (а для этого могут потребоваться новые рабочие руки);
- часть своих высококвалифицированных кадров (инженеров, менеджеров и других) материнская ТНК командировывает на работу в свои зарубежные филиалы, и их рабочие места высвобождаются.

При иностранном инвестировании ТНК происходит потеря определенной части налогов, так как прибыли ТНК сложнее облагать налогами (см. выше описание механизма трансфертного ценообразования). Соответственно, эти потери для госбюджета страны базирования, во-первых, приводят к урезанию каких-то государственных, в том числе социальных, программ; во-вторых, недополученные с ТНК налоги государство собирает с остальных налогоплательщиков, например, повышая уровень налогообложения или вводя новые налоги. Естественно, что все это приводит к ухудшению социально-экономического положения отдельных групп населения.

Вместе с тем, существуют и *позитивные последствия иностранного инвестирования ТНК для стран их базирования*. Прежде всего, при этом выигрывают сами транснациональные компании. Часть полученных прибылей они, как правило, переводят на родину, делая положительный вклад в укрепление платежного баланса своей страны и в ее экономический рост. Кроме того, в случае удачных заграничных операций экономическая мощь и деловой имидж ТНК «расчищает дорогу» другим компаниям из своей страны. В целом успешная инвестиционная деятельность ТНК за границей не только добавляет стране их базирования экономический вес, но и приносит политические дивиденды, усиливая ее политическое влияние в мире.

С другой стороны, страны базирования ТНК могут испытывать на себе политическое давление своих компаний, поскольку в свою очередь на материнские компании «давят» их собственные зарубежные филиалы. Цель

состоит в лоббировании в государственных органах своих интересов в отношении стран, в которых либо размещаются сами филиалы ТНК, либо они связаны с этими странами деловыми отношениями. Таким образом, ТНК принимают участие в формировании разных внешнеполитических подходов к отдельным государствам.

В социальном аспекте расширение деятельности ТНК за рубежом в ущерб росту производства на территории своей страны может вызвать недовольство и даже резкую критику со стороны отдельных политических партий, профсоюзов, групп предпринимателей и населения.

С укреплением экономических позиций и политического влияния ТНК все более актуальной становится *проблема эффективного государственного регулирования* их деятельности. На национальном уровне каждая страна, участвующая в процессах иностранного инвестирования, самостоятельно решает вопросы, связанные с контролем над ТНК. Однако необходим и эффективный механизм межгосударственного мониторинга ТНК.

Первые попытки урегулирования вопросов, связанных с деятельностью ТНК, были предприняты еще в 70-е гг. В частности, в 1972 г. Международная Торговая Палата (МТП) утвердила «Основные принципы иностранных капиталовложений». В 1977 г. она публикует «свод правил» для ТНК, направленных на ограничение практики вымогательства и подкупа должностных лиц со стороны ТНК. Подобные шаги были сделаны и некоторыми другими международными организациями. Например, в 1974 г. учреждается Комиссия ООН по ТНК, в 1975 г. — Центр ООН по ТНК, в задачи которых входили сбор статистических и фактических данных о ТНК, подготовка аналитических материалов и ежегодных обзоров, разработка международных «правил игры» для ТНК. Организация Экономического Сотрудничества и Развития (ОЭСР) в 1976 г. принимает «Декларацию о международных инвестициях и многонациональных предприятиях».

Вместе с тем все принятые на многосторонней основе в 70— 80-е гг.

международные документы, касающиеся деятельности ТНК, носили декларативный характер и не предусматривали конкретных санкций в отношении ТНК-нарушителей. С конца 80-х гг. значение этих документов снижается в связи с тем, что в это время начинает изменяться само отношение к ТНК как к «неуправляемым экономическим монстрам». Это произошло по ряду причин.

- Во-первых, ТНК на деле являются основным «локомотивом» развития новейших технологий, появления новых, более высококачественных товаров и услуг. В последнем докладе ЮНК-ТАД по ТНК прямо указывается на инновационную роль этих компаний в развитии мировой экономики.

- Во-вторых, специалистами было доказано, что при примерном равенстве объемов экспорта и импорта капитала ТНК не оказывают дестабилизирующего воздействия на состояние платежных балансов развитых стран, а для развивающихся государств финансовые ресурсы ТНК играют важную роль в развитии их национальных хозяйств.

- В-третьих, стратегия крупных ТНК на практике строится с большим учетом экономических интересов стран, где размещаются их зарубежные филиалы (поскольку нахождение «оптимального баланса интересов» облегчает максимизацию прибылей ТНК).

- В-четвертых, ТНК способствуют либерализации всех форм международных экономических отношений: мировой торговли товарами и услугами, миграции рабочей силы, иностранному инвестированию, кредитованию и т.д. В целом ТНК непосредственно участвуют в развитии процессов интеграции национальных хозяйств в систему мирового хозяйства. В настоящее время намечаются следующие пути решения проблем регулирования деятельности ТНК в масштабах мирового хозяйства: разработка международных норм, стандартов и инструментов, способных обеспечить относительную стабильность, предсказуемость и открытость процессов иностранного инвестирования ТНК; выработка принципов взаимоотношений между национальными государствами и ТНК; формирование эффективно

действующей международной системы регулирования «глобальной конкуренции и ограничительной деловой практики» (например, в рамках ВТО). С середины 90-х гг., ведутся переговоры о заключении Многостороннего соглашения по регулированию иностранных инвестиций как в рамках ВТО, так и в рамках ОЭСР. В настоящее время подобное соглашение еще не заключено. Среди основных причин: неготовность большинства стран, участвующих в международных инвестиционных процессах, к дальнейшей либерализации «мирового инвестиционного климата», попытки проведения отдельными странами протекционистской политики в отношении иностранных инвестиций, а также существенные различия интересов высокоразвитых стран и развивающихся государств в сфере международного инвестирования.

2.3. Развитие совместных предприятий

В условиях проведения экономической реформы, ориентированной на развитие глубоких рыночных отношений, в нашей стране возникли разнообразные формы собственности. Рядом с государственной появились частная собственность, реальная кооперативная собственность, акционерные предприятия, разного рода товарищества, арендные предприятия, муниципальные формы собственности и др. Среди многочисленных новых форм собственности определенное место заняли и совместные предприятия (СП), призванные способствовать развитию отечественной экономики.

Совместные предприятия — относительно новая организационно-социальная форма международного предпринимательства. В экономической литературе в большинстве случаев совместным предприятием принято называть такую форму хозяйственного и правового сотрудничества с иностранным партнером, при которой создается общая собственность на материальные и финансовые ресурсы, используемые для выполнения производственных, научно-технических, внешнеторговых и других функций. Характерной особенностью СП является и то, что производимые товары и

услуги находятся в общей собственности отечественного и иностранного партнеров. Реализация всех видов продукции производится как в стране базирования совместного предприятия, так и за рубежом.

Следует отметить, что в отечественной литературе можно встретить понятия «совместное» и «смешанное» предприятие. Иногда их употребляют как тождественные. В отличие от такого подхода автор под «смешанным» понимает отечественное предприятие, образованное двумя или несколькими хозяйствующими субъектами одной страны. Например, смешанными являются государственно-частные, муниципально-частные и другие национальные предприятия. Напротив, совместные предприятия — это хозяйствующие единицы, созданные собственниками разных стран.

Совместные предприятия представляют собой специфический вид собственности, возникающий в ходе развития международного экономического сотрудничества.

Из курса «Международная» экономика мы знаем, что международные экономические отношения развиваются двумя путями: посредством участия стран в международном разделении труда и в международной кооперации производства. Первый из этих путей наиболее распространен в мире. Всем известны различные формы международной специализации производства и обмена — специализация и обмен товарами между предприятиями одной отрасли или нескольких отраслей, соглашения о сотрудничестве на компенсационной основе, а иногда и получение займа для покупки оборудования за рубежом и другие сделки.

Развитие же международных экономических отношений посредством организации международной кооперации производства, в том числе и через совместные предприятия, возникло значительно позже первого пути, но в последние десятилетия оно обретает все большее распространение. Одним из обстоятельств, побуждающих к этому, является невозможность решить все проблемы участия страны в международных экономических отношениях путем развития МРТ. Так, в ситуации, когда невозможно через участие в МРТ

получить новую технологию или выйти со своей новой технологией и продукцией на мировой рынок, когда не удастся быстро освоить производство остродефицитной продукции в стране, тогда целесообразно идти на создание совместных предприятий с зарубежными предпринимателями.

По сравнению с международным разделением труда СП представляют собой сложную форму международного экономического сотрудничества, которая предполагает более тесные связи хозяйствующих партнеров разных стран. Это находит свое выражение в том, что участники совместных предприятий складывают материальные и финансовые ресурсы для осуществления производства товаров или услуг, совместно распределяют доходы, сообща несут риски и убытки, объединение управляют всеми производственными и реализационными циклами. Короче говоря, в совместном предприятии происходит согласование всех производственных процессов и осуществляется совместное ими управление.

Важной особенностью совместных предприятий в отличие от других форм международного экономического сотрудничества является их быстрая реакция на изменяющуюся политическую ситуацию в странах базирования. Политическая стабильность в странах создает благоприятные условия для организации совместных предприятий. В странах же с неясными политическими перспективами иностранные предприниматели воздерживаются делать капитальные вложения.

Однако согласованные действия партнеров не означают, что они стремятся облагодетельствовать друг друга. Организовав совместное предприятие, каждый из партнеров реализует свои собственные интересы.

Если совместное предприятие создано на коммерческих началах с западным или восточным партнером, то российской стороне в любом из этих вариантов противостоит иностранный капитал, обладающий возможностью своего приложения к делу во многих уголках земного шара. Где бы капитал ни действовал, всюду его основным побудительным мотивом является присвоение прибыли. Не подлежит никакому сомнению, что эту же цель он преследует и

при создании совместных предприятий. При этом иностранный капитал стремится получить как можно больше прибыли от своего участия в эксплуатации природных и трудовых ресурсов страны, в которую он внедрился. Направляясь на чужую территорию, капитал в своих коммерческих расчетах принимает во внимание не только стоимость рабочей силы, но и качество вовлекаемых в оборот земель, полезных ископаемых и профессиональную подготовку кадров, технические и технологические параметры, емкость ее внутреннего рынка, а также возможность расширения экспорта совместно произведенной продукции на рынках третьих стран и другие факторы, влияющие на величину прибыли. Следовательно, с экономической точки зрения участие капиталистических предпринимателей в создании совместных хозяйствующих единиц выступает как особая форма экспорта капитала.

Вывозимый за границу капитал, как правило, обладает гибкой маневренностью в международных экономических отношениях и в равной мере высокой экономической организованностью. Но в то же время он разработал целую систему собственной юридической защищенности. Так, в целях достижения своих экономических интересов капитал использует всевозможные юридические средства для характеристики разнообразнейших форм и способов защиты собственных средств производства и материалов, присвоения производимых продуктов и получаемых доходов, а также других интересов. Юридические нормы обеспечивают капиталу спокойное и гарантированное международное движение.

Важную роль совместные предприятия способны сыграть в преодолении различного рода барьеров, затрудняющих развитие внешнеэкономических связей между странами.

Во многих случаях необходимость создания совместных предприятий порождается особыми экономическими условиями, сложившимися на момент решения вопроса об организации совместного предприятия. Одним из таких условий может быть недостаток имеющихся средств для возникновения предприятия оптимальных размеров или экономия средств по каким-либо

соображениям. Привлечение же иностранного партнера снижает финансовое бремя российского предпринимателя на создание нового или расширения действующего предприятия, уменьшает издержки производства в результате рациональной организации труда и сбыта, применения передовой технологии и сокращения транспортных расходов.

Совместные предприятия получили широкое распространение во многих регионах мира, в том числе и в промышленно развитых странах. Этому содействуют существующие законодательные основы большинства государств, привлекают иностранный капитал на свою национальную территорию. Однако в каждой из заинтересованных стран, поощряющих приток зарубежных инвестиций, разработаны свои системы. Так, в Норвегии действующее законодательство по созданию СП предусматривает приоритетное использование ими местных материалов и рабочей силы. В Испании организация совместных предприятий разрешается при условии, если доля иностранного участника не превысит 50% общего капитала. В Турции законодательные нормы по организации СП поощряют частную собственность. В то же время в таких промышленно развитых странах, как Англия, Германия, Бельгия и Швейцария нет системы законодательного поощрения иностранных капиталовложений. Там исходят из принципа, что зарубежные инвесторы должны функционировать на общих основаниях с местными предпринимателями.

Совместные предприятия образуются с участием одной или нескольких иностранных фирм и компаний и такого же числа отечественных предприятий, объединений и других организаций, являющихся юридическими лицами.

В зависимости от характера возникновения, прежде всего, выделяют учреждение нового предприятия с определенным долевым участием иностранного капитала. При этом может быть предусмотрено образование филиалов или дочерних компаний вновь формируемого совместного предприятия.

Чаще всего совместные предприятия возникают путем вовлечения

иностранного капитала в деятельность по расширению масштабов производства и повышению эффективности уже функционирующих предприятий и объединений. Это делается либо через вклад иностранным предпринимателем определенной доли в общий капитал, либо посредством приобретения какого-то количества акций функционирующего предприятия, либо через покупку имущества российской фирмы. При этом при создании СП задача отечественных предпринимателей состоит в квалифицированной оценке финансовых и научно-производственных возможностей партнера, состояние которых способно обеспечить применение новых технологий и вывести отечественные предприятия с готовой продукцией или полуфабрикатами на труднодоступный мировой рынок.

Возникшие таким путем СП, как правило, представляют собой инвестиционный контракт, заключенный партнерами по поводу сооружения капиталоемких объектов — гостиниц, офисов, промышленных предприятий или отдельных производств, предусматривающих использование оборудования иностранного инвестора. Договор о совместном предприятии предусматривает регулирование таких вопросов совместной деятельности, как определение масштабов производства, раздела и сбыта продукции, порядок выплаты налогов, систему управления и сроки сотрудничества.

Создание новых предприятий или значительное расширение существующих нередко требует крупных финансовых ресурсов, которых может и не быть у участников этого процесса. Тогда к делу подключаются иностранные банки. Они могут финансировать создание объекта от стадии проектирования до его пуска. Проектное финансирование давно применяется промышленно развитыми странами при сооружении предприятий в развивающихся государствах. Суть его состоит в том, что иностранное финансовое учреждение без гарантий местных правительств или банков предоставляет займы только жизнеспособным проектам, реализация которых обеспечит выплату займа и процентов по нему. Чтобы не оказаться в проигрыше, финансовые советники кредиторов проекта тщательно изучают его

экономические параметры и осуществляют контроль вплоть до окончания строительства. Это гарантирует финансовое обеспечение объекта в течение всего срока его сооружения и ускоряет завершение строительства.

В последнее время в мировой практике, особенно в Китае, получил распространение способ развития совместной деятельности предпринимателей разных стран в форме так называемых толлинговых операций. Толлинг представляет собой работу предприятий на давальческой основе. Суть ее состоит в том, что иностранная фирма заключает с заводом другой стороны толлинговый договор, согласно которому она финансирует импорт сырья и его переработку, оплачивает работу завода. Собственником произведенной из сырья продукции является иностранный кредитор, а завод не только возмещает затраты на переработку сырья, но и получает прибыль, а также возможность проникновения со своей продукцией на рынок иностранного партнера.

С организационной точки зрения совместные предприятия могут выступать в однозаводских и многозаводских формах. Напомним, что среди однозаводских форм предприятий, принимающих участие в международных экономических отношениях, имеются малые, средние и крупные предприятия, а в группе многозаводских предприятий — тресты, комбинаты, концерны и другие производственные объединения. Но в России в настоящее время СП образуются преимущественно в разных однозаводских формах, особенно в форме малых и средних предприятий. И это не удивительно, так как при подобных формах иностранный инвестор быстрее приспосабливается к условиям местного рынка и к тому же рискует небольшими масштабами своего капитала. При этом на выбор организационных форм совместного предпринимательства оказывают такие критерии, как сфера деятельности СП — промышленность, торговля и другие — и намечаемые масштабы производства. Сделанный выбор организационной формы имеет важное значение для привлечения иностранного инвестора, от которого зависят поставки оборудования, передача технологии и управленческого опыта.

В качестве самостоятельного хозяйствующего субъекта СП имеют

уставный фонд учредительного капитала, который образуется за счет первоначальных и дополнительных взносов их участников. Вклад в уставный фонд можно внести в виде денежных средств в национальных валютах участников предприятия, в форме зданий, сооружений, оборудования и прочих материальных ценностей, а также в виде права пользования землей, водой и другими природными ресурсами

Совместные предприятия отличаются друг от друга не только видами вкладов, но и соотношением долей собственности их участников. Это также очень важный социальный аспект, характеризующий особенности СП. Имеющийся опыт организации совместных предприятий странами Восточной Европы с промышленно развитыми государствами Запада свидетельствует, что большинство восточноевропейских участников этих компаний имело долю в общем капитале около 64%, примерно в одной четверти СП капитал распределялся поровну, и лишь в 11,6% совместных предприятий восточноевропейским участникам принадлежала меньшая часть капитала.

Будучи хозяйствующими юридическими лицами, совместные предприятия имеют самостоятельный баланс и функционируют на основе коммерческого расчета, самоокупаемости и самофинансирования. Они самостоятельно разрабатывают и осуществляют программы производственной деятельности и организуют сбыт своей продукции. Совместные предприятия по своим обязательствам сами отвечают принадлежащим им имуществом, и государство базирования не несет ответственности за результаты их деятельности.

Важнейшим моментом, определяющим систему функционирования совместных предприятий, является выработанный их участниками порядок распределения доходов. После уплаты предусмотренных государством налогов, а также отчислений в резервный фонд и фонды производственного и социального развития полученная предприятием прибыль распределяется в соответствии с условиями соглашения: в паевых товариществах — по долям внесенного имущества, в акционерных обществах — по акциям, а в контрактных соглашениях — по договоренности.

Актуальной проблемой организации совместных предприятий стала разработка методов управления ими.

Одна из важных сторон управления совместными предприятиями — разделение руководящих функций между партнерами. От него в большой степени зависит общий результат деятельности предприятия и обеспечение интересов каждого его участника. Поэтому они тщательно регулируют решение этой проблемы. Как правило, иностранные инвесторы требуют значительных полномочий при организации управления совместными предприятиями. Но в целом после завершения переговоров по указанной проблеме высшим органом совместного предприятия является правление, назначенное его участниками. Оперативной деятельностью СП занимается дирекция, которая состоит из украинских и иностранных граждан.

Необходимой экономической предпосылкой организации эффективных совместных предприятий сейчас признается хорошее знание производственных и социальных возможностей национальной экономики, текущих и перспективных проблем развития процессов расширенного воспроизводства. Эффект получает тот, кто может полнее судить о конкретном состоянии своей экономики и ее возможностях включения в процесс международных экономических отношений. Рассматривая вопрос об организации оптимальных совместных предприятий, надо учитывать тот факт, что она намечает решение задач, разных по своему производственному масштабу.

Народнохозяйственный аспект создания СП предполагает выяснение экономической целесообразности образования СП с точки зрения интересов всей национальной экономики, о нахождении наиболее эффективного включения их в народнохозяйственную структуру страны. Достичь этой цели можно в том случае, когда формирование СП происходит на основе четко продуманной стратегии развития национальной экономики, а также связано с глубоким анализом производственного и коммерческого значения привлекаемых иностранных ресурсов для развития СП. Опыт Китая, Бразилии и некоторых промышленно развитых стран показывает, что хорошо

продуманная и экономически обоснованная государственная стратегия формирования совместных предприятий есть необходимое условие их быстрого создания, а впоследствии и бесперебойного функционирования. Одновременно такая государственная стратегия становится незаменимым условием для ориентации заинтересованных иностранных предпринимателей в создании СП.

Государственный контроль за процессом развития совместных предприятий позволяет учитывать вид различных хозяйств, занятых их организацией, а также соотношение величин собственности, принадлежащих разным партнерам. Это дает возможность исследовать особенности деятельности СП и в случае необходимости использовать в качестве позитивного примера такие методы рыночного функционирования предприятий, как система участия, методы маркетинга, внутрифирменные отношения в структуре транснациональных корпораций. Совершенно очевидно, что изучение и использование отдельных элементов рыночного механизма будет содействовать улучшению системы функционирования и отечественных предприятий, совершающих постепенный переход на рельсы рыночной экономики.

Региональные задачи решаются на основе тех материальных, трудовых и финансовых ресурсов, которыми располагает данная территория. Предприятия, расположенные в регионах и находящиеся под контролем региональной администрации, должны ею и регулироваться при их вступлении в совместные предприятия с зарубежными партнерами. Конечно, этот контроль должен осуществляться, когда это оказывается абсолютно необходимым делом, как, например, при распределении валютной выручки, уплате налогов, при переводе части прибыли за рубеж и некоторых других операциях.

Еще до начала поиска иностранного партнера украинскому предприятию надо определить требования, которые оно хочет удовлетворить с помощью совместной деятельности с иностранной фирмой. Желает ли оно посредством организации СП увеличить объем производства уже выпускаемой продукции

или расширить ее номенклатуру, привлечь иностранную технику и технологию, пробиться на мировой рынок, улучшить руководство предприятием или всего лишь намеревается получить значительную сумму свободно конвертируемой валюты?

Иностранные предприятия бывают разные и по масштабам производства, и по техническому оснащению, и по финансовому обеспечению. Остановившись на одном из кандидатов в партнеры по СП, отечественное предприятие должно досконально изучить возможности иностранной фирмы, ее способности отвечать хотя бы части тех требований, которые стоят перед отечественным предприятием. При этом особое внимание следует обратить на отношение потенциального партнера к своим обязательствам, насколько можно ему доверять. Об имидже иностранного предпринимателя-совместника можно составить представление в ходе переговоров, интервью или других доступных источников.

Следует отметить, что хорошее знание иностранного участника совместного предприятия особенно ценно в свете тех случаев, когда иностранный инвестор участвовал в СП лишь только на период его освобождения от налогов, а по окончании этого срока прекращал свою деятельность.

Как известно, одна из главных экономических проблем состоит в выяснении соотношения форм собственности на предприятие и эффективности производства и связь с этим соотношением социального вопроса. Возникает эта проблема и в совместных предприятиях. Если трудовые отношения на национальных предприятиях регулируются местным законодательством, то на совместных предприятиях их нормы определяются условиями контрактов. Поэтому на СП могут возникнуть проблемы, порожденные различиями в оплате труда иностранного и местного персонала, а также в условиях работы и быта на этих предприятиях. Мировая практика свидетельствует, что различный подход партнеров к решению социальных проблем может осложнить экономическое сотрудничество. Но в то же время она показала, что

функционирование совместных предприятий не привело к каким-либо крупным социальным потрясениям.

2.4. Сущность и цели создания свободных экономических зон

Свободные экономические зоны (СЭЗ) — ограниченные территории, города, морские и авиационные порты, в которых действуют особые льготные экономические условия для национальных и иностранных предпринимателей, способствующие решению внешнеторговых, общеэкономических, социальных, научно-технических и научно-технологических задач.

В документах Киотской конвенции (1973 г.) под свободной экономической зоной (или “зоной франке”) понимается часть территории страны, на которой товары рассматриваются как объекты, находящиеся за пределами национальной таможенной территории. Иными словами, территория, где соблюдается принцип “таможенной экстерриториальности”.

В мировой практике создания СЭЗ существуют два пути. ***В первом случае*** во главу угла ставят **“территориальный подход”**, то есть рассматривают СЭЗ как конкретную, определенную территорию, на которую распространяется соответствующий льготный порядок существования.

Другой подход - “режимный”, то есть зону рассматривают как конкретное комплексное предприятие, которому предоставлены определенные преимущества при соблюдении определенных условий (Рис.2.1.).

Задачи, которые ставят перед собой государства, создавая СЭЗ, ТПР, тоже неоднозначны. Одни государства пытаются решать с помощью зон проблемы конкретных регионов, связанные с ожидаемой безработицей, низким уровнем экономико-социального развития, защитой интересов, как производителей, так и потребителей.

В других странах свободные экономические зоны используются в общественных интересах в качестве интегративного экономического

механизма, эффективного средства накопления и распространения передового зарубежного опыта хозяйствования и управления, повышения конкурентоспособности собственного производства. Но чаще всего ставятся обе задачи в органичном единстве.

Кроме общих, можно сказать, глобальных задач, определяются и конкретные задачи. Эти задачи, цели можно было бы объединить в **три крупных блока: экономический, социальный и научно-технический.**

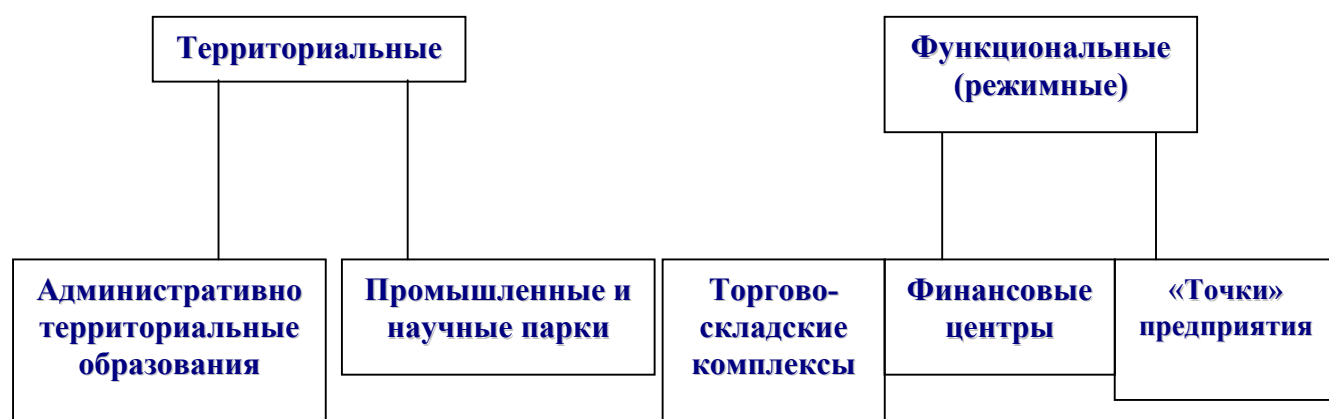


Рис. 4.1. Пути создания свободных экономических зон

Экономические цели:

- привлечение иностранного и национального капитала благодаря специальным льготным экономическим механизмам, стабильной законодательной базе и упрощению различных организационных процедур;
- использование преимущества международного географического разделения труда и международного обращения капитала для расширения экспорта готовых изделий, рационального импорта и создания импортозамещающего механизма производства;
- ликвидация монополии внешней торговли через предоставление доступа к различным формам внешнеэкономической деятельности всем организациям и предприятиям **СЭЗ**;
- рост валютных поступлений в бюджет страны и регионов.

Социальные цели:

- ускорение развития отсталых регионов за счет концентрации в пределах зон ограниченных национальных ресурсов;
- повышение занятости населения, создание новых рабочих мест, борьба с безработицей;
- создание слоя высококвалифицированной рабочей силы за счет изучения и внедрения на практике мирового опыта в сфере организации, управления, финансов; воспитание культуры менеджмента, ориентированной на мировые требования к технологии управления;
- удовлетворение населения в высококачественных товарах народного потребления, насыщение внутреннего рынка.

Научно-технические цели:

- привлечение передовых зарубежных и отечественных технологий;
- ускорение инновационных и внедренческих процессов;
- привлечение зарубежных ученых и специалистов;
- повышение эффективности использования мощностей и инфраструктуры конверсионных комплексов.

Зарубежный опыт и еще весьма скромный опыт СНГ свидетельствует, что необходимыми условиями для создания свободных экономических зон являются:

1. Политическая стабильность в стране и в тех регионах, где создаются СЭЗ.
2. Стабильная и всесторонняя законодательная база, определяющая экономические, социальные, административно-управленческие, финансово-налоговые и др. права СЭЗ.
3. Природно-географические условия (местоположение территорий, где создаются СЭЗ, близость к транспортным магистралям, учет соседей, агроклиматических ресурсов и др.).

4. Хорошо развитая инфраструктура связи, транспорта, социальных условий, энергетики.

5. Развитая коммерческая инфраструктура по обслуживанию СЭЗ (банки, консалтинговые и юридические фирмы, аудиторские организации, транспортные услуги).

6. Наличие (или создание) эффективной структуры административного управления СЭЗ, способность руководителей территории овладеть новой культурой управления.

Немалую роль в становлении СЭЗ играет и исторический фактор. Создавая свободные экономические зоны, многие страны испытали ряд трудностей.

Одни из них были связаны с необходимостью значительных первоначальных капиталовложений в развитие инфраструктуры СЭЗ, что усиливало нагрузку на государственный и региональный бюджеты.

Другие возникли в результате переоценки потенциальной заинтересованности зарубежных инвесторов в сотрудничестве с СЭЗ.

Нельзя не обратить внимание и на такой момент: льготные условия функционирования капитала в СЭЗ, рост иностранных инвестиций привели к оттоку в зоны ресурсов из других регионов страны, что, в свою очередь, усиливало в других регионах несбалансированность экономики. Заметим, что подобный факт мы отмечаем в нашей стране.

Многие свободные экономические зоны в своей деятельности достигают высокой эффективности благодаря огромному вкладу иностранных инвестиций, открытости для иностранного капитала. Интерес иностранных инвесторов в СЭЗ – это существенные льготы.

К преимуществам, которые создают свободные экономические зоны для иностранного капитала, следует отнести:

- 1) налоговые льготы;
- 2) доступ к национальному и региональным рынкам;
- 3) обеспечение более низких производительных затрат, в том числе за счет более дешевой рабочей силы;

- 4) возможность финансирования по сниженным процентным ставкам;
- 5) право собственности на землю.

Преимущества для национальной экономики и регионов:

- 1) более рациональное использование местных природных ресурсов;
- 2) получение новых технологий, в том числе самых современных;
- 3) развитие торгово-экспортных операций, экспортно-товарного производства;
- 4) структурная перестройка национальной и региональной экономики;
- 5) повышение занятости населения, создание рабочих мест и, как результат, снижение уровня безработицы;

- рост благосостояния населения, более высокий уровень доходов, более полное насыщение внутризонального рынка высококачественными товарами;

- временная защита национальной и региональной экономики от международной коммерции на внутреннем рынке;

- создание благоприятных условий для международного кредитования, получение новых источников финансирования;

- новые возможности для подготовки и переподготовки высококвалифицированных кадров.

По данным информационных источников ООН и ряда стран, в мире существует несколько десятков видов зонально-экономических организационных структур, где созданы различные льготы для иностранного и национального капитала.

Среди них:

- 1) зоны беспошлинной торговли;
- 2) беспошлинные экспортно-промышленные зоны;
- 3) экспортные беспошлинные зоны;
- 4) зоны беспошлинного промышленного экспорта;
- 5) экспортные промышленные зоны;
- 6) внешнеторговые зоны;

Существует классификация в соответствии с размером и способом организации, согласно которой выделяют:

- зоны свободной экономики;
- зоны беспошлинного производства;
- вольные гавани;
- зоны содействия инвестициям;
- зоны совместного предпринимательства;
- научно-технические зоны;
- свободные торговые зоны;
- банковские и страховые зоны;
- открытые города;
- зоны экономического благоприятствования и др.

В международных документах для обозначения зон применяют и такое название — “свободные зоны поощрения экспорта” (СЗПЭ).

По мнению ряда зарубежных ученых, именно СЗПЭ отражают важнейшие черты экономических зон: они создаются для активного участия в деятельности мирового рынка; на них не распространяются многие экономические нормы и ограничения, которые действуют на остальной территории государств; являясь в определенной степени “свободными” зонами, СЗПЭ являются элементом государственного регулирования внешнеэкономических связей.

В одном из французских изданий дается такое определение зоны: “специальный промышленный район, находящийся физически и (или) административно за пределами таможенных барьеров и ориентированный на экспортное производство. Он имеет инфраструктуру, способную привлечь иностранный капитал и помочь им обосноваться в зоне, а, кроме того, иностранный капитал обычно находит там дополнительные стимулы и поощрения”.

Нередко понятия отдельных видов зон в литературе используются как синонимы свободной экономической зоны. В ряде публикаций, изданных на

Северном Кавказе в связи с созданием Ингушской зоны, ставится знак равенства между СЭЗ и оффшорными зонами.

Остановимся подробнее на свободных экономических зонах, наиболее распространенных в мировом хозяйстве.

1. Свободные торговые зоны, свободные порты, транзитные зоны, беспошлинные и таможенные склады на отдельных предприятиях. Эти зоны базируются на смягчении или отмене таможенных пошлин и экспортно-импортного контроля над товарами, поступающими в зону, нацелены преимущественно на перевалку, переработку и хранение грузов.

По существу именно зоны свободной торговли (**ЗСТ**) явились основой для формирования всех типов свободных экономических зон. Ведь ЗСТ появились еще во второй половине XIX в. Правда, тогда эти зоны использовались для реэкспорта товаров, а с середины XX в. все больше и больше превращались в инструмент импорта.

Как отмечается в большинстве источников, зоны свободной торговли представляют собой своеобразные “коммерческие центры”, деятельность которых направлена на ускорение товарооборота и стимулирование внешней торговли.

ЗСТ представляет собой ограниченную территорию, которая рассматривается вне таможенной территории государства (она может быть и в морском порту, и на аэродроме) с учетом выгодного расположения и высокотехнологического оборудования.

Еще раз подчеркнем, что “свобода” **ЗСТ** состоит только в смысле освобождения товаров от уплаты таможенных пошлин, налога на импорт, других видов финансового контроля. Другие же законы, инструкции, положения, которые относятся к общественному производству, социальной сфере, различным налогам на физических и юридических лиц, охране окружающей среды, условиям труда и безопасности, действуют в зонах в полном объеме.

Товары, которые ввозятся в зону свободной торговли из-за рубежа, не декларируются, но таможенные власти имеют право осуществлять контроль внутри зоны: требовать предоставления официальной документации, проводить проверку на местах хранящихся товаров и т.д.

Цель одна: не допустить провоз контрабанды, другую антизаконную деятельность.

Существуют определенные ограничения по видам товаров, ввозимых в свободную экономическую зону. Речь идет о товарах принимающей стороны, обращение которых за пределами ЗСТ запрещено.

Это относится к огнестрельному оружию и боеприпасам, наркотикам и т.д. Но в зону может быть запрещен ввоз и товаров, которые представляют опасность для других грузов. Например, легковоспламеняющиеся вещества.

Ввозимые в ЗСТ местные товары, а также иностранные товары, оплаченные пошлиной, как правило, принято считать экспортом с таможенной территории принимающей страны.

После ввоза в зону на эти товары распространяются все принятые в зоне экспортные стимуляторы (налоговые скидки, налоговые премии, возврат сделанных ранее платежей и др.).

Товары иностранного производства, которые ввезены в зону для потребления и использования в пределах ее границы, считаются импортом и облагаются как таможенными пошлинами, так и налогами на импорт.

Обратим внимание и на такую деталь: товары, которые вывозятся из зоны для использования в принимающем государстве, облагаются таможенными пошлинами и налогами на импорт на тех же условиях, что и подобные товары, которые произведены непосредственно в зоне свободной торговли.

В большинстве развитых стран приняты законы, предусматривающие снижение таможенного тарифа и на импортные товары, в которые в определенной степени вложены результаты местного производства.

Товары, находящиеся на территории зоны свободной торговли, могут храниться неограниченное время (в соответствии с внесенной платой за

хранение). Сумма платы зависит от времени хранения, типа хранилища; сюда же включаются и страховые взносы.

Используется и контрактная система. В зонах ведутся складирование, сортировка, упаковка, выборочный контроль качества, маркировка. Эти и другие услуги в пределах зон свободной торговли оказываются разными соучастниками: это могут быть организации ЗСТ, а также местные фирмы, действующие внутри зоны независимо от администрации.

Создается сеть складов для кратковременного или случайного использования. Если ЗСТ не располагает достаточными складскими мощностями, нередко стимулируется строительство складов на арендованных у руководства зоны площадях теми, кто регулярно пользуется услугами ЗСТ.

Многие страны организуют в зонах свободной торговли выставочные павильоны для демонстрации товаров и их продажи.

Торговля, как правило, носит оптовый характер и осуществляется через аукционы или иными способами. Чаще всего розничная торговля запрещена или строго контролируется. Иное дело, когда речь идет о реализации товаров для экипажей мореходных и авиационных судов, перевозящих грузы и пассажиров СЭЗ, ТПР.

Для управления зонами свободной торговли в большинстве стран местные органы создают специальные административные структуры. В других странах для управления привлекаются коммерческие организации, но обязательно под контролем местных органов власти. В-третьих — управленческие функции возлагаются на таможенные органы.

В абсолютном большинстве стран мира проживание в зонах свободной торговли запрещается, а перечень лиц, имеющих доступ в зону, определяется с учетом коммерческой деятельности в ЗСТ.

В настоящее время ЗСТ активно действуют как в развитых странах Запада, так и в новых индустриальных, а также и в двух десятках развивающихся государств. Общая численность ЗСТ точно не определена: в разных источниках приводятся разные цифры (называют 200, 300 и даже 500). К числу старейших

ЗСТ можно отнести немецкие, возникшие в свободных городах Гамбург и Бремен еще в прошлом веке.

К концу XIX в. была создана ЗСТ в морском порту Копенгагена.

В США зоны свободной торговли стали создаваться в период президента Ф. Рузвельта, предложившего в начале 30-х годов “новый курс”. По его предложению в 1934 г. Конгресс США принял закон о ЗСТ. К концу 80-х годов здесь уже функционировало около 140 зон общего назначения и свыше 100 субзон. Эти промышленно-торговые структуры дали работу десяткам тысяч американцев.

2. Экспортные промышленные зоны (ЭПЗ). Этот вид СЭЗ, ТПР, основывается не только на применении льготного торгового и таможенного режима, но и на льготном финансировании и налоговом режиме.

Это в равной мере относится и к иностранному капиталу. ЭПЗ в основном ориентированы на производство экспортной и частично импортной продукции. Наиболее активно ЭПЗ стали создаваться после второй мировой войны, когда в странах Запада наблюдалось изменение стратегии экономического развития — от импортозамещения к экспортно-ориентируемому росту.

Здесь налицо было стремление привлечь зарубежные инвестиции в экспортные отрасли.

ЭПЗ представляют часть территории государства или региона, имеющую четко определенные административные границы и подготовленную для промышленного освоения.

В соответствии с хозяйственной специализацией

ЭПЗ имеют определенные льготы. В первую очередь, снижение или отмена таможенных пошлин. Заметим, что при этом значительно упрощается сама процедура ввоза и вывоза товаров, сокращается бюрократическая волокита. Во-вторых, налоговые льготы. Обычно ЭПЗ освобождаются на несколько лет от уплаты подоходного налога.

Могут снижаться и другие налоги, причем величина налоговых льгот зависит от разных факторов: величины поступающей иностранной валюты, технологического уровня внедряемого оборудования, количества созданных рабочих мест.

Помимо налоговых льгот, во многих странах используются различные вычеты из дохода, подлежащего налогообложению. Например, расходы на научно-исследовательские и опытно-конструкторские работы (НИОКР), на подготовку рабочих кадров.

Чтобы привлечь иностранных специалистов, для них снижается (или вообще снимается) личный подоходный налог, предоставляется возможность перевода полученных доходов за рубеж.

Еще одно направление — льготы в кредитно-валютных вопросах. Это и получение кредитов под низкие проценты, и свободное обращение в ЭПЗ различных валют, и свободная купля-продажа иностранной валюты по текущему курсу, и право неограниченного перевода прибылей, которое может осуществляться уже с первого года промышленной деятельности. Характерно, что установочные (стартовые) капиталовложения обычно возвращаются через 2-3 года.

Поскольку для развития промышленного производства в ЭПЗ требуются определенные земельные площади, многие страны практикуют снижение арендной платы на землю, на арендуемые иностранными инвесторами производственные помещения, различные сооружения.

Еще одна важная льгота — право ускоренной амортизации основных фондов. В отдельных странах благодаря разрешению на ускоренную амортизацию уже в первый год списывается почти полностью стоимость оборудования. В других странах — в течение 2-3 лет.

Эффективность функционирования ЭПЗ находится в неразрывной связи с тем, насколько плодотворно складываются взаимоотношения с национальными отраслями хозяйства.

И здесь ЭПЗ тоже имеет существенные льготы. Например, льготы на поставку из свободной промышленной зоны на внутренний рынок готовой продукции и полуфабрикатов или льготы, получаемые ЭПЗ при использовании местных минерально-сырьевых ресурсов.

ЭПЗ успешно функционируют во многих странах мира, в том числе в развивающихся.

Например, в небольшом островном государстве Маврикий, расположенном к востоку от Мадагаскара, в соответствии с Законом об экспортной обрабатывающей зоне в 1970 г. было создано несколько ЭПЗ. Эти зоны получили огромные льготы: освобождение на 10 лет от уплаты подоходного налога и, в дальнейшем, льготная ставка — 15%; беспошлинный импорт сырья и оборудования и экспорт готовых изделий; свободный вывоз не только доходов, но и основного капитала; льготные тарифы на потребляемую энергию и аренду производственных помещений. Открывая дорогу иностранным инвестициям, правительство Маврикия вместе с тем всячески способствовало активизации местного предпринимательства, различными льготами привлекая его к участию в ЭПЗ. И результат вскоре дал о себе знать: удельный вес национального капитала возрос до 50% всех капиталовложений ЭПЗ.

В общей совокупности экспортно-производственных зон выделяют зоны **совместного предпринимательства** (Югославия, Венгрия, Болгария), **зоны свободного предпринимательства** (США), **предпринимательские зоны** (Великобритания), **специальные экономические зоны** (КНР). К ним могут быть отнесены также отдельные иностранные предприятия, пользующиеся особыми льготами и обслуживающие преимущественно внешние рынки. Например, в приграничных районах Мексики американские фирмы создали заводы («макиладорс»), поставляющие произведенную продукцию на рынки США. По существу, экспортно-промышленные зоны представляют собой совокупность такого рода «мировых» фабрик, поэтому этот термин может употребляться и для определения территории, и для характеристики статуса.

Экспортно-промышленные зоны, несмотря на специфику, имеют общие черты, касающиеся главным образом коммерческих и финансовых стимулов и условий деятельности для иностранных инвесторов. Иностранный инвестор практически во всех странах не имеет каких-либо ограничений на свою деятельность в такой зоне и, прежде всего, на право перевода прибыли и капитала.

3. Банковские и страховые зоны с льготным режимом осуществления этих операций. Во многих странах эти зоны являются как бы частью **ЭПЗ**, когда в зонах создаются филиалы иностранных банков, каких-либо финансовых организаций, что открывает промышленным предприятиям, расположенным в **ЭПЗ**, доступ к международным финансовым рынкам для получения льготных займов.

4. Технологические зоны (технологические парки, технополисы), обеспечивающие на основе различных льгот разработку и внедрение современной технологии с помощью не только национальных, но и иностранных предприятий и организаций.

Отличительная черта этих зон заключается в том, что на их территории объединяется научная и производственно-технологическая деятельность в форме современных наукоемких фирм, сосредоточенных вокруг крупного научно-исследовательского центра или университета. Цель создания таких зон — мобилизовать все доступные материальные и трудовые ресурсы для ускорения передачи новых высоких технологий в промышленность, обеспечить новые рабочие места, диверсифицировать экономику в регионе и в стране.

Свободные технологические зоны (**СТЗ**) наиболее ярко проявились в эпоху **НТР**, когда практически во всех странах стали активно развиваться наукоемкие отрасли, когда увеличились ассигнования на проведение **НИОКР**. К примеру, в Японии только в 1975-1985 гг. эти расходы возросли более чем в 3 раза.

При этом наукоемкие производства в этой стране опираются на мощную поддержку государства, которое предоставляет научным организациям и

наукоемким отраслям дешевые кредиты, субсидии, льготное налогообложение, повышенные нормы амортизации и др.

В послевоенные годы Япония была самым крупным импортером лицензий и патентов; с 1950 по 1990 г. японские компании закупили и освоили более 55 тысяч лицензий. Но в 80-90-е годы Япония сама являлась крупнейшим экспортером новых технологий. И в этом немалую роль сыграло создание свободных технологических зон.

В зависимости от того, что преобладает в экономической структуре научно-технологической зоны, различают три их типа.

Первый — **инновационный центр**. Это экономическая структура, размещенная в пределах небольшого участка и предназначенная преимущественно для маленькой, только что созданной компании.

Второй - **собственно научный парк**. Это достаточно большая территория, на которой размещаются наукоемкие фирмы разных размеров и стадий развития, позволяющая развертывать небольшие производства на основе научно-технических разработок местного исследовательского центра (университета).

Третий - **исследовательский парк**. Это структура, в рамках которой научно-технические новшества разрабатываются только до стадии технического прототипа. В таких парках объединяются промышленные компании, научно-исследовательские и опытно-конструкторские учреждения, с приоритетным развитием последних. Например, «классический» исследовательский парк в районе Бостона объединяет свыше 700 промышленных компаний по производству компьютерной техники. Но из 22 млн. кв. футов территории, отведенной под промышленные и научные сооружения, примерно 2/3 занято научно-исследовательскими и опытно-конструкторскими учреждениями.

История научных парков насчитывает более 400 лет. В США первые парки возникли в районах Сан-Франциско и Бостона, в Великобритании — 11 Кембридже. Они сыграли большую роль в развитии ЭВМ и авиакосмической

техники и послужили прообразом создания сети научных парков в этих странах и во всем мире.

Свободные технологические зоны привлекли внимание правительств и компаний новых индустриальных стран таких, как *Бразилия, Малайзия, Мексика, Индия, Южная Корея* — здесь появляются технопарки.

Технологический парк (ТП) — это региональная система совместного предпринимательства, основанного на сочетании деятельности научных учреждений, осуществляющих фундаментальные капиталовложения, прикладных НИЦентов при организации и осуществлении разработок, в первую очередь, в национальных отраслях. ТП функционируют на основе венчурного капитала и имеют целью создание принципиально новых базовых технологий и образцов промышленной продукции. Венчурные (рисковые) операции обычно проводят инновационные банки, связанные с кредитованием и финансированием научно-технических разработок и изобретений.

В новых индустриальных странах Азии' насчитывается около 10 технопарков. Их прототипами явились первый американский научный парк вблизи Сан-Франциско, который носит название «Силиконовая долина», и японский город науки Цукуба. Наиболее крупный научный парк среди парков КИС находится на Тайване. Он был образован в 1980 г. на базе двух крупнейших национальных университетов, в которых насчитывается 12 тыс. квалифицированных специалистов. В этом парке базируются Научно-исследовательский институт промышленной торговли, Объединенная корпорация по разработке микроэлектроники, Тайваньская компания по производству полупроводников, Научно-исследовательский институт электроники, Центр по развитию биотехнологии. Кроме того, в технопарке расположены отделения свыше 100 промышленных корпораций, более половины которых — филиалы ведущих ТНК промышленно-развитых стран, главным образом из США. Привлекается большое число фирм — разработчиков программного обеспечения.

5. Комплексные зоны (свободные или “открытые” города, особые районы и др.). В реальной жизни, как правило, зон «чистого типа», специализирующихся на одной функции, практически нет. Наиболее распространены зоны, в которых сочетаются торговые, таможенные, производственные, исследовательские функции, то есть **комплексные (комбинированные) зоны**. Это связано с тем, что они не только предполагают выполнение различных функций, но и допускают различную ориентацию инвесторов. Поэтому при их создании важно определить приоритеты функций и последовательность создания конкретных секторов в зонах. Именно в таких зонах, охватывающих города, районы, области и края (или их части), возможно образование новых административно-территориальных единиц или включение в состав зоны прилегающих территорий, преимущественно в районах нового хозяйственного освоения и развития их как зон совместного предпринимательства (ЗСП). Комплексные зоны характерны для Китая.

В отдельных государствах в последние десятилетия функционируют так называемые “предпринимательские зоны”, расположенные, как правило, в депрессивных районах (например, в угольных бассейнах Великобритании — Йоркшир и Мидленд; США — Аппалачский).

Цель этих зон — оживление хозяйственной деятельности путем предоставления частным предпринимателям значительных финансово-кредитных и налоговых скидок.

Предпринимательские зоны стали активно создаваться в **США** в конце 80-х годов, когда сразу почти в сорока штатах и в национальном округе Колумбия возникли территории с различными льготами.

Так, более полусотни предпринимательских зон возникло в штате Иллинойс, в том числе около десятка в агломерации Чикаго. В этом городе они были созданы в тех городских районах, где уже значительное время шел процесс спада производства, росла безработица, снижались доходы населения.

В основном это были кварталы, где проживало негритянское и латиноамериканское население. Фирмы и компании, которые возникли в этих

зонах (или существовали ранее), брали на работу, в первую очередь, безработных и людей, материальное положение которых было ниже официальной черты бедности.

Именно поэтому эти фирмы и предприятия получили различные льготы: пониженный налог на собственность, займы на выгодных условиях, освобождение от городского налога на продажи (когда речь идет о покупке строительных материалов), скидки при уплате подоходного налога.

Предприятия зоны были весьма заинтересованы в создании новых рабочих мест, ибо получали также налоговую скидку в размере 500 долларов за каждое новое рабочее место для потерявших работу местных жителей. Если предприятия, осуществляющие инвестиции, смогут в предпринимательской зоне создать не менее 200 рабочих мест или сохранить 2000 рабочих мест, то они освобождаются от уплаты 5%-ного налога на продажи.

Этот налог в том же штате Иллинойс взимается с предприятий при приобретении ими различного оборудования.

Отметим и такую льготу: предприятия, которые в предпринимательской зоне создают не менее 200 новых рабочих мест или сохраняют 1000 рабочих мест, получают освобождение от платы за газ и электроэнергию.

В других штатах предоставляются и иные льготы. Все это способствовало созданию значительного количества рабочих мест. Например, в том же Чикаго только за три года (**1984-1986 гг.**) в предпринимательских зонах было создано свыше 80 предприятий с более чем *1800 новых рабочих мест*.

Кроме крупных городов, предпринимательские зоны в **США** получили широкое распространение в небольших городках и в сельских населенных пунктах. Именно сюда предпринимателей привлекают наличие свободных земель, не очень высокий уровень стоимости жизни, низкая преступность и ряд других моментов.

6. Оффшорные зоны (от англ. offshore, что дословно означает «вне берега») составляют особый класс среди свободных экономических зон. Их

отличие от СЭЗ состоит в том, что зарегистрированные в них предприятия не имеют права осуществлять никакую производственную деятельность.

Основным признаком оффшорной юрисдикции является льготный характер налогообложения. Налоговые льготы для компаний, зарегистрированных в оффшорной зоне или оффшорных компаний (ОК) представляют собой, как правило, полное освобождение от уплаты всех местных налогов. ОК обязаны уплатить лишь разовый регистрационный сбор и оплачивать годовой сбор, ставки которого фиксированы и не зависят от финансовой активности компании.

Другим признаком деятельности в режиме оффшора является запрет на коммерческие операции на территории страны регистрации ОК.

При учреждении ОК возможна реализация прав налогоплательщика по выбору любых, допустимых законом методов для уменьшения налоговых обязательств и освобождения от высоких таможенных тарифов, валютного контроля, а также экспортных и импортных квот.

Привлекательным для клиентов является высокий уровень банковской и коммерческой секретности, лояльность государственного регулирования, а также анонимность реальных владельцев компании, обеспечиваемая возможностью трастового управления компанией.

Льготный режим в оффшорной зоне (ОЗ) определяется также отсутствием валютных ограничений, свободным вывозом прибылей, отсутствием таможенных пошлин и сборов для иностранных инвесторов, низким уровнем уставного капитала (который часто декларируется, но не оплачивается), экстерриториальностью и др. Причем, льготный режим достаточно стабилен.

Однако, следует отметить, что таможенные и налоговые службы многих стран систематически подвергают проверке сделки при участии фирм из ОЗ.

Другим негативным фактором оффшорного бизнеса выступает проявление недоверия к ним со стороны государственных властей. Оффшорные компании сталкиваются с трудностями при получении банковских кредитов и поиске деловых партнеров.

В зависимости от назначения в бизнесе сложились стандартные типы
Оффшорных компаний, основными из которых являются:

1. торгово- посреднические фирмы:

- экспортно- импортные фирмы;
- закупочные и дистрибьюторские компании.

2. компании холдингового типа:

- оперативно холдинговые компании;
- инвестиционные компании;
- компании по владению судами;
- компании по владению недвижимостью;
- компании по владению объектами промышленной

собственности.

3. компании финансового профиля:

- оффшорные банки;
- финансовые посреднические компании;
- предприятия страхового сектора;
- компании общего страхования;
- управляемые или кэптивны компании;
- перестраховочные компании.

2.5. Внешнеторговое посредничество

Посредники — это лица, соединяющие стороны, желающие заключить сделку. Посредники действуют в области перевозки, хранения, страхования, сбыта товаров и в других сферах. В качестве посредников могут выступать как отдельные лица, так учреждения. В отличие от торговцев, которые ведут дело за свой счет и выступают самостоятельно в системе производства и потребления, посредники работают за счет поручителя и получают за это вознаграждение. К посредникам относятся брокеры, дилеры, комиссионеры, консигнаторы, маклеры, оптовые покупатели, торговые и промышленные агенты. Более половины международного товарного обмена осуществляется

при содействии таких не зависящих от производителей и потребителей товаров лиц, организаций, торговых фирм.

Посредническая фирма — это коммерческое предприятие или организация, стоящая между производителями и потребителями товаров и содействующая реализации товаров. В юриспруденции к посредническим фирмам часто относят только те фирмы и организации, которые содействуют продавцам и покупателям в заключении контрактов и исполнении на их основе посреднических операций.

Торговое посредничество во внешних экономических связях — это довольно широкое понятие.

Посреднические операции, совершаемые по поручению экспортера или импортера независимыми фирмами-посредниками на основе отдельных поручений или специальных соглашений, [охватывают поиск иностранных партнеров, подготовку документации для совершения сделок и их совершение, транспортно-экспедиторские операции, кредитно-финансовое обслуживание, страхование товаров, рекламирование товаров, послепродажное обслуживание, изучение и анализ рынков сбыта, выполнение таможенных формальностей и др.

Цель привлечения посредников — повышение экономичности внешнеторговых операций. Например, при экспорте торговый посредник освобождает производителя товара от многих обязанностей, связанных с реализацией этого товара. Он доставляет товар в страну импортера, сортирует, упаковывает, подбирает товар по ассортименту, стремится приспособить его к запросам рынка. Таким образом, экспортер (производитель) использует опыт и знания посредника, чтобы закрепиться на иностранном рынке, и в то же время он экономит средства, которые потребовались бы ему для развертывания собственной сбытовой сети в стране-импортере. Экономит потому, что торгово-посреднические фирмы часто создают свою материально-техническую базу: складские помещения, демонстрационные залы, ремонтные мастерские, розничные магазины и др.

Участие посредников повышает экономичность операции (несмотря на выплату посредникам вознаграждения):

- возрастает оперативность в сбыте товаров, в результате за счет ускорения оборота капитала увеличивается прибыль;
- оперативная и активная реакция посредников на изменение рыночной конъюнктуры дает им возможность успешнее работать в интересах экспортера, реализуя товар на более выгодных условиях. Контактируя с потребителями, посредники являются источником ценной первичной информации об уровне качества и конкурентоспособности товаров;
- техническое обслуживание, предпродажный сервис, осуществляемые посредниками, и сокращение сроков поставок с промежуточных складов способствуют повышению конкурентоспособности;
- создание и развитие сбытовой сети преуспевающими посредниками экономит средства экспортеров;
- специализация посредников обычно на массовом сбыте определенных товаров позволяет снизить издержки обращения на единицу реализуемого товара и дает дополнительную коммерческую выгоду.

Конечно, привлечение посредников требует предварительного экономического обоснования, и если окажется, что посредники не обеспечивают получение дополнительной прибыли по сравнению с самостоятельным сбытом товаров экспортерами, то их привлекать нерационально.

В целом же в практике мировой торговли посредники привлекаются достаточно широко, так как это дает покупателям те же преимущества, что и продавцам.

При выделении видов посреднической деятельности определяющими факторами являются:

- 1) лицо, от имени которого действует посредник (он сам или

производитель), т.е. для кого в результате операций по средника возникают юридические последствия — для нет самого или для обслуживаемого им производителя;

2) за чей счет действует посредник (за свой или за счет производителя), т.е. на чей счет относятся расходы или доходы, возникшие в результате операций посредника, — на счет самого посредника или на счет обслуживаемого им производителя. В практике зарубежных государств выделяются следующие виды посреднических операций.

- *дилерские операции* — посредник действует от своего имени и за свой счет;
- *комиссионные операции* — посредник действует от своего имени, но за чужой счет;
- *операции по договорам поручения, агентские поручения* — посредник действует от чужого имени и за чужой счет.

Исходя из предложенной классификации и в зависимости от характера функции торговых посредников, в мировой практике различают следующие виды торгово-посреднических фирм:

- торговые фирмы, или дилеры;
- комиссионные фирмы;
- торговые агенты. Особый вид агентов — брокеры.

Торговые фирмы осуществляют дилерские операции по перепродаже товаров. Они ведутся посредниками от своего имени и за свой счет; юридически это оформляется *договорами купли-продажи*. При этом торговый посредник выступает стороной как договора на покупку товара, так и договора на его последующую продажу (перепродажу), а во время между покупкой и продажей он становится собственником товара. Приобретение права собственности на товар в результате сделки купли-продажи означает, что посредник, или дилер, несет все иски при возможной утере или гибели товара.

В области внешней торговли торговые фирмы в зарубежных странах подразделяются на торговые дома, экспортные фирмы, импортные фирмы,

оптовые фирмы, розничные фирмы, дистрибьюторов, стокистов. Эта классификация принята в целях уточнения и разграничения функций и является чисто условной, так как на практике многие фирмы занимаются двумя или более, а зачастую и всеми видами дилерской деятельности.

Торговые дома — это многопрофильные, многофункциональные компании или ассоциации, занимающиеся торгово-посреднической и коммерческой деятельностью. Часто они занимаются и производственной деятельностью, связанной в основном с обработкой реализуемых товаров. В международном понимании торговый дом — это фирма или компания, представляющая собой ассоциацию торговых, складских, производственных и т.д. предприятий и осуществляющая свою деятельность, как в собственной стране, так и за рубежом. *Экспортные фирмы* также чаще всего выступают в роли дилеров, закупая за свой счет товары, на внутреннем рынке, а затем перепродавая их от своего имени за границу. Свои отношения с контрагентами экспортные фирмы оформляют особыми дилерскими соглашениями, которые по существу являются договорами купли-продажи, хотя имеют специфические особенности.

Импортные фирмы являются по сути своей дилерами. Они закупают за свой счет товары за границей, а затем продают их от своего имени на внутреннем рынке промышленникам, оптовым и розничным торговцам.

Эти фирмы создают на складах товарные запасы и при необходимости немедленно поставляют товары на внутренний рынок. Импортные фирмы закупают товары или непосредственно у иностранных экспортеров, или на товарных биржах и аукционах, или через закупочные конторы, открываемые ими за рубежом.

Оптовые фирмы являются посредниками-дилерами между промышленными или заготовительными предприятиями и различными торговыми фирмами. Закупая за свой счет товары крупными партиями за рубежом или внутри страны, они в дальнейшем реализуют эти товары отдельным потребителям более мелкими партиями. За счет разницы в цене создается прибыль.

Розничные фирмы проводят дилерские Операции по импорту и экспорту товаров, не пользуясь при этом услугами экспортных, импортных и оптовых фирм. Крупные розничные фирмы располагают широкой сетью филиалов, дочерних компаний и закупочных контор за рубежом. Посылочные розничные фирмы принимают заказы от иностранцев и граждан, проживающих за пределами своей страны.

Дистрибьюторы (англ. distribution — распределение) занимаются распродажей товаров, определенных в дилерских соглашениях. Фирмы осуществляют основные импортные операции, и выступают в качестве торговцев по договору на основе соглашения о предоставлении им права на продажу. Они получают исключительное право на закупку и продажу от своего имени и за свой счет определенного перечня товаров или услуг на определенных рынках. Дистрибьюторская фирма находится в стране-импортере.

Стокисты— дилерские фирмы, осуществляющие экспортно-импортные операции на основе специального *договора о консигнационном складе*. Такой договор заключается в дополнение к основному дилерскому договору о предоставлении исключительного права на продажу. Функция стокиста может являться дополнительной функцией оптовой фирмы; стокисты имеют собственные склады, покупают и продают товары за свой счет и; от своего имени.

Брокеры, или простые посредники, — это торговые фирмы, организации, отдельные лица, которые подыскивают взаимозаинтересованных продавцов и покупателей, сводят их, но сами непосредственно не участвуют в сделках. Брокер выступает на высокоорганизованных рынках товаров и услуг, действует по определенным направлениям, например, фрахтование, страхование. Брокеры торгуют крупными партиями товаров, недвижимостью большой стоимости, что позволяет им предлагать за свои услуги более низкие по сравнению с другими посредниками ставки вознаграждения. Они заключают сделки за счет доверителя от его либо от своего имени. Через брокера проходят встречные

предложения сторон, он не соприкасается непосредственно с товаром, после заключения сделки продавец отправляет товар прямо покупателю.

Брокеру предоставляются специальные полномочия на заключение каждой отдельной сделки, и он обязан действовать строго в пределах этих полномочий.

Крупные брокерские фирмы сотрудничают с банками в кредитовании покупателя, в отдельных случаях сами выступают в роли кредитора, принимают также на себя поручительство за исполнение сделки, т. е. выступают как гаранты — за дополнительную плату.

Наиболее распространены брокерские фирмы в Англии, где они монополизировали торговлю многими сырьевыми и другими биржевыми товарами. Россия, например, экспортирует лесные товары в Великобританию только через брокерские фирмы.

По первому требованию клиента брокер обязан предоставлять ему отчет обо всех проведенных по его поручению операциях. За свои услуги брокер получает обусловленное, нередко устанавливаемое торговым обычаем вознаграждение. Размер этого вознаграждения при товарных операциях колеблется от 0,25 до 2—3% от суммы сделки.

С брокерами могут заключаться соглашения, расширяющие их обязательства, например, кредитование торговых операций и гарантирование платежеспособности покупателей (договоры доверительности). К внешнеторговым операциям часто привлекаются посредники, которые по соглашениям берут на себя обязательства исследовать рынки, проводить рекламные кампании, формировать в деловых кругах благоприятное мнение об экспортерах, информировать экспортеров о международных торгах, возможностях предстоящих закупок, подыскивать покупателей и организовывать с ними деловые встречи, содействуя при этом в заключении контрактов.

В качестве таких посредников стараются подобрать авторитетные фирмы или лиц, пользующихся уважением в деловых кругах, достаточно компетентных в торговле определенными товарами. Таким посредникам чаще

всего не приходится вкладывать больших средств в свою деятельность, хотя вознаграждение они могут получать достаточно весомое. Почему? Да потому, что вознаграждение, которое выплачивают им продавцы, — это не столько компенсация затрат, сколько оценка их солидного положения в деловых кругах, их компетентности, активной работы на рынке.

Поверенные. Продавцы или покупатели являются *доверителями*. Доверители привлекают фирмы, организации и отдельных лиц — *поверенных* — к совершению сделок от имени и за счет доверителей. Такая практика широко распространена в странах континентальной Европы.

В специальной литературе и в коммерческой практике поверенных часто называют *представителями*. Будем считать с определенной оговоркой эти термины идентичными. Оговорка же заключается в следующем. По соглашению с доверителем агент-представитель только представляет интересы доверителя на определенном рынке по согласованной номенклатуре товаров. Он не получает права подписывать какие-либо контракты на предлагаемый товар ни от своего имени, ни от имени доверителя. Обязанности агентов-представителей сводятся к следующему.

- осуществлять маркетинговые исследования и информировать доверителя (принципала) о требованиях рынка;
- информировать доверителей о технических требованиях к товарам и направлять им ценовую информацию;
- содействовать заключению контрактов, осуществлять рекламу и создавать в деловых кругах благоприятное мнение о доверителях.

Агенты-представители организуют деловые контакты доне ригелей (принципалов) с импортерами товаров, с правительственными и другими организациями, от которых зависят решения о размещении заказов.

Агенты-поверенные работают с доверителем (принципалом) на основании *договора поручения*, согласно которому доверенный получает право заключать сделки и принимать другие обязательства от имени и за счет доверителя. Когда заключается договор поручения, представители переходят в разряд

поверенных.

При заключении с поверенными договоров поручения оформляется *доверенность* — документ, в котором фиксируются полномочия представителя совершать сделки или иные правомерные действия от имени другого лица (доверителя). Доверенность служит средством реализации договора представителя. Действия представителя на основании доверенности создают права и обязанности непосредственно для доверителя. Доверенность выдается в письменной форме. Как правило, максимальный срок ее действия — три года, если в самой доверенности срок не указан, то она сохраняет силу в течение одного года со дня ее совершения. Различаются три вида доверенности.

1) *разовая* — дается на совершение какого-то конкретного действия,

2) *специальная* — оформляется на совершение каких-либо однородных действий,

3) *общая* (или *генеральная*) — на управление имуществом доверителя, заключение договоров, выступление в суде и арбитраже, заключение внешнеэкономических соглашений.

Передоверие полномочий допускается только в том случае, если это право оговорено в самой доверенности, либо, если это необходимо, для охраны интересов доверителя. Действие доверенности прекращается по истечении ее срока, ликвидации юридического лица, от имени которого она выдана, а также в других случаях, предусмотренных законодательством.

Существенной частью договора поручения является подробное изложение полномочий поверенного по коммерческим и техническим условиям сделок.

Доверители исполняют подписанные поверенными контракты (так высока степень доверия), возмещают понесенные поверенными затраты и, конечно, выплачивают вознаграждение, тем самым оценивая компетентность и оперативность посредников.

По законодательству ряда стран (ФРГ, Швейцария, Австрия, Лихтенштейн) поверенные имеют право на получение вознаграждения и по тем сделкам, которые доверители самостоятельно заключили с партнерами, но

поверенные ранее подписывали для доверителей контракты с этими же партнерами (вот так справедливо охраняются права поверенных).

Поверенные, с которыми доверители устанавливают отношения длительного сотрудничества, тем самым расширяя *их* обязанности по защите своих коммерческих интересов, в ФРГ называются торговыми представителями, во Франции — торговыми агентами, в Швейцарии — агентами.

Комиссионеры. Ознакомимся с основными понятиями, связанными с комиссионной торговлей. Сам термин "*комиссия*" означает договор, по которому одна сторона (*комиссионер*) обязуется по поручению другой стороны (*комитента*) за вознаграждение (*комиссию*) заключить сделку от своего имени, но в интересах и за счет комитента.

Комиссионер — торговый посредник, который продает и покупает товары от своего имени, но за счет и по поручению поручителя (комитента) за оговоренное вознаграждение (*комиссию*) Комиссионер действует строго в пределах предоставленных ему полномочий, в противном случае поручитель может расторгнуть договор торговой комиссии и взыскать с комиссионера убытки. Комиссионер обязан передать поручителю все полученное по заключенной сделке. Однако он не несет ответственности перед поручителем за неисполнение сделки третьим лицом, если только это особо не оговорено дополнительным соглашением, по которому комиссионер берет на себя ответственность за платежеспособность и состоятельность третьего лица. В таком случае у комиссионера возникает право на дополнительное вознаграждение.

Комитент — сторона в договоре торговой комиссии, от которой исходит поручение на совершение сделок комиссионером. В области внешней торговли комитент может давать поручение комиссионеру на совершение разовой сделки или ряд сделок в течение определенного периода по импорту, экспорту, фрахтованию, найму, банковским операциям и т.д., поручения комитента комиссионер осуществляет от своего имени, но за счет комитента. Комитент

возмещает комиссионеру все расходы, связанные с выполнением данного ему поручения, уплачивает обусловленное комиссионное вознаграждение.

Подписание покупателями или продавцами (комитентами) договоров с комиссионерами широко применяется в международной торговле. Такой договор называется *договором комиссии* как правило, он носит разовый характер.

Важная часть таких договоров — изложение полномочий комиссионеров по техническим и коммерческим условиям предстоящих сделок. Обычно оговариваются.

- минимальные цены реализации при экспорте товара и максимальные при его импорте;
- минимальные сроки поставок оговоренных партий товара;
- предельные технические и качественные характеристики товара,
- пределы ответственности комитентов перед комиссионерами и комиссионеров перед комитентами;
- размеры и порядок выплаты комиссионных, вознаграждений.

В таких договорах фиксируется обязанность комиссионеров в каждом случае согласовать с комитентами главные условия контрактов (количество товара, сроки поставок, цены, условия кредитов и др.).

Перед третьими лицами, т. е. партнерами с противоположной стороны, комиссионеры выступают как продавцы.

Комиссионеры несут ответственность за сохранность товаров комитентов, находящихся в их распоряжении. Комитенты сохраняют на эти товары право собственности до перехода этих товаров к покупателям. В связи с этим в договорах часто содержатся обязательства комиссионеров страховать товары в пользу комитентов. Комиссионеры несут материальную ответственность за убытки, вызванные превышением полномочий комитентов. Однако, как уже отмечалось, комиссионеры не несут ответственности за выполнение третьими сторонами обязательств по платежам, кроме случаев, когда такая ответственность предусмотрена в комиссионных соглашениях.

Как и в других формах посредничества, договоры комиссии обычно включают дополнительные обязательства комиссионеров по предоставлению комитентам дополнительных услуг по изучению рынка, рекламе, техническому обслуживанию и т.п., а также по защите их коммерческих интересов.

Когда комиссионеры самостоятельно выступают в роли продавцов или покупателей товаров с целью их последующей перепродажи, экспортная коммиссионная операция состоит из двух последовательно совершаемых сделок купли-продажи: между комитентом и комиссионером и между комиссионером и третьим лицом

В договорах оговариваются способы определения размеров, а также порядок выплаты комитентами коммиссионного вознаграждения. Вознаграждение должно не только покрывать понесенные комиссионерами расходы, но и принести им прибыль. В практике работы фирм Японии и США, а также европейских фирм, работающих на коммиссионных началах, размеры вознаграждения составляют 1,5—5% суммы сделки. Подобные размеры предусматриваются для тех случаев (и они преобладают), когда между комитентом и комиссионером совершается чисто коммиссионная операция:

- 1) комиссионер, продавая или закупаая товар, действует в пределах договора комиссии;

- 2) комиссионер при осуществлении операции ни на один момент не становится собственником товара — товар следует прямо от продавца к покупателю;

- 3) комиссионер не несет перед комитентом ответственности за выполнение обязательств третьей стороной (продавцом или покупателем). По договорам делькредере суммы вознаграждений увеличиваются за принятие комиссионерами дополнительных гарантий.

Механизм этого состоит в следующем. Если, например, третьей стороной является покупатель, т. е. конечный потребитель товара, а комитент — продавцом, то комиссионеры могут принять на себя ответственность за покупателей, точнее, за иа платежеспособность. В этом случае между

комитентом и комиссионером и заключается договор комиссии на условиях *делькредере*. Согласно этим условиям комиссионер сам компенсирует все расходы комитента, если покупатель окажется неплатежеспособным. Иногда, зная о намерениях комитента, комиссионер сам заключает договор с покупателем, а затем заключает договор с комитентом, выступая в нем как промежуточный покупатель. При такой операции комиссионер обычно переводит деньги за проданный товар комитенту после получения платежей от покупателя. Вознаграждение за такую операцию выше обычного, так как сделка уже гарантирована, и комиссионер часто получает вознаграждение в виде разницы между ценой реализации товар конечному потребителю и ценой закупки его у комитента.

Если же комитенты перепродают товары производителей, они сами финансируют внешнеторговые операции, т. е. оплачивают поставщикам стоимость товаров и затраты по их транспортировке до пунктов поставки. И в том и в другом случае комиссионные операции финансируются комитентами до полного завершения расчетов за товары.

При финансировании операций комитентов при сбыте товаров на условиях товарных кредитов комиссионеры авансируют средства на исследование рынка, рекламу, содержание персонала собственных фирм, на техническое обслуживание и организацию сбытовых сетей. Впоследствии все их затраты возмещаются комитентами.

В процессе выработки условий взаимных расчетов между комитентами и комиссионерами учитываются их административные, финансовые и даже личные отношения. Если в качестве комиссионера выступает фирма, в капитал которой комитент вложил долю средств, достаточную для контроля за деятельностью этой фирмы, то финансовые и прочие отношения поддерживаются в значительной мере на доверительных началах.

Когда через такие контролируемые смешанные общества сбывается товар на комиссионных началах и при этом в контрактах предусмотрены платежи наличными, то можно предусматривать расчеты по открытым счетам, инкассо

и банковским переводам под фирменные гарантии, если таким обществам предоставляются товарные кредиты, то можно допустить в качестве гарантии платежей акцептованные обществом *тратты*.

При расчетах с финансово независимыми иностранными агентами платежи по открытому счету, переводам и инкассо следует обеспечивать *гарантиями* авторитетных банков-корреспондентов.

Открытый счет — одна из форм расчета между продавцом и покупателем за отправленный товар. Товар или товарные Документы передаются покупателю на условиях последующей оп-і латы в установленный срок, причем стоимость товара заносится продавцом в дебет счета покупателя. Платежи могут производиться или по отдельным партиям товара через один — три месяца после отправки или же в определенные сроки. По наступлении срока покупатель вносит должную сумму и таким образом погашает свою задолженность.

Переводные операции по выполнению поручений юридических и физических лиц на осуществление переводов денежных средств проводятся как кредитными учреждениями, так к предприятиями связи.

Инкассо — получение банком платежей в пользу учреждения или лица, передавшего ему документы, против которых должен быть произведен платеж, например, документы на товар, отправленный продавцом покупателю. Инкассо широко применяется в международных расчетах. Различают чистое инкассо, куда входит инкассо переводимых и простых векселей, чеков и иных платежных документов, и документарное инкассо, т. с инкассо коммерческих документов (счетов отгрузочных и страховых документов, различных сертификатов и др.). За выполнение инкассовых операций банки взимают комиссию. Порядок совершения инкассо установлен изданными Международной торговой палатой едиными правилами, которых придерживаются большинство коммерческих банков мира.

Гарантия — это ручательство, обеспечение выполнения обязательств. В торговле продавец обычно предоставляет гарантию качества, а покупатель —

гарантию оплаты договорной стоимости товара. По согласию сторон гарантом (поручителем) исполнения договорных обязательств может стать третье лицо, например, известная фирма, банковское учреждение.

Банк-корреспондент — это банк, выполняющий на основе корреспондентского договора поручение другого банка по платежам и расчетам. Банки-корреспонденты договариваются, каким счетам будут производиться взаимные расчёты, обмениваются образцами подписей должностных лиц, тарифами комиссионного вознаграждения. Корреспондентские договоры заключаются между банками как внутри страны, так и за ее пределами. На основе корреспондентских договоров производятся расчеты по внешней торговле, в том числе аккредитивам, переводным векселям, иностранным денежным переводам.

В зависимости от вида совершаемых операций и характера взаимоотношений с комитентом различают экспортные и импортные комиссионные фирмы.

Экспортные комиссионные фирмы могут выступать представителем продавца или покупателя. Представитель продавца выполняет поручения отечественного производителя-экспортера по продаже его товаров на заграничном рынке и получает от него комиссионное вознаграждение. При этом фирма обычно берет на себя также ответственность за своевременность поставки товара покупателю, транспортировку, финансирование и документальное оформление сделки, выполнение всех формальностей в стране покупателя и в ряде случаев осуществляет гарантийное техническое обслуживание. Она может организовать по поручению комитента хранение товаров в своей стране или за границей.

Представитель покупателя выполняет поручение иностранного покупателя по закупке товаров на рынке своей страны. При этом комиссионная фирма размещает заказы иностранных импортеров у производителей своей страны. Такому посреднику комиссионное вознаграждение выплачивается покупателем. Закупка товаров в этих случаях, как правило, производится

.против твердых заказов покупателя, но иногда комиссионер делает предложение постоянному клиенту по своей инициативе.

Импортные комиссионные фирмы выступают представителями покупателей своей страны. Они размещают заказы у иностранных производителей от своего имени, но за счет отечественных комитентов. Крупные комиссионные фирмы имеют за границей своих представителей, поддерживающих непосредственный контакт с поставщиками и информирующих главные конторы о всех изменениях на рынке.

ГЛАВА 3. Сущность стратегического планирования в международном бизнесе

3.1. Роль стратегического планирование в развитии предприятия.

Этапы планирования

Исторически стратегическому планированию в бизнесе предшествовало долговременное планирование, которое практиковалось в 50-х и 60-х годах, когда рынки еще разрастались, и политика компаний базировалась на представлениях о непрерывном росте. Кризисные явления в мировой экономике начала 70-х годов, сопровождавшиеся такими явлениями, как насыщение спроса, усиление конкуренции, изменения в технологии, нестабильность внешней среды заставили пересмотреть методы планирования, ставшие неадекватными возникшим проблемам. Сформировалось понимание, что сила компании базируется на способности развить потенциалы стратегического успеха - стратегические преимущества. Чаще всего под этим понимают рыночные преимущества, такие как высокие стандарты качества продукции (услуг), низкие издержки, эффективная сеть распределения, высокий имидж. Обычно стратегические преимущества выводят из анализа, во-первых, особенностей фирмы в сравнении с ее конкурентами и, во-вторых, благоприятных и неблагоприятных факторов окружающей среды. В последнее время к этим позициям добавляют еще две: способность к быстрым изменениям в стратегии и организации в ответ на перемены окружающей среды, а также культуру организации в плане восприятия и реализации стратегии.

Непрерывное планирование, тесно связанное с постоянно действующей и используемой системой маркетинговой информации, защищает предприятие от неблагоприятных внешних влияний, позволяет своевременно выявлять и учитывать тенденции развития рынков, технологий, изменения в массовом сознании и другие факторы, определяющие условия функционирования

бизнеса и его эффективность.

Внедрение на практике стратегического планирования дает ряд преимуществ, поскольку оно заставляет фирму более четко определять свои задачи и политику; ведет к более четкой координации усилий работников организации и определению показателей деятельности фирмы для последующего контроля; приучает руководителей постоянно мыслить перспективно и готовить предприятие к неблагоприятным изменениям во внутренней и внешней среде; позволяет более наглядно демонстрировать взаимосвязь всех должностных лиц.

Многочисленные исследования показывают, что стратегическое планирование повышает качество управления, приводит его в соответствие с требованиями быстрых и часто непредсказуемых изменений во внешней среде. Это способствует росту обоснованности управленческих решений и концентрации долгосрочной и текущей деятельности менеджеров, направленной на достижение глобальных целей фирмы.

При разработке стратегии учитывается множество факторов: характер деятельности предприятия, его структура и кадровый потенциал, особенности отрасли, тенденции развития макроэкономических процессов, состояние правовой базы, регламентирующей условия хозяйственной деятельности и др.

Горизонт стратегического планирования, т.е. временной интервал, на который ведется планирование, обычно варьируется от одного года до пяти лет и в каждом конкретном случае зависит от стабильности экономического состояния и предсказуемости будущего, срока внедрения принятых стратегических решений, средней продолжительности времени, необходимого для реализации конкретной идеи от ее зарождения до практического внедрения.

Количество и содержание этапов разработки стратегических планов, а также сама их форма могут существенно изменяться в зависимости от конкретных условий. К числу факторов, которые влияют на последовательность и содержание работ по стратегическому планированию и управлению, относят: форму собственности предприятия; его тип

(специализированное или диверсифицированное), отраслевую принадлежность; уровень концентрации производства (большое, среднее или малое предприятие); уровень развития рыночных отношений и рыночной инфраструктуры; состояние маркетинговой ориентации предприятия; уровень освоения методов стратегического планирования и т.д.

Таким образом, в разработке стратегии планирования условно выделяют такие этапы:

- стратегический анализ и прогностическое обеспечение;
- определение цели и задач предприятия;
- вариантная разработка стратегии (собственно стратегическое планирование);
- реализация;
- контроль за выполнением;
- оценка и корректировка стратегического плана.

Стратегический анализ и прогностическое обеспечение разработки стратегии.

На этом этапе формируется информационная база стратегического планирования и управления, исследуются тенденции развития широкого круга процессов и явлений в отрасли, на рынках сбыта, в целом в экономике, которые влияют на условия функционирования предприятия. При этом определяются наиболее важные проблемы и факторы развития организации, перспективы и потенциальные угрозы, связанные с процессами, которые происходят во внешней среде.

Целью первого этапа работ являются качественный и количественный анализ текущего состояния и учет многих факторов, которые влияют на результаты производственно-хозяйственной деятельности предприятия. Это позволяет определить сильные его стороны, возможности и угрозы, связанные с влиянием внешней среды, выйти на совокупность необходимых решений по основным направлениям деятельности объекта управления и приступить к

предварительной вариантной их разработке.

Определение целей и задач предприятия

На основе первого этапа работ определяются глобальные цели предприятия (его «миссия», «программное заявление»), которые служат исходной базой для установления приоритетных направлений производственно-хозяйственной деятельности. Формируются также критерии распределения ресурсов и намечаются конкретные количественные задания предприятия, определение которых обеспечивает возможность концентрации сил и средств для достижения поставленных целей. Это позволяет определить фундаментальные задачи развития объекта управления, состав и обоснованность которых непосредственно влияют на эффективность разрабатываемой стратегии.

Вариантная разработка стратегии (собственно стратегическое планирование).

На этом этапе разрабатываются альтернативные варианты стратегических планов, программ и дается их сравнительная оценка, анализируются и подтверждаются высшим звеном управления стратегические разработки подразделов, обеспечивается согласованность разных планов, программ и инвестиционных решений. Широко используется методика «портфельного планирования», когда формируется не один вариант стратегии, а составляется пакет («портфель») возможных стратегий, который разрабатывается для стратегических хозяйственных подразделений (СХП). Из такого портфеля и делается отбор самой подходящей к конкретным условиям стратегии.

Вариантная разработка стратегии развития предприятия включает:

- выбор стратегических альтернатив, их анализ и определение базовой стратегии;
- формирование функциональных стратегий, включая стратегию маркетинга, финансовую, НИОКР, развития производства, внешнеэкономической деятельности, социального развития, организационных изменений, экологии и т.д.

Реализация, контроль за выполнением и корректировка стратегического плана

На этом этапе широко используются разнообразные подходы. Реализация стратегии может обеспечиваться или через единый стратегический план предприятия, или через планы и программы стратегических хозяйственных подразделений (в этом случае на уровне организации обеспечивается распределение ресурсов и осуществляется общий контроль), или путем включения отдельных стратегических задач (в первую очередь инвестиционных и научно-технических) в оперативно-тактические планы и программы.

В любом случае главным заданием этапа реализации является продвижение в направлении стратегических целей при максимально возможном приспособлении к реальным условиям, которые складываются на предприятии. Корректировка планов на этом этапе обеспечивает непрерывный циклический характер стратегического планирования, ориентацию его на максимальный учет изменений во внутренней и внешней среде.

Результативность стратегического управления зависит от организации процесса стратегического планирования. Обычно ресурсы планирования распределяются неэффективно. Значительно больше усилий затрачивается на информационный анализ по сравнению с разработкой и внедрением стратегии. Это неизбежно приводит к неполной реализации запланированного. По некоторым оценкам до 95% стратегических планов за последние двадцать лет не были полностью выполнены. Увеличение уровня прилагаемых усилий на этапах разработки и внедрения, а также наложение фаз процесса путем выделения изменений, внедрение которых можно начать до окончания разработки стратегии, гарантирует более успешную реализацию стратегического плана.

Процесс стратегического планирования представляет собой непрерывный годовой цикл работ, в котором принимают участие практически все

подразделения предприятия. Обычно окончательный вариант плана и бюджета рассматривает комитет по стратегическому планированию, а утверждает планы высшее руководство. Менеджмент внешнеэкономической деятельности

В подразделениях, на нижнем уровне организационного строения корпорации, анализируются сильные и слабые стороны предприятия, внешние силы, конкуренты, а также определяются ресурсы, необходимые для достижения целей корпорации. Эти планы передаются на следующий уровень (в стратегические центры бизнеса) для рассмотрения и согласования. Обобщенные планы далее передаются в комитет по стратегическому планированию, состоящему из вице-президентов, представляющих четыре отделения корпорации. Планы каждого центра рассматриваются не менее, чем двумя вице-президентами. Результаты рассмотрения обсуждаются с руководством центра, согласуются все расхождения между руководством отделения и центра. Правление корпорации рассматривает общий стратегический план и утверждает приоритеты бюджетных расходов, которые затем передаются в отделения и ниже. В подразделениях вырабатываются планы действий и формируются бюджеты. В вышестоящих звеньях планы агрегируются и, наконец, в декабре на заседании Правления утверждаются окончательный вариант стратегического плана и бюджет.

3.2. Планирование и особенности разработки стратегии внешнеэкономической деятельности

Поведение организации на внешнем рынке в значительной степени определяется внутренними ее возможностями и перспективами развития при достигнутом уровне стратегического управления. В то же время стратегия внешнеэкономической деятельности является одной из важных составных частей стратегического плана предприятия и системы стратегического управления.

Процесс разработки стратегии поведения организации на внешнем рынке

включает следующие шесть этапов:

- всесторонний анализ состояния и развития внешнеэкономической деятельности;
- анализ ожидаемых изменений в конъюнктуре внешнего рынка;
- анализ возможностей оперирования на внешнем рынке с учетом прогностических изменений в его конъюнктуре;
- анализ внутренней и внешней бюджетно-налоговой политики и влияния изменений в ней на условия деятельности организации;
- анализ тенденций развития мировой экономики, состояния и тенденций развития мирового рынка, включая рынок кредита, внешнеторговой политики разных стран и оценка влияния изменений в ней на условия функционирования организации;
- разработка долгосрочной стратегии внешнеэкономической деятельности с учетом существующего и прогностического состояния на внешних рынках, а также возможностей и ожидаемых изменений в условиях функционирования предприятия.

Разработка стратегии поведения организации на внешнем рынке осуществляется на трех разных уровнях: глобальном, стратегическом и тактическом.

Глобальный уровень охватывает долгосрочные аспекты деятельности на основе определения наиболее важных целей, совокупность которых рассматривается как единое целое. При этом планирование осуществляется на уровне руководства предприятия с учетом возможных долго- и среднесрочных вариантов развития.

На тактическом (текущем) уровне планирование внешнеэкономической деятельности концентрируется на определении конкретных целей, достижение которых является условием эффективного использования наличных ресурсов для реализации глобальных целей на существующих рынках сбыта.

На первом этапе разработки стратегии поведения организации на внешнем рынке объектами всестороннего анализа являются:

- состояние на рынке с теми товарами и услугами, которые поставляются предприятием при нынешней структуре производства и сбыта;
- оценка деятельности предприятия с позиции потребителя товаров и услуг;
- оценка деятельности организации с позиции рынка.

На этапе анализа ожидаемых в конъюнктуре рынка изменений (второй этап) определяются тенденции развития рынка и их влияние в перспективе на положение предприятия. При этом прогнозируется влияние изменений в конъюнктуре рынка на потенциальные объемы и условия сбыта товаров и услуг в соответствии с ожидаемым спросом и предложением.

На третьем этапе разработки внешнеэкономической стратегии при оценке возможностей организации объектом анализа служат: ожидаемая динамика объемов внешнеэкономической деятельности; целесообразность переориентации на новые рынки сбыта; условия деятельности в новой среде и целесообразность сокращения ее в традиционных сферах и сегментах рынка.

Объектом анализа бюджетно-налоговой политики (четвертый этап) является рассмотрение влияния соответствующих факторов на условия функционирования организации при изменениях фискальной политики в рамках страны и за рубежом.

На пятом этапе разработки внешнеэкономической стратегии анализируются тенденции развития мировой экономики и внешнеэкономических связей, и дается оценка ожидаемого их влияния на условия функционирования организации. Для этого принимаются во внимание прогностические изменения во внешнеторговой политике разных стран, в их общехозяйственной конъюнктуре, учитываются тенденции развития мирового рынка и т.д.

Результаты всестороннего анализа внешнеэкономических связей, прогностических оценок и перспективных условий развития на всех пяти этапах служат исходной базой формулирования долгосрочной стратегии поведения организации на внешнем рынке.

Разработка стратегии внешнеэкономической деятельности на шестом этапе предполагает:

- формирование глобальной долгосрочной цели (миссии) внешнеэкономической деятельности;
- разработку альтернативных вариантов достижения цели внешнеэкономической деятельности;
- разбивку (декомпозицию) глобальной цели внешнеэкономической деятельности на ряд взаимосвязанных подцелей;
- сравнение вариантов достижения цели внешнеэкономической деятельности, выбор стратегических альтернатив, оценку возможностей и последствий их реализации и формирование стратегии поведения предприятия на внешнем рынке.

Стратегическое управление связано с определением целей организации и с приведением ее взаимосвязей с окружающей средой в соответствии с внутренними возможностями и задачами развития. Таким образом, стратегический менеджмент в сфере внешнеэкономических связей содействует стабилизации и укреплению стратегических позиций предприятия, обеспечению его продолжительной жизнеспособности при изменении внешних условий функционирования.

Процесс стратегического планирования представляет собой незамкнутую систему, функционирование которой связано с систематическим анализом внешней среды и гибким реагированием на изменение внешних условий функционирования предприятия. В результате анализа определяются и устанавливаются причины и масштабы отклонений, что обеспечивает своевременное реагирование на выявленные изменения и осуществление соответствующих корректирующих мероприятий.

Планирование стратегии внешнеэкономической деятельности является подсистемой стратегического управления и составной частью процесса стратегического планирования, которое отличается от планирования стратегии только этапами реализации и последующей оценкой его обоснованности и

эффективности. В связи с этим в целом правомерной представляется равнозначность понятий «планирование стратегии» и «стратегическое планирование».

Модели процесса стратегического планирования поведения организации на внешнем рынке представляют собой разные уровни агрегирования и дезагрегирования следующих этапов:

- а) разработка миссии и целей организации;
- б) анализ внешней среды;
- в) анализ сильных и слабых сторон организации;
- г) анализ альтернатив и выбор стратегии;
- д) управление реализацией стратегии;
- е) оценка стратегии деятельности организации и ее корректировка.

Перечень этапов дает представление о последовательности процесса планирования стратегии поведения организации на внешнем рынке. Однако следует учитывать, что за относительной его простотой кроется большое количество обратных связей между различными этапами и значительные расхождения в уровне агрегирования последних. В связи с этим работа над каждым этапом может включать в себя значительное количество повторов, а также осложняться содержанием, трудоемкостью и большими объемами работ по информационно-аналитическому обеспечению.

Следует учитывать также и то, что в современных условиях организации не владеют необходимой для эффективного стратегического планирования информацией ни о себе, ни, тем более, о внешнем окружении и перспективах изменений в нем. В организациях обычно отсутствуют компетентные менеджеры, способные обеспечить разработку и реализацию стратегии предприятия в целом и внешнеэкономической его деятельности в частности.

Миссия и цели организации

Поскольку миссия и цели служат ориентиром для всех последующих этапов разработки стратегии, выбор их является первым и самым

ответственным решением при стратегическом планировании, результатом которого являются определенные ограничения в отношении направлений деятельности организации, связанные с анализом альтернатив ее развития.

В зависимости от масштабов намеченных изменений и установленного срока достижения конечного результата цели организации делятся на краткосрочные, или тактические (результат ожидается в ближайшем будущем), среднесрочные и долгосрочные (стратегические), для достижения которых необходимо пять и более лет.

Определение наиболее важных (стратегических) целей связано с определением потребностей развития предприятия с учетом его текущего состояния, перспектив развития, внутренних и внешних возможностей их достижения.

Из всей совокупности целей, прежде всего, выделяют основную, генеральную цель, которую некоторые авторы (Кинг, Клиланд) называют миссией или программным заявлением организации (Котлер). Генеральная цель (миссия) является наиболее широким по содержанию и уровню обобщения условий и перспектив развития решением, которое принимается руководством предприятия. Миссия характеризует сущность объекта управления, цель его существования и свойственное организации и сфере управления место и предназначение.

Глобальная, (генеральная) цель должна быть подкреплена комплексом мероприятий, которые обеспечивали бы достижение желаемого результата. В связи с тем, что реализация таких мероприятий требует определенного времени и средств, генеральная цель включает в себя систему целей по основным направлениям деятельности предприятия, ориентированных на выполнение им своей миссии. Реализация каждой из них связана с разработкой собственной стратегии. Одним из направлений стратегического планирования является внешнеэкономическая деятельность.

Наиболее распространено определение целей на основе следующих главных функций промышленного предприятия:

- производственно-технологической, которая отображает основное предназначение организации в производстве данного вида (видов) товаров и услуг соответствующего качества;
- хозяйственно-экономической, обусловленной необходимостью обеспечения рентабельной работы предприятия;
- научно-технической, связанной с использованием возможностей НТП как условия производства конкурентоспособной продукции;
- внешнеэкономической, которая определяет поведение организации на внешних рынках сбыта;
- социальной, связанной с обеспечением соответствующего уровня социальной защиты работников;
- экологической, обусловленной необходимостью приближения к минимуму техногенной нагрузки на природную среду.

Определение целей предприятия осложняется отсутствием общепризнанных методик. При решении этой задачи преимущество предоставляется творческим, неформальным подходам. Вместе с тем, определенный практический интерес представляют собой и следующие общие правила:

- цели должны определяться на основе ответа на вопрос, что представляет собой производственно-сбытовая деятельность организации (ее бизнес), в каком направлении она развивается и какой ей следовало бы быть. Выявленные при этом цели определяют действия, которые должны быть выполнены (или регулярно выполняются) для реализации основного задания предприятия;
- цели должны быть реальными, должны подталкивать к определенным практическим действиям и подразделяться на конкретные задания, выполнение которых может быть поручено соответствующим исполнителям. Такое членение является основой для оценки действий и стимулом для достижения целей;
- цели должны обеспечивать возможность концентрации сил и средств для их практического воплощения. Из всех видов деятельности они должны

высвечивать именно те фундаментальные проблемы, важность которых оправдывала бы сосредоточение основных трудовых, материальных и финансовых ресурсов для их решения. Вследствие ограниченности ресурсов и необходимости их рационального использования цели должны определяться выборочно, с учетом реальных возможностей их достижения, а не охватывать все и вся;

- при определении целей их должно быть несколько (с учетом взаимосвязанных подцелей). Попытка наметить «единственно правильную цель» сужает круг поиска и может повести в неверном направлении;

- необходимо обеспечивать согласованность и взаимосвязь между стратегическими и тактическими целями, что делает возможным обеспечение непрерывности процесса их достижения;

- при разработке и обсуждении целей желательно широкое привлечение работников организации, что является гарантией концентрации усилий коллектива на их определение, восприятие и реализацию.

Целей у предприятия может быть очень много, что вызывает необходимость их ранжирования. Оно состоит в выделении главной цели и дополнительных, которые ею определяются. При этом для достижения главной цели выдвигаются цели второго уровня, для их достижения намечаются цели третьего уровня и т.д.

Для приведения политики предприятия к определенным качественным характеристикам формулирование целей осуществляется последовательно, охватывая уровень и структуру предпринимательства, долю рынка и темпы ее роста или сокращения, распределение ресурсов и анализ возможного риска, а также социальную сферу.

Конечным итогом ранжирования является разработка дерева целей, при создании которого последние могут группироваться по временным интервалам, функциональным и функционально-временным признакам.

Четкое определение целей в сфере внешнеэкономической деятельности — важное условие успешного выхода на внешние рынки. Не меньшее значение

имеет также приведение целей в соответствие с существующими ресурсами, поскольку положительные изменения в конъюнктуре рынков сбыта далеко не всегда согласовываются с целями предприятия и его ресурсными возможностями. В определенных условиях на тех или иных рынках сбыта может сложиться ситуация, благоприятная для значительного кратковременного роста прибыльности при неустойчивой конъюнктуре в будущем. В таких случаях и требуется четкое определение целей внешнеэкономической деятельности как важнейшей предпосылки недопущения втягивания предприятия в проигрышные ситуации. Случайные, стихийные решения иногда бывают удачными, но только целенаправленное стратегическое планирование позволяет свести к минимуму возможные риски.

Приоритетность целей внешнеэкономической деятельности организации в значительной степени определяется достигнутым уровнем выхода на внешние рынки сбыта и заинтересованностью в его повышении. Эта заинтересованность находит свое проявление в поведении организации на внешнем рынке, которое может характеризоваться этноцентризмом, полицентризмом, регионоцентризмом и геоцентризмом.

Анализ внешней среды

Анализ деловой окружающей среды необходим для предвидения будущих процессов ее развития. Это позволяет своевременно принимать меры по адаптации к изменениям во внешней среде на основе разработки и реализации стратегических решений на высшем уровне управления.

Анализ окружающей среды является исходной базой макроэкономических, социально-политических, производственных и технологических прогнозов, служит для оценки долгосрочных возможностей организации в условиях предсказуемого развития соответствующих процессов. Предвидение угроз и благоприятных возможностей служит предпосылкой своевременной разработки ситуационных планов на случай их возникновения, что облегчает формулирование стратегии, которая позволяла бы организации достичь цели ее

развития и преобразовать неблагоприятные обстоятельства в выгодные условия функционирования.

Угрозы и благоприятные возможности, вызванные изменениями во внешней среде, могут проявиться в экономической, политической, рыночной, технологической, конкурентной, социальной и международной сферах деятельности. В соответствии с их составом и группируются факторы, влияние которых является объектом анализа. Прикладной инструментарий аналитико-прогностических работ включает экспертные оценки и трендовую экстраполяцию, имитационное и экономико-математическое моделирование, конкурентные сопоставления, мозговой штурм и использование метода Дельфи, разработку сценариев развития, «дерево целей», анализ влияния и взаимодействия трендов.

Макроэкономический анализ. Целью его является оценка тенденций и динамики развития макроэкономических процессов, экономической ситуации в стране и отрасли. Анализ общехозяйственной конъюнктуры включает прогнозы развития экономики, выраженные посредством таких макроэкономических показателей, как уровень инфляции, занятости, циклы деловой активности, состояние денежного оборота и т.д. Наиболее обобщенным показателем, который используется в прогнозах, является величина валового национального продукта.

Одним из важнейших вопросов, который требует выяснения при макроэкономическом анализе и прогнозировании является определение стадии деловой активности, на которой находится экономика страны, и оценка времени вхождения ее в следующую стадию циклического развития. Сопоставление полученной информации с характеристикой состояния предприятия позволяет выбрать наиболее эффективную стратегию, которая учитывает не только потенциальные возможности объекта управления, но и совокупность экономических факторов, которые влияют на его развитие, как со знаком «плюс», так и со знаком «минус».

Цикл деловой активности («дно» экономического цикла, расширение, пик

и спад деловой активности) является предметом усиленного внимания экономистов. Важным считается не только определение продолжительности этапа во времени и величины изменения экономических показателей, но и приближение «точки перегиба» (пика или «дна» экономического цикла). При этом учитывается, что каждый этап цикла деловой активности имеет свои, только ему присущие особенности поведения экономики. Они касаются роста ВВП, уровня занятости, покупательной способности предприятий и населения, инфляции, государственной налоговой и кредитной политики, денежного оборота и т.д. Поэтому знание «точки перегиба» в цикле деловой активности позволяет предприятию своевременно подготовиться к изменениям в общехозяйственной конъюнктуре. Предприятие или использует благоприятные экономические возможности, или займется поиском путей компенсации влияния заранее предсказанных негативных макроэкономических процессов.

Наиболее простым инструментом прогнозирования циклов деловой активности служат лидирующие индикаторы. Они представляют собой числовые экономические ряды, которые падают или растут подобно ВВП. К таким переменным относятся новые заказы на товары длительного пользования, средняя продолжительность рабочей недели, общий объем строительных контрактов, цены на акции, некоторые оптовые цены и т.д. Лидирующие индикаторы используются для оценки уровня приближения экономики к «точке перегиба». Если все большее число лидирующих индикаторов растет (или падает вниз), это служит сигналом наступления пика.

Кроме цикла деловой активности, важным для предприятия является своевременная оценка последствий изменений в государственной экономической политике. Прежде всего, это касается мероприятий по совершенствованию хозяйственного механизма, особенно в сфере налогообложения и кредитования, госзаказов на продукцию, антиинфляционных мероприятий, государственных инвестиций и т.д.

Следует отметить также, что стратегическое планирование и управление возможно лишь в условиях экономической стабильности, поскольку с

усилением экономической неопределенности прогнозы развития экономической среды теряют надежность. Следствием этого становится сужение планового горизонта.

Анализ социально-политической среды. Политическая стабильность - ключевой фактор уменьшения экономической неопределенности и своевременного создания непротиворечивой системы экономического законодательства, которое регламентирует предпринимательскую деятельность. В центре анализа внутренней и внешней социально-политической среды находится оценка общеполитической ситуации в стране, стабильности исполнительной власти, а также политического риска капиталовложений в данном регионе.

Значение анализа международных факторов для украинских организаций существенно возросло после отмены монополии на внешнюю торговлю. Предприятия, которые действуют или собираются действовать на мировом рынке, должны уделять первостепенное внимание социальным и политическим процессам, происходящим в реально существующих и потенциальных странах-экспортерах и импортерах. Необходимо уделять постоянное внимание политике правительств других стран, изменениям в их внешнеторговых режимах, направленных на защиту внутренних производителей, расширению национальных рынков в целом или отдельных отраслей. С учетом факторов внешней среды стратегия организации может быть направлена на поиск защиты со стороны правительства Украины против иностранных конкурентов, на укрепление внутреннего рынка или на расширение внешнеэкономической активности.

Заслуживают внимания и система государственного регулирования экономики, изменения в хозяйственном законодательстве, которые касаются перспектив государственного регулирования в сферах социальной защиты населения, внешней торговли, политики ценообразования, демонаполизации, экологии, охраны труда и здоровья, ограничений на производство и импорт товаров на основе контроля за их качеством, научных исследований и

разработок.

Анализ производственной среды. В центре анализа производственной среды находятся производственные прогнозы, основанные на изучении производственных трендов (направлений возможного развития и некоторых количественных величин), которые характеризуют структурные изменения в промышленном и сельскохозяйственном производстве.

Производственный прогноз должен основываться на информации о перспективах (рост или падение) производства конкретных видов продукции, которые изготавливаются предприятием, в также на таких характеристиках предприятия, как прибыльность, капиталовложения, динамика основных производственных фондов и т.д. Структурные изменения прогнозируются для уменьшения неопределенности при принятии стратегических решений, касающихся возможной замены сырья, изменений квалификационного состава работников, замены оборудования, технологий и т. д. Большое внимание должно уделяться возможным изменениям структуры и характера спроса на продукцию, которая производится или осваивается предприятием.

Важным элементом оценки ожидаемого состояния производственной среды является конкурентный анализ. Он включает установление уровня конкуренции по числу и рангу конкурентов, оценку их сильных и слабых сторон. Это облегчает выбор стратегии и тактики конкурентной борьбы в сферах экономики, в которых наблюдается или прогнозируется относительное насыщение рынка отдельными видами товаров. Особенно важным является конкурентный анализ для экспортных товаров черных металлов и некоторых видов химической продукции в условиях неблагоприятной конъюнктуры рынков сбыта, поскольку поставка их на внешние рынки связана с обострением конкурентной борьбы.

Анализ технологической среды предполагает оценку ожидаемых изменений в процессе научно-технической конкуренции, прогнозирование вероятности появления принципиально новых технических средств и технологий или возможности нетрадиционного использования известных

технологий и т.д.

Анализ технологической среды производится с учетом научно-технических тенденций и изменений, которые происходят в науке, и относятся к данной отрасли производства. Особое внимание уделяется предвидению возможностей технологического прорыва, появлению товаров с принципиально новыми характеристиками. Прогностические оценки являются основой формулирования стратегии предприятия в сфере НИОКР. Она охватывает решение таких вопросов, как величина и структура бюджета научно-исследовательских работ, создание собственной исследовательской базы, совместная с другими фирмами научная разработка проблем совершенствования производства, приобретение лицензий и др.

Анализ технологической среды позволяет сопоставить свои возможности с возможностями конкурентов по обеспечению надлежащего технологического уровня производства и высокого научно-технического уровня продукции, которая изготавливается или находится в стадии освоения.

В целом анализ внешней технологической среды позволяет, в конечном итоге, определить направленность влияния экономических, политических, рыночных, социальных, технологических, конкурентных и международных факторов на условия функционирования объектов управления. Это облегчает для руководства организации поиск ответов на вопросы о том, какие изменения во внешнем окружении повлияют на текущую стратегию, какие из них вызовут угрозу для ее обоснованности, а какие облегчат достижение стратегических целей.

Анализ внешней технологической среды завершается составлением перечня как внешних угроз, так и ожидаемых положительных изменений, с которыми будет сталкиваться предприятие. Форма представления этого перечня может быть разной, но, как правило, она должна предусматривать ранжирование факторов по масштабам их влияния на организацию. Для наглядности и облегчения работы руководителей, занятых планированием стратегии, все факторы могут быть сгруппированы по признакам

положительных возможностей и угроз и проранжированы с учетом уровня уменьшения их влияния.

Анализ сильных и слабых сторон организации

Анализ внешней среды, подкрепленный оценкой состояния предприятия, его возможностей и перспектив развития, служит исходной базой для учета сильных и слабых сторон организации при разработке стратегии ее поведения на внутреннем и внешнем рынках. Состояние предприятия представляет собой оценку ситуации, которая сложилась на период разработки стратегии развития, и целью анализа является выявление проблем и возможностей использования внутренних ресурсов и резервов.

Для оценки ситуации на предприятии собирается и обрабатывается информация, которая характеризует состояние производственно-технической базы, системы снабжения, организации управления, уровень НИОКР, финансовое состояние и т.д. Важное значение имеет также конкурентный анализ, в ходе которого сопоставляются основные характеристики организации (изменения нормы прибыли, объема продаж, производительности труда, производственных затрат) с соответствующими параметрами нескольких основных конкурентов.

Экстраполяция тенденций, которые сложились, и результаты конкурентных сопоставлений позволяют определить проблемные сферы, на которых сосредотачиваются дальнейшие разработки стратегии развития. Определение таких проблемных сфер охватывает основные аспекты оценки деятельности предприятия:

- процесс производства продукции, который учитывает и структурные изменения в выпуске изделий текущей номенклатуры;
- процесс создания новой продукции, который включает весь цикл работ от выдвижения идеи и проведения НИОКР до изготовления опытного образца;
- процесс развития производства, основанный на освоении выпуска новых изделий или модернизации традиционных, включая комплексную подготовку

производства, его реконструкцию и техническое перевооружение.

Объектами изучения при анализе текущей ситуации служат: состояние, структура и технический уровень производства, наличие производственных мощностей; научно-технический потенциал; эффективность кооперационных связей и системы материально-технического снабжения; соответствие кадрового обеспечения потребностям развития и соответствие систем управления и организационной структуры предприятия задачам его развития.

Анализ внешней и внутренней среды служит инструментом поиска «узких мест» и относительных преимуществ предприятия, приведения в действие резервов повышения эффективности производства.

Имея достаточно полное представление о факторах, влияние которых является потенциальной угрозой или создает дополнительные благоприятные возможности, руководство высшего уровня управления должно прийти к однозначному выводу относительно соотношения сильных и слабых сторон деятельности организации. Для этого необходимо ответить на вопрос, имеет ли она достаточно внутренних сил для того, чтобы воспользоваться благоприятными возможностями и изменениями, которые ожидаются в будущем, а также учесть внутренние слабости, способные осложнить возможность улучшения состояния вообще и внешнеэкономической деятельности в частности.

Оценка сильных и слабых сторон функционирования организации возможна при условии диагностики внутренних проблем, которую называют управленческим обследованием. При стратегическом планировании оно охватывает маркетинг, финансы, производство, персонал, организационную культуру и имидж предприятия.

Принимая во внимание широту проблем стратегического анализа и прогностического обеспечения, которые детально рассматриваются в специальной литературе по вопросам стратегического планирования и управления, ограничимся лишь некоторыми наиболее важными для разработки внешнеэкономической стратегии аспектами управленческого обследования.

При анализе функций маркетинга объектами обследования служат: доля рынка и конкурентоспособность; разнообразие и качество ассортимента; рыночная демография; исследования и разработки; предпродажное и послепродажное обслуживание потребителей; сбыт, реклама, продвижение товаров и прибыльность деятельности фирмы.

Доля рынка и конкурентоспособность принадлежат к наиболее важным показателям, которые характеризуют успехи и неудачи предприятия. Последние обусловлены определенной зависимостью между долей рынка, освоенной предприятием, и его прибыльностью, вследствие чего эти показатели являются объектом постоянного контроля.

Разнообразие и качество ассортимента в значительной мере определяют стойкость рыночного положения организации. Однако для оценки последнего необходимо учитывать и тип предприятия (специализированное или диверсифицированное). Специализированные компании, которые имеют дело с монопродуктом, прежде всего, уделяют внимание показателям роста и завоеванию большей доли рынка, а диверсифицированные испытывают необходимость в таком более общем показателе, как увеличение объема прибыли.

Рыночная демография непосредственно влияет на численность потребителей и объемы продаж, вследствие чего не теряет своей актуальности своевременное обнаружение в ней каких-либо изменений. В современных условиях проблема осложняется социальным расслоением общества, уменьшением у большинства населения покупательной способности и переоценкой общественных ценностей.

Рыночные исследования и разработки новых товаров и услуг, а также усилия по освоению новых рынков сбыта являются важным условием сохранения и укрепления рыночного положения. Именно неумение реагировать на изменения в рыночной конъюнктуре и своевременно переключаться на производство продукции, которая пользуется спросом, является основной причиной того, что большинство украинских перерабатывающих предприятий

попали в сложное финансовое положение. Прежде всего, это касается охваченных глубокой конверсией «китов» бывшего ВПК. На их деятельности отразилась как недостаточная активность руководства предприятий по адаптации к рыночным условиям, так и отсутствие должного финансирования для реализации программ конверсии.

Предпродажное и послепродажное обслуживание потребителей формирует и сохраняет лояльность покупателей к фирме-производителю, способствует созданию атмосферы доверия и сотрудничества. Особенно важное значение это имеет при сбыте машинотехнической продукции.

Так, на АО «Днепропрес» большое внимание уделяют не только расширению номенклатуры продукции, рассчитанной на освоение новых сегментов рынка, но и послепродажному обслуживанию изготовленного оборудования. На предприятии всегда готовы предоставить заказчику помощь по монтажу, наладке и введению в эксплуатацию поставленных машин. Наладив сервисное обслуживание, производственники всегда беспокоятся об условиях и последствиях эксплуатации своего оборудования. Не задерживаются они и с поставками необходимых запчастей и проведением плановых ремонтов.

Широкое обновление продукции с учетом конъюнктуры рынков сбыта, высокие требования к ее качеству, налаженное сервисное обслуживание — все это способствует тому, что оборудование АО «Днепропрес» пользуется спросом не только в странах СНГ, но и в Иране, Израиле, Франции, ФРГ, Индии, Китае и других странах.

Сбыт, реклама и продвижение товаров — важное условие укрепления положения организации на рынке. Большинству наших предприятий не хватает развитой сбытовой сети, активных и компетентных сбытовиков, агрессивной, творчески организованной рекламы, направленной на продвижение товаров и услуг.

Прибыль - обобщающий показатель эффективной коммерческой деятельности организации. В связи с этим постоянный контроль за прибылью

от конкретных направлений деятельности, разных товаров и услуг является важной функцией управления.

Финансовое состояние организации в значительной степени определяет выбор стратегии. Анализ его методами финансовой ревизии помогает установить актуальные и потенциальные слабости предприятия. Это достаточно трудоемкая работа, которая дает, однако, детальное представление об объеме, размещении и использовании финансовых ресурсов.

К основным задачам анализа финансового состояния предприятия относятся:

- оценка обеспеченности финансовыми ресурсами и рациональность их использования;
- поиск резервов и возможностей более экономного и целесообразного использования финансовых ресурсов, ограничение и сведение к минимуму внепланового перераспределения оборотных средств и ускорение их оборачиваемости;
- поиск возможностей мобилизации финансовых ресурсов и ликвидации причин ухудшения результатов финансовой деятельности.

При оценке состояния, структуры и технического уровня производства, производственных мощностей и уровня их использования необходимо получить ответы на следующие вопросы:

- Может ли предприятие производить товары и услуги с затратами меньшими, чем у конкурентов?
- Есть ли доступ к новым материалам и комплектующим?
- Какова зависимость от поставщиков (они монополисты или у предприятия сохраняется возможность выбора)?
- Отвечает ли оборудование и технология существующим и перспективным потребностям?
- Соответствует ли действующая система снабжения необходимости уменьшения материальных запасов и ускорения реализации продукции?

- Существует ли механизм контроля за поставками материалов, сырья, комплектующих и их движением в процессе производства?

- Может ли организация охватить рынки, которые не освоены конкурентами?

- Действует ли на предприятии эффективная система контроля качества продукции и услуг?

- Что необходимо сделать для улучшения процесса производства?

Ответы на эти и другие связанные с ними вопросы определяют возможности повышения эффективности производства, освоения выпуска продукции, которая пользуется повышенным спросом как на внутреннем, так и на внешнем рынках.

Оценка кадрового обеспечения предприятия направлена на своевременное приведение численности и профессионального состава работников в соответствие с требованиями намеченной диверсификации производства и изменениями в номенклатуре продукции и услуг. При этом на основе анализа обеспеченности трудовыми ресурсами определяются потенциально слабые места и разрабатываются мероприятия, направленные на улучшение положения.

Организационная культура и имидж предприятия также относятся к важным составляющим, которые влияют на освоение внешних рынков сбыта.

Под организационной культурой понимается целостная система сформированных в организации и присущих ее работникам моделей поведения, привычек и ожиданий. Они являются результатом относительно длительного развития и передаются новому пополнению в основном в процессе обучения. Сложившаяся организационная культура проявляется в поведении людей и может быть подвергнута определенной коррекции с помощью различных процедур.

Модели поведения, которые являются следствием и проявлением уровня организационной культуры, в значительной степени влияют на формирование имиджа предприятия, а имидж, в свою очередь, существенно влияет на

возможности сохранения и расширения круга традиционных и новых клиентов.

Опыт внедрения стратегического планирования и управления свидетельствует о том, что успех управления в большей степени зависит от общей культуры среды, в которую внедряется планирование, чем от конкретных методов воздействия на нее.

Определив на основе анализа сильные и слабые стороны предприятия, руководство отдает предпочтение одному из трех наиболее важных аспектов его деятельности:

- способности к созданию и освоению производства новых видов продукции (услуг);
- способности к увеличению производства и сбыта традиционной продукции;
- способности к изменению производственной структуры и осуществлению комплексной подготовки, реконструкции и технического перевооружения производства.

Эта классификация может служить основой для оценки внешнеэкономического потенциала предприятия в сценариях, которые предусматривают:

- простое увеличение объемов производства по освоенной номенклатуре;
- предоставление преимуществ освоению выпуска новых видов продукции;
- смену производственной структуры предприятия и осуществление новой комплексной подготовки производства.

На основе анализа сильных и слабых сторон организации ее руководство сосредотачивает внимание на проблемах, которые требуют срочного вмешательства, а также на существующих преимуществах, которые могут быть использованы при разработке и реализации стратегии.

Анализ альтернатив и выбор стратегии

Определение качественных и количественных целей, результаты аналитико-прогностических исследований служат исходной базой для завершающего этапа работ по формированию общей стратегии развития предприятия и подкрепляющих ее функциональных стратегий. Алгоритма, который позволил бы формализовать этот процесс, не существует, а положительный опыт разработки стратегических планов конкретных предприятий, как правило, не афишируется. Поэтому выбор стратегии развития в значительной степени является результатом искусства управления и зависит от полноты и объективности исходной информации, компетентности менеджеров, их аналитических способностей, а также способности к предвидению и принятию обоснованных решений.

Несмотря на возможные расхождения в применяемых подходах и методах, заключительный этап формирования стратегии предполагает выполнение работы в такой последовательности:

- оценка существующей стратегии;
- фаза непосредственного формирования стратегии, которая предусматривает:
 - 1) разработку базовой стратегии;
 - 2) формирование функциональных стратегий, проектов и программ;
 - 3) объединение и согласование функциональных стратегий, проектов и программ;
- завершение формирования стратегии с учетом принятого уровня риска, выбора стратегических альтернатив, оценки возможностей и последствий их реализации.

Оценка существующей стратегии

Предварительный анализ существующей стратегии (или последствий ее отсутствия, что является более вероятным в современных условиях) делается уже в процессе оценки внутренних возможностей и резервов предприятия и перспектив его развития. При этом, однако, не делают выводы относительно

жизненности реализуемой стратегии. Такая оценка (тестирование) дается перед формированием стратегии и основывается на следующих критериях:

- наличие внутренней целостности, под которой подразумевается совместимость целей и методов, которые не должны противоречить друг другу и общей стратегии;

- совместимость стратегии со средой в статике, под которой подразумевается реально существующая в данный период обстановка, и в динамике, — с учетом прогностических оценок развития процессов во внешнем и внутреннем окружении;

- наличие баланса между целями и ресурсами как условие приведения возможностей предприятия в соответствие со стратегией его развития;

- наличие оправданной при реализации стратегии доли риска, связанного с учетом возможностей возникновения неожиданностей, их динамики и масштабности; наличие информационной базы для своевременного выявления деструктивных процессов и обеспечения резерва времени для реакции на них с помощью разработанных типовых сценариев выхода из кризисных ситуаций;

- наличие реального (обоснованного) горизонта планирования, который отвечал бы масштабам и динамике развития процессов во внешней и внутренней среде, поскольку усиление неопределенности сопровождается уменьшением планового периода;

- согласование долгосрочных и краткосрочных целей и задач предприятия, поскольку тактические задания должны подчиняться достижению стратегических целей;

- поддержка стратегии на функциональном и линейном уровнях, свидетельством чего должно служить наличие функциональных стратегий, подчиненных базовой, а также соответствие организационной структуры целям и задачам развития предприятия.

В результате оценки соответствия существующей стратегии перечисленным выше критериям можно сделать один из трех возможных выводов:

- действующая стратегия соответствует новым целям и перспективам развития внутренней и внешней среды;
- действующая стратегия в целом соответствует новым целям и перспективам, что включает потребность в значительной ее коррекции;
- действующая стратегия не отвечает выявленным целям, задачам и перспективам, что обуславливает необходимость ее коренного пересмотра.

Каждый из перечисленных выше вариантов оценки связан с определенной логикой последующих действий, которые будут существенно различаться по своему содержанию.

Фаза формирования стратегии

Процесс выбора стратегии состоит из этапов разработки, доработки и анализа (оценки). На практике они трудно поддаются разграничению, поскольку представляют собой разные уровни единого аналитического процесса, опирающегося на разные методические подходы.

На первом этапе разрабатываются варианты стратегий, направленных на достижение поставленных целей. При этом важно охватить значительное количество альтернативных подходов, привлекая к их поиску не только высших руководителей, но и менеджеров среднего уровня управления. Это расширяет границы проработки стратегических решений и увеличивает вероятность того, что потенциально лучший вариант не останется за пределами разрабатываемой стратегии.

На втором этапе формируется общая стратегия на основе доработки стратегических решений до уровня, который отвечал бы целям развития организации во всей их многогранности.

На третьем этапе анализируются и оцениваются альтернативы в рамках выбранной общей стратегии организации и с учетом уровня соответствия их достижению основной цели. Одновременно происходит наполнение общей стратегии конкретным содержанием на основе разработки функциональных стратегий и программ.

А. Разработка базовой стратегии

Отправным моментом в стратегическом планировании является выбор базовой стратегии, которая должна дать ответ на следующие вопросы перспективного развития организации:

- Какие направления хозяйственной деятельности следует развивать?
- Каковы потребности в ресурсах, капиталовложениях и соответствуют ли им реальные возможности обеспечения этих потребностей?
- Какой может быть отдача на выбранных направлениях развития организации?

Исходными данными для выбора базовой стратегии служат как макроэкономические факторы, так и внутренние возможности предприятия, которые определяются циклом его развития, а основная задача, которая решается при этом, состоит в обеспечении согласованности между целями и ресурсами. Как результат попыток достижения такого согласования и возникают альтернативные варианты. Каждому из них соответствует конкретный блок методов по обеспечению выбранных направлений деятельности, усовершенствованию организационной структуры и системы управления, по стимулированию, подбору, расстановке и повышению квалификации кадров, освоению производства новых видов продукции, методов продвижения ее на рынок и т.д.

При разработке вариантов базовой стратегии широко используется методический прием, связанный со стратегической сегментацией деятельности организации и выделением стратегических зон хозяйствования (СЗХ). Этот прием представляет собой своеобразный взгляд со стороны на объект управления, связанный с анализом внешнего окружения и учетом отдельных тенденций, угроз и новых возможностей.

Объектом анализа при стратегической сегментации становятся стратегические зоны хозяйствования. Они рассматриваются как отдельные сегменты внешнего окружения, на которые организация имеет или хочет получить выход.

Выбор СЗХ. На первом этапе разработки базовой стратегии первичный анализ состоит в выборе СЗХ и их исследовании в отрыве от существующей структуры и номенклатуры продукции и услуг. Это позволяет оценить перспективы, которые раскрываются в данной СЗХ любому конкуренту с точки зрения возможностей развития, прибыльности, стабильности и технологии, и решить, как организация может конкурировать в данной зоне с другими фирмами.

Разработка номенклатуры продукции. После выбора СЗХ на предприятии приступают к разработке номенклатуры продукции и услуг, с которыми оно выйдет на рынок в данных зонах (сферах) деятельности. Для этого руководство организации, которое опирается на результаты стратегического анализа, может использовать такие инструменты формирования номенклатуры продукции, как жизненный цикл изделия, матрица возможностей по товарам-рынкам, анализ продуктового портфеля, матрица «жизненный цикл продукта - конкуренция», метод оценки влияния рыночной стратегии на прибыль или общую стратегическую модель Портера.

Использование модели жизненного цикла продукта облегчает оценку текущего и перспективного состояния рынка, определение стратегических зон хозяйствования (СЗХ) предприятия, его внутренних ресурсов и конкретных возможностей в зависимости от стадии жизненного цикла товаров или услуг.

Построение диаграмм продажи товаров разных продуктов, их групп за предыдущий период с учетом ожидаемых прогностических перемен позволяет оценить перспективность видов продукции, а также перспективы и характер работы в данной СЗХ в будущем.

На стадии рыночного развертывания продукта наиболее целесообразной является стратегия дифференциации, ориентированная на новые для рынка параметры продукта по дизайну, специфическим особенностям, качеству или обслуживанию.

На стадии быстрого роста продажи укреплению рыночных позиций может способствовать реализация стратегии горизонтальной интеграции путем

поглощения производственных единиц, аренды производственных площадей и мощностей, размещения производственных заказов на стороне.

На стадии обострения конкурентной борьбы решающее значение принадлежит маркетингу. Это обуславливает стратегию интеграции с рекламной фирмой (на договорных условиях) и фирмами, которые занимаются продвижением продукта к покупателю, или обслуживанием продукта.

На стадии насыщения рынка (рыночной зрелости товара) решающее значение принадлежит способности к снижению производственных затрат, что делает актуальным применение стратегии «лидера цены».

Ухудшение условий и возможностей сбыта продукта на стадии спада его жизненного цикла дает толчок применению стратегии «поворота» к другому товару или к постепенному переливу ресурсов из данной СЗХ в перспективную зону хозяйствования. Не исключается и применение стратегии выхода из СЗХ, если «поворот» становится неэффективным.

Использование возможностей по товарам-рынкам основано на реализации одной из четырех альтернативных стратегий, ориентированных на сохранение или расширение объемов продаж: речь идет о стратегиях проникновения на рынок, развития рынка сбыта, разработки нового товара, диверсификации.

Первая из перечисленных стратегий обеспечивается активизацией маркетинговой деятельности для увеличения объемов продажи за счет модернизации изделий, снижения цен на них, улучшения послепродажного обслуживания, привлечения потребителей продукции конкурирующих организаций, расширения круга потребителей с помощью рекламы и т.д.

Развитие (расширение) рынка сбыта обеспечивается продвижением имеющихся товаров в новые географические районы их потребления или на другие сегменты рынка. Последнее связано с формированием новых модификаций товара, использованием новых товаров сбыта или улучшением рекламы.

Типичным примером применения стратегии развития рынка является деятельность АО «Днепрошина», направленная на расширение номенклатуры

продукции, ориентированной на транспортные средства не только Украины и государств СНГ, но и потребителей ряда других стран. Ныне предприятие освоило производство 75 типоразмеров шин для мотоциклов, автомобилей и сельскохозяйственной техники. География поставок АО «Днепрошина» охватывает страны СНГ, Чили, Бразилию, Вьетнам, Пакистан, Египет, Нигерию.

Третий тип стратегии основан на разработке нового товара с целью увеличения продажи на освоенных сегментах рынка. Для этого могут быть улучшены потребительские свойства продукции, созданы новые ее модификации, разработаны товары новых моделей и типоразмеров с целью более полного удовлетворения запросов потребителей.

При анализе необходимости диверсификации дается оценка возможностей укрепления рыночных позиций за счет освоения производства новых видов продукции.

Примером удачного использования стратегии диверсификации являются усилия АО «Днепропресс» к переходу от производства тяжелых прессов дляковки и штамповки металла к их широкой специализации. Ныне прессовая продукция ориентирована на изготовление изделий из металлопорошка, на обработку дерева, выпуск электроизоляционных и строительных материалов, пакетирование хлопка и т.д. Если пять лет назад машины предприятия были ориентированы на немногим более 70 технологических процессов, то теперь они способны выполнять свыше 120 операций, связанных с обработкой разных материалов.

Расширение технических возможностей оборудования при стабильно высоком качестве и сервисном обслуживании способствовало значительному расширению географии поставок в страны Европы и Азии.

Общая стратегическая модель Портера основана на рассмотрении таких двух основных концепций маркетинга и свойственных им альтернатив, как выбор целевого рынка и стратегическое преимущество фирмы. Последнее

может найти свое проявление в уникальности освоенной продукции или в относительно низкой ее цене, что обеспечивается путем снижения затрат на производство. Объединяя эти две концепции, модель Портера предусматривает выделение трех базовых стратегий.

Первая — стратегия преимуществ в отношении затрат или ценовых параметров, при реализации которых фирма ориентируется на широкий рынок сбыта и массовое производство продукции.

Примером ее внедрения является освоение АО «Львовский автобусный завод» новой модели большого городского автобуса ЛАЗ-52523.

Надежности и экономичности нового автобуса способствует техническая кооперация с фирмами Франции, ФРГ, Польши, украинско-австрийским СП. Оснащение ЛАЗ-52523 дизельным двигателем французской фирмы «Рено» позволило снизить затраты дизтоплива на 100 км до 26 л, что вдвое меньше расхода бензина в машинах с карбюраторными двигателями.

Не менее важным преимуществом нового львовского автобуса является его относительно низкая цена (74 тыс. долларов), которая значительно меньше цены импортных автобусов «Мерседес», «Икарус», «Каросс» и российского ЛИАЗ-5256. Последний, например, стоит 102 тыс. долларов;

Следующая стратегия — это стратегия дифференциации, ориентируясь на которую предприятие нацеливается на широкий рынок, предлагая оригинальный товар, имеющий преимущества перед аналогами.

Примером внедрения этой стратегии является создание по инициативе Физико-механического института НАН Украины (Львов) и Украинского центра поддержки инновационной деятельности («Держинфонд Украины») совместного украинско-польского товарищества «Энергоресурсо» для освоения производства специальных теплоизоляционных труб для теплосетей.

Сегодня СП готово производить все элементы труб тепловых сетей диаметром от 57 до 820 мм, стоимость которых на 25 % ниже, чем у западных фирм. Трубы практически не пропускают тепла, не поддаются коррозии и ориентированы на 25-летний срок эксплуатации. Это значительно превышает

параметры распространенных в Украине труб, изолированных минеральной ватой. Их эксплуатация приводит к потерям 20% - 30 % тепловой энергии.

Наконец, третья стратегия - концентрация на специфическом сегменте рынка за счет низких цен или уникальности предложенного товара.

Примером ее внедрения является создание научно-технологическим концерном Институт монокристаллов НАН Украины новой установки «РІСТ - 5» по выращиванию крупногабаритных кристаллов. От этой установки нового поколения, ориентированной на применение новой технологии, можно получать около 2-х тонн кристаллов в год.

Расширение производства обусловлено тем, что в последнее время концерн выиграл ряд международных тендеров и взял на себя обязательства обеспечить на основе долгосрочных контрактов поставку соответствующей продукции в ведущие научные центры России, Японии, США, Голландии, Германии и Франции.

Применение при разработке номенклатуры продукции описанных выше методов облегчает определение СЗХ и формирование базовой стратегии организации.

Рыночных стратегий может быть несколько, в соответствии с видами изготавливаемой продукции. Содержание базовых стратегий зависит от условий осваиваемых рынков, номенклатуры производства, конкурентоспособности продукции, финансовых, технологических, сбытовых, кадровых и других возможностей предприятия, а также других факторов.

Опыт разработки стратегий разных организаций свидетельствует о том, что их руководство редко останавливает свой выбор на каком-нибудь одном варианте. Обычно общая стратегия представляет собой комбинацию нескольких стратегических подходов, причем последовательность стратегических подходов определяется значимостью и ожидаемыми результатами внедрения каждой из базовых стратегий. В таких случаях общая стратегия организации формируется с использованием слов - «сначала» и «потом». Например, сначала сосредоточим наши усилия на продолжении

выпуска уже освоенной продукции и на поставках ее на традиционные рынки, поскольку спрос на нее все еще достаточно высокий; потом сконцентрируем внимание на новых рынках сбыта, поставляя на них традиционную продукцию; потом создадим новые модификации популярных изделий и поставим их на старые рынки с целью стимуляции повторных закупок и т.д.

Все разнообразие стратегий, которые организации разных форм собственности демонстрируют в реальной жизни, представляет собой разные модификации нескольких базовых стратегий, каждая из которых эффективна при определенных условиях и соответственном внутреннем и внешнем окружении. Поэтому важно учитывать причины, которые заставляют предприятия отдавать предпочтение той или иной стратегии.

Стратегия ограниченного роста. Ее применяет большинство организаций, функционирующих в «старых отраслях», которые давно сложились и характеризуются стабильной технологией. При внедрении стратегии ограниченного роста цели развития предприятия устанавливаются «от достигнутого» и корректируются с учетом изменения условий функционирования (темпов инфляции, уровня насыщенности рынка, платежеспособного спроса и т.д.). Если руководство в целом удовлетворено положением организации, то в перспективе оно будет придерживаться ранее внедренной стратегии, поскольку ориентация на нее остается самым простым и наименее рискованным путем дальнейшего освоения рынка.

Стратегия роста чаще всего реализуется в новых, динамично развивающихся отраслях, которым свойственна быстрая смена технологий. Эта стратегия определяется ежегодным значительным ростом объемов производства по отношению к уровню предыдущего года.

Стратегия сокращения или последнего средства. Преимущество ей отдается крайне редко, поскольку для нее характерным является установление целей ниже уровня, достигнутого в прошлом. На стратегию сокращения ориентируются в случаях, если показатели деятельности организации имеют стойкую тенденцию к ухудшению и никакие меры не помогают ей

противостоять.

Комбинированная стратегия представляет собой любое объединение рассмотренных выше альтернатив - ограниченного роста, роста или сокращения. Такой стратегии придерживаются в основном крупные диверсифицированные предприятия, которые активно функционируют в нескольких отраслях со свойственными им различиями в рыночной конъюнктуре. Так, организация может продать или ликвидировать одно из своих предприятий и вместо него приобрести одно или несколько других. В этом случае и произойдет объединение двух базовых альтернативных стратегий - сокращения и роста.

Каждая из приведенных выше стратегий представляет собой базовую стратегию, которая в свою очередь имеет ряд альтернативных вариантов. Так, стратегия роста может быть реализована путем приобретения другой фирмы (внешний рост) или путем значительного расширения ассортимента продукции, которая уже производится (внутренний рост). Стратегия сокращения также может иметь ряд альтернатив. К ним относятся: ликвидация — самый радикальный вариант, когда организация перестает существовать; отсечение лишнего, при котором фирма ликвидирует либо перепрофилирует свои неэффективные подразделения.

Б. Формулирование общей стратегии

Базовые стратегии являются вариантами общей стратегии организации, основанной на комплексе функциональных стратегий, проектов и программ (одной из таких функциональных стратегий и есть стратегия поведения предприятия на внешнем рынке). Их разработка, объединение и согласование являются важным условием наполнения общей стратегии конкретным смыслом. После проверки базовых стратегий на соответствие целям организации, сопоставления их со стадиями жизненных циклов товаров, спроса и технологии, общая стратегия подкрепляется функциональными стратегиями, конкретными проектами и программами.

Разработка функциональных стратегий включает формирование целей и

постановку задач, способствующих их достижению. После этого устанавливаются сроки решения задач, определяются необходимые ресурсы и т.д.

Формирование функциональных стратегий, проектов и программ сопровождается их объединением и согласованием в рамках общей стратегии. После этого наступает период завершения формирования стратегий. Он предусматривает доработку общей стратегии до уровня соответствия ее целям развития организации.

Методы доработки могут быть самыми разнообразными. Учитываются цели и задачи развития организации, все виды стратегической информации. Часто доработка общей стратегии осуществляется с учетом концепции жизненного цикла продукта, которая позволяет согласовать стратегию развития со структурой жизненного цикла товара и, соответственно, спроса на него.

Если организация хочет выбрать стратегию роста, а освоенный ею товар находится на стадии насыщения своего жизненного цикла, за которой последует уменьшение продажи на стадии спада спроса, то, предприятию очевидно, не следует связывать перспективы своего развития с этим товаром, а нужно своевременно принять меры, направленные на разработку нового продукта или модернизацию уже освоенного.

3.3. Оценка альтернатив при выборе стратегии деятельности на внешнем рынке и стратегический контроль

Заключительным этапом выбора стратегии является анализ и оценка выбора альтернатив с учетом принятого уровня риска. Задача оценки состоит в выборе такой стратегии, которая обеспечила бы максимальную эффективность работы организации в будущем. Этот выбор должен быть основан на четкой концепции развития организации, формирование стратегии должно быть однозначным и понятным, поскольку выбранная общая и функциональная

стратегии на длительное время ограничат свободу действий руководства и будут воздействовать на принимаемые им решения. Поэтому выбранные альтернативы тщательно изучаются и оцениваются, причем должны приниматься во внимание многочисленные факторы: опыт реализации прошлых стратегий, влияние собственников акций, факторы риска и т.д.

Существует несколько методических подходов - простых и более сложных, которые позволяют дать оценку стратегическим альтернативам развития организации. К ним относятся рассмотренные выше модели жизненного цикла продукта, матрица возможностей по товарам-рынкам, анализ продуктового портфеля, матрица «жизненный цикл продукта - конкуренция», метод оценки влияния рыночной стратегии на прибыль, общая стратегическая модель Портера. Эти методы могут быть использованы порознь или в определенной комбинации, в зависимости от поставленной задачи.

Выбор стратегии поведения на внешнем рынке определяется не только приоритетностью политики этноцентризма, полицентризма, регионе- или геоцентризма, но и уровнем заинтересованности руководства предприятия во внешнеэкономической деятельности.

Не менее значимым является также и достигнутый уровень развития внешнеэкономических связей (уровень интернационализации).

Предприятие-новичок прежде всего стремится выбрать адекватные условиям внешнего рынка — товары и оптимизировать цену на них для облегчения сбыта.

Именно такой путь выбрала украинская меховая фирма «Тисменица». Изделия ее в 1994 - 1995 гг. завоевали несколько международных наград («За лучшее торговое имя», «За коммерческий престиж и лучшую торговую марку», «За лучшее мировое имя» и «Факел Бирмингема»). Иностранных покупателей устраивает качество и низкая цена изделий, почти половина которых экспортируется. Что касается внутреннего рынка, то резкое уменьшение платежеспособного спроса существенно ухудшило финансовое положение меховой фирмы, которой угрожает распад на ряд мелких производственных

единиц.

Иначе ведут себя на внешнем рынке предприятия, которые имеют значительный опыт работы на нем. В центре их внимания находятся проблемы равновесия используемых ресурсов, запуск или снятие с производства конкретных видов продукции, освоение новых ниш и секторов рынка.

Примером такого поведения служит деятельность на внешнем рынке АО «Днепрошина». Эта организация отличается умением реагировать на изменения в конъюнктуре рынка, расширять номенклатуру продукции и обеспечивать ее конкурентоспособность. Содействует этому существенно обновленная технология предприятия, оснащенного уникальным отечественным оборудованием, на котором освоено производство широкого спектра изделий не только для Украины и государств СНГ, но и для других стран мира.

Стратегический контроль рассматривается в качестве заключительной фазы процесса управления предприятием. Считается, что его задача состоит в том, чтобы установить недостатки процесса реализации намеченного и обнаружить отклонения от плана. Стратегический контроль не может основываться на таком подходе. Он охватывает весь процесс менеджмента. Это связано с тем, что процесс планирования протекает в условиях неустранимой неоднозначности ситуации и стремления к определенности позиции, позволяющей достаточно уверенно действовать. При анализе ситуации, выдвижении гипотез относительно возможного развития событий в будущем менеджмент должен отбрасывать часть информации, что влечет опасность ошибок в отборе и неучета определенных факторов. Поэтому весь процесс менеджмента должен находиться под постоянным контролем. Таким образом, на контроль возлагается компенсирующая функция, ограничивающая риск неправильного выбора при планировании и постоянно обеспечивающая проверку надежности процесса планирования и реализации.

Стратегический контроль включает в себя контроль стратегических предпосылок и контроль стратегического управления, протекающих в рамках

стратегического надзора.

Контроль предпосылок охватывает допущения, сделанные в процессе планирования, например, текущий контроль предполагаемой динамики темпов прироста, курсов основных валют или числа непосредственных конкурентов.

Контроль реализации направлен на учет отклонений в процессе воплощения стратегии. Он может осуществляться в форме контроля достижения заданных промежуточных целей, например, путем проверки того, были ли планы инвестиций выполнены в установленные сроки.

Стратегический надзор направлен на то, чтобы перепроверять основные параметры планирования и действия, принятые стратегическим менеджментом. Иначе говоря, это тот контроль, который направлен на обнаружение возможных в будущем, но не учтенных до сих пор в процессе планирования событий, которые окажут существенное воздействие на деятельность предприятия и могут поставить под вопрос успех планируемых мероприятий. Примером могут служить намечающиеся глубокие политические изменения в стране, где фирма предполагает создать дочернее предприятие. В этом случае стратегический надзор должен обратить внимание на эти тенденции, не включая их пока в основные допущения, сделанные в процессе планирования. Для того чтобы реализовать идею стратегического контроля, на предприятии должны существовать способность ставить все под вопрос и подвергать все сомнению и соответствующая культура. Лишь тогда может осуществиться всесторонний стратегический контроль процесса менеджмента в целом.

ГЛАВА 4. Эффективность участия предприятий и стран в мировой экономике

4.1. Определение эффективности участия предприятия в мировой экономике

Участие любой страны или предприятия в международном разделении труда без получения соответствующей экономической выгоды подорвало бы процесс ее национального воспроизводства, и было бы прекращено.

Что же представляет собой выгода или, как принято ныне говорить, эффект, который страны получают в результате их участия в международном разделении труда? Экономическая наука исходит из того, что причиной развития этого международного процесса является действие экономических законов, в частности, что оно вытекает из требований общеэкономического закона экономии рабочего времени. Осуществляемая под влиянием этого закона специализация отдельных стран на производстве определенного рода товаров дает им возможность снижать затраты общественного труда на изготовление единицы продукции или, что означает то же самое, производить большее количество продукции за то же рабочее время, т.е. осуществлять экономию рабочего времени. Экономия общественного труда и есть тот эффект, который получают страны вследствие их участия в международном экономическом сотрудничестве.

Приступая к изучению проблемы возникновения эффекта, который данная страна или ее предприятия, получают благодаря международному разделению труда, прежде всего, необходимо определиться с теми методологическими принципами, на основе которых следует проводить его измерение. На наш взгляд, к числу этих положений можно отнести следующие:

Стоимостная база для проведения расчетов эффекта. Использование категории стоимости для расчета эффекта мы находим более удачным

вариантом, чем применение категории приведенных затрат или цен производства. Дело в том, что эти цены еще далеко не сложились до конца в мировом хозяйстве, а на восточноевропейском рынке условий для их образования и функционирования и подавно нет. При этом определение эффекта от участия в международном разделении труда целесообразно сначала проводить при условии, когда реализация продукции специализированного производства на внешнем рынке осуществляется по такой национальной стоимости, которая совпадает с интернациональной стоимостью этой продукции.

Эффект участия предприятий в МРТ всегда реализуется в торговле. Методики определения экономической эффективности внешнеэкономических связей бывшего СССР, как правило, начинали анализ этой проблемы с определения дохода от внешней торговли, а затем переходили к рассмотрению хозяйственных результатов международной специализации и кооперирования производства. Формы реализации международного разделения труда могут быть самые разные, и каждая из них выражает специализацию производства и ведет к появлению определенного экономического результата. Но все формы реализации международного разделения труда замыкаются торговлей. Это означает, что нельзя изучать эффект от внешней торговли обособленно от итогов международной специализации. Это очень важный методологический момент исследования проблемы. Если он не учитывается, то игнорируется тот факт, что международное разделение труда имеет две характерные черты — специализацию производства и последующий товарный обмен выпускаемой продукцией.

Заметим также, что нельзя отделять эффект концентрации производства от результата специализации производства. Подписав соглашение о международной специализации каких-либо объектов, страна и ее производственные звенья не могут не проводить концентрации производства.

Ведь в противном случае это соглашение теряет здравый экономический смысл.

Пути подсчета эффекта от внешнеэкономической деятельности. Несмотря на то что эффект от организации специализированного в международном плане производства всегда реализуется в торговле, он тем не менее может быть определен двумя путями. В первую очередь экономия общественного труда, возникающая в результате международной специализации страны, рассчитывается на основе установления всех текущих затрат на реализованную за границей продукцию, и таким образом выявляется величина прибыли, полученная предприятием или страной. С другой стороны, указанная экономия может быть установлена путем расчета величины сэкономленных капитальных вложений. Такой подход становится каждый раз совершенно необходимым, когда встает вопрос о расширении участия страны в мировом хозяйстве. Именно определение величины сберегаемых инвестиций позволяет сделать выбор между различными формами реализации международного разделения труда — будет ли страна закрывать одно давно налаженное производство и расширять другое функционирующее производство, предпочтет ли она создание совершенно нового предприятия для выпуска продукции, как на внешний рынок, так и для внутреннего потребления или же пойдет по пути сооружения объекта на своей территории на компенсационной основе и т.д.

Начало и последовательность определения эффекта. До реформы 90-х гг. экономисты нашей страны обычно начинали анализ получения эффекта с народнохозяйственного уровня. На наш взгляд, исходными пунктами исследования должны быть предприятия или объединения. При определении эффекта от внешнеэкономической деятельности необходимо исходить из прямых связей предприятий со своими деловыми партнерами из других стран. Если у производственных звеньев не будет эффекта, то не появится он и у

народного хозяйства в целом. Разумеется, при этом очень важно соблюдать государственные интересы.

Не только исходный пункт, но и последовательность определения эффекта от участия в международном разделении труда имеет важное значение. Как правило, исследователи этого вопроса начинали анализ с определения общего эффекта от внешней торговли. Представляется, что искать величину эффекта надо не с общего внешнеторгового обмена предприятия, а сначала найти эффект от экспорта, затем рассмотреть эту проблему с точки зрения импорта, а потом вести речь об определении дохода в целом от экспортно-импортных отношений.

Сфера реализации эффекта. Еще одно специфическое свойство, которое следует учитывать при определении выгоды специализированного производства, проявляется в том, что она реализуется в двух сферах. С одной стороны, экономия общественного труда улавливается внутри страны, а с другой — часть ее хозяйствующие субъекты получают при продаже своих товаров на мировом рынке. Но сбыт продукции за рубежом является необходимым моментом участия страны в международном разделении труда.

Коэффициент кредитного влияния. Наконец, последний методологический момент. Товарообмен между странами, как правило, осуществляется на основе продажи всех товаров или какой-то их партии в кредит. Поэтому при практическом расчете эффекта от той или иной внешнеэкономической сделки предприятие учитывает влияние на его величину необходимых кредитных операций. Но при теоретическом исследовании этого вопроса можно допустить, что экспорт и импорт товаров происходит за наличные и в этом случае при подсчете эффекта можно игнорировать коэффициент кредитного влияния, так как он будет равен единице.

4.2. Определение эффективности экспортно-импортных операций

В связи с предоставлением украинским объединениям и предприятиям права самостоятельного выхода на внешние рынки перед ними встает много неотложных проблем, которые они теперь должны решать сами. Среди них первостепенное место занимает вопрос об определении экономии общественного труда или эффекта от их внешнеэкономической деятельности. Да это и понятно, ибо конечная цель хозяйственных субъектов, участвующих в международном разделении труда, состоит в присвоении ими прибыли от реализации продукции, которая и составляет материальную основу этого эффекта. Как же она возникает и как ее измерить? Подсчет полученной прибыли можно осуществить либо на базе цен производства, либо на стоимостной основе. Но ввиду того, что цены производства еще далеко не сложились на мировом рынке, то здесь процесс возникновения прибыли прослеживается с помощью таких категорий, как национальная и интернациональная стоимости продаваемых и покупаемых товаров. Для начала рассмотрим особенности возрастания прибыли от экспортной деятельности различных производственных звеньев.

Казалось бы, что при совпадении национальных и интернациональных стоимостей одних и тех же товаров внешняя торговля не дает никакого прироста стоимости и ее не следует вести. Между тем объединения и предприятия, участвующие в международном разделении труда, имеют больше прибыли по сравнению с тем периодом, когда они в него не вступали. Это происходит потому, что внешний товарообмен, хотя он и осуществляется на эквивалентных началах, позволяет расширить производство данных товаров за пределы внутренних потребностей и увеличить соответственно масштабы получаемой прибыли. Приращение стоимости происходит внутри страны, но реализуется она на внешнем рынке.

То, что прирост прибыли можно обеспечить за счет увеличения масштабов производства продукции, реализуемой на мировом рынке, было известно давно. Предприниматели хорошо знали, что благодаря внешней торговле расширяются границы сферы обмена, и для них создается возможность получать больше прибыли. Функция внешней торговли, способствующая расширению сферы обмена, сохраняется и у нас. От реализации на внешнем рынке отечественные товаропроизводители могут получать выгоду и в том случае, если товар продается даже по такой национальной стоимости, величина которой равна интернациональной стоимости. Здесь нет сверхприбыли, но увеличивается масса реализованной прибыли. Этот вариант прироста прибыли особенно важен для крупных предприятий, которые иногда в отдельных странах сооружаются специально не только для удовлетворения своих внутренних потребностей, но и для развития экспорта в другие регионы мира. Не будь внешнего рынка, не всегда было бы целесообразно создавать большие производственные объекты и, следовательно, иметь возможность получать значительную массу прибыли.

Следует отметить, что практика получения предприятиями дополнительной средней прибыли опровергает один из неоправдавшихся тезисов Д. Рикардо о причине развития внешнеэкономических связей. Как известно, классик английской политэкономии отрицал целесообразность экспорта товара за границу, если его национальная стоимость совпадает с интернациональной стоимостью. «Так, сукно не может ввозиться в Португалию, — писал Д. Рикардо, — если не продается там за большее количество золота, чем то, которого оно стоит в стране, откуда оно ввозится, и вино не может ввозиться в Англию, если оно не продается выше своей стоимости в Португалии». В действительной жизни так не бывает — хозяйствующие субъекты вывозят свои товары на внешний рынок и в том случае, если они продают их по той же цене, что и на внутреннем рынке. Это расширяет массу прибыли, получаемой экспортерами товаров, национальная

стоимость которых совпадает с интернациональной. То, о чем писал Д. Рикардо, является наилучшим вариантом для предприятий, когда они получают не только среднюю прибыль, существующую в их стране, но и обеспечивают себе еще и сверхприбыль. Но эти оптимальные условия не всегда существуют для экспортеров. Ждать же их возникновения не будет ни одно производственное звено, участвующее в международном разделении труда.

Величину прироста прибыли за счет увеличения объема экспортируемой продукции в условиях отсутствия конвертируемости гривни можно рассчитать с помощью следующих показателей:

$Vв$ — валютная выручка от реализации единицы продукции;

$к$ — валютный курс гривни, применяемый государством в расчетах с экспортерами;

$Дг$ — доход от реализации единицы продукции, в грн.;

$$Дг = Vв \times к.$$

$П$ — прибыль от реализации единицы продукции на внешнем рынке, в грн.;

$Сб$ — себестоимость единицы продукции, в грн.;

$Ч$ — количество экспортируемой продукции;

$Пм$ — масса получаемой прибыли от реализации партии товара, в грн.

Используя эти показатели, можно определить величину прибыли от реализации единицы продукции на внешнем рынке в гривнях по формуле:

$$П = Дг - Сб, \quad (1)$$

а массу полученной прибыли от продажи всей партии товара по формуле:

$$Пм = П \times Ч. \quad (2)$$

Допустим, предприятие продало за границу единицу товара по интернациональной стоимости, совпадающей с национальной, за 100 долл. При нынешнем валютном курсе примерно 6 грн. за 1 долл. единица товара даст предприятию 600 грн. Если себестоимость товара составляет 400 грн., то прибыль от продажи 200 грн. Это и есть дополнительная средняя прибыль, которую предприятие получило благодаря расширению рынка сбыта своего товара.

Рост массы средней прибыли в результате продажи товаров за границу — это довольно распространенный, но не единственный вариант развития производства. Более типичным случаем является все-таки тот, когда предприятие помимо увеличения суммы средней прибыли получает еще сверхприбыль. Что она собой представляет?

Как отмечалось выше, при анализе эффекта от участия в международном разделении труда целесообразно исходить из предположения, что национальная стоимость продаваемой на внешнем рынке продукции совпадает с ее интернациональной стоимостью. В действительности такое положение скорее является исключением, чем правилом. При реализации продукции за рубежом первая, как правило, отклоняется от второй в ту или иную сторону. Если интернациональная стоимость реализуемой на внешнем рынке продукции ниже ее национальной стоимости, тогда данное предприятие не получит не только сверхприбыли, но и обычной средней прибыли, которая существует в стране его функционирования и которую оно имело бы, продавая продукцию на внутреннем рынке. И если, несмотря на это хозяйственный субъект все же экспортирует товар, то он, очевидно, делает это по каким-то мотивам, которые носят вынужденный характер. Например, предприятие может продавать товар за границу по цене ниже национальной стоимости в целях получения иностранной валюты, которая используется затем для закупки остро дефицитного оборудования, или по каким-то другим соображениям. Однако типичен для развития экспорта тот случай, когда национальная стоимость

вывозимого за рубеж товара ниже его интернациональной стоимости. Получение сверхприбыли является той экономической выгодой, которая дополнительно стимулирует участие предприятий в международном разделении труда.

Сверхприбыль экспортера от реализации своего товара на внешнем рынке представляет собой разность между прибылью, полученной им там, и средней прибылью, которая существует на этот товар на национальном рынке. Величина сверхприбыли может быть выражена следующей формулой:

$$Пс = П - Пн \quad (3)$$

где, $Пс$ — сверхприбыль, полученная предприятием при реализации единицы продукции на внешнем рынке, в грн.;

$П$ — прибыль, полученная предприятием при реализации единицы продукции на внешнем рынке, в грн;

$Пн$ — средняя прибыль, существующая на данный товар на национальном рынке экспортера, в грн.

Зная величину сверхприбыли, можно без труда определить и ее массу от продажи всей партии продукции.

Сверхприбыль — очень важный показатель, стимулирующий участие хозяйствующих субъектов в развитии внешнеэкономических связей. Она дает представление об абсолютных размерах добавочного дохода, который они получают от продажи каждой единицы своей продукции на внешнем рынке по сравнению с ее реализацией внутри страны.

Что же является источником сверхприбыли, получаемой при экспорте товара? Как известно, внутри страны в самом товарообороте никакого прироста прибыли не возникает. Согласно положениям теории трудовой стоимости Д. Рикардо, внешняя торговля также не может увеличить стоимость товара. Ведь обмен эквивалентов на внешнем рынке означает не что иное, как то, что

стоимость, находящаяся в руках владельца *A* до обмена с владельцем *B*, остается в его руках и после обмена с владельцем *B*. Действительно, принципиального различия между обменом на внутреннем рынке и товарообменом между странами не существует. Формальное же различие состоит в том, что внутри страны товары обмениваются как эквиваленты на базе национальных стоимостей, а на международном рынке на основе интернациональных общественно необходимых затрат. Но какая бы стоимость товаров — национальная или интернациональная — ни лежала в основе товарообмена, он сам по себе не может увеличить массы стоимости.

Добавочный экономический эффект, который получает от экспорта предприятие, появляется в производстве. На специализированном производственном объекте возникает более высокая производительность труда, и его рабочие в единицу рабочего времени создают больше товаров по сравнению с аналогичными предприятиями в других странах. Национальная стоимость этих товаров ниже интернациональной, но владелец реализует их по интернациональной стоимости. Разница между высокими интернациональными и низкими национальными общественно необходимыми затратами и образует его сверхприбыль. Функциональная же роль внешней торговли при этом состоит лишь в том, что она расширила границы сферы обмена, и тем самым обеспечила реализацию добавочной прибыли, произведенной на специализированном предприятии.

Несмотря на всю его важность, показатель сверхприбыли, на наш взгляд, все же не может служить тем конечным ориентиром, который должен использоваться при выборе наиболее выгодных экспортных позиций. Дело в том, что при оценке экономического значения экспорта учитываются не только абсолютные размеры сверхприбыли и валовой прибыли, которую он приносит, но и то, сколько потребовалось использовать средств, чтобы получить этот результат, и какова была их отдача. Ответ на этот вопрос может дать только такой относительный показатель, как эффективность экспорта.

Как известно, внутри страны для определения эффективности деятельности предприятия прибыль соизмеряется как с текущими затратами — издержками производства, так и с единовременными, или авансированными, вложениями, т.е. суммой основных фондов и оборотных средств. При этом в отечественной литературе отношение прибыли к текущим затратам и к авансированным ассигнованиям называют двумя вариантами нахождения нормы рентабельности. На наш взгляд, употребление словосочетания «норма рентабельности» является некорректным. Сам термин «рентабельность» достаточен для выражения эффективности текущих затрат на производство, причем не абсолютных, а относительных затрат. При оценке же эффективности использования всех авансированных фондов предпочтительнее пользоваться таким давно применяемым научным понятием как «норма прибыли», что предотвратит путаницу в оценке результатов производственной деятельности предприятия.

Исходя из этих замечаний, *рентабельность* работы предприятия следует определить по формуле:

$$P_b = \frac{\Pi}{C_b} \times 100, \quad (4)$$

где P_b — рентабельность текущих затрат внутри страны;

Π — прибыль предприятия, в грн.;

C_b — себестоимость продукции. Напротив, *норму прибыли* надо находить по формуле:

$$\Pi_1 = \frac{\Pi}{\Phi_{осн} + \Phi_{об}} \times 100, \quad (5)$$

где Π_1 — норма прибыли;

$\Phi_{осн}$ — основные фонды;

$\Phi_{об}$ — оборотные средства.

Показатели нормы прибыли и рентабельности служат основанием для выбора наиболее эффективного варианта производства внутри страны.

Изменение экономической *эффективности экспорта* имеет свою специфику. Его нельзя осуществлять на основе нормы прибыли. Дело в том, что экспортируется не вся продукция, производимая данным хозяйствующим субъектом, а только ее часть. Прибыль от поставок за границу составляет определенную долю всей прибыли предприятия, которая не может быть отнесена к авансированному капиталу, т.е. ко всем его единовременным затратам. Это невозможно сделать и в том случае, когда вывоз за рубеж обеспечивает всего лишь обычную национальную среднюю прибыль, и тогда, когда он приносит помимо средней и сверхприбыль. Следовательно, эффективность экспорта можно определить только путем отношения полученной за границей прибыли к текущим затратам предприятия на экспортную продукцию, т.е. на базе рентабельности.

На наш взгляд, *величина эффективности экспорта* может быть определена по следующей формуле:

$$Р_{эк} = \frac{\Pi}{Сб} \times 100, \quad (6)$$

где $Р_{эк}$ — рентабельность экспорта;

Π — прибыль, полученная от экспорта единицы продукции, в грн.;

$Сб$ — себестоимость единицы экспортной продукции.

При данных текущих затратах рентабельность экспортной продукции зависит от масштабов получаемой прибыли. Если она равна национальной средней прибыли, то и рентабельность будет такой же, как и внутри страны. Когда экспортная прибыль превышает внутреннюю среднюю, тогда и рентабельность будет выше, чем внутри страны. Поскольку наиболее типичным мотивом для участия предприятия в международном разделении труда является стремление обеспечить себе сверхприбыль, то за эталон

эффективности следует признать ту, которая складывается у него при получении именно этой прибыли.

На основе данных о внешнеэкономической рентабельности можно делать экономически обоснованный вывод о целесообразности экспорта того или иного товара. Рентабельность, как подчеркивалось выше, отвечает на вопрос о том, сколько прибыли приходится на единицу текущих затрат, т.е. сколько потребовалось израсходовать ресурсов, чтобы получить данный эффект. Более высокая рентабельность дает основание осуществить эффективный вариант специализации и экспорта, т.е. выбрать для этой цели такой товар, который на единицу текущих затрат обеспечит наибольший доход. Конечно, для этого необходимо знать конъюнктуру мирового рынка и номенклатуру товаров, которые при экспорте дают высокий результат.

Итак, теперь у нас имеется критерий для определения эффективности функционирования хозяйствующих звеньев в системе международного разделения труда. Им является рентабельность экспортируемой продукции. Для принятия обоснованного решения о выборе их международного производственного профиля важно знать величину этого показателя. Чем выше рентабельность по какому-то товару, тем предпочтительнее остановить свой выбор на нем.

Если международная конъюнктура позволяет заменить один товар более выгодным, то можно перейти на экспорт именно этого товара. Во всяком случае для свершения практических шагов в области международной специализации предприятию необходимо иметь расчетную *шкалу рентабельности* поставляемой за рубеж продукции. Представляется, что она должна быть настольной картой всех экспортеров. Если предприятие вывозит десять товаров или десять моделей какой-то машины, то эффективность каждого конкретного изделия должна быть хорошо известна его администрации. Опираясь на эту шкалу, можно принимать экономически обоснованные решения о целесообразности определенного пути включения

предприятия в международное разделение труда. При отсутствии данных о рентабельности экспорта каждого изделия любой производитель может оказаться в положении тех незадачливых отечественных торговцев, которые вышли в мировой внешнеторговый океан, не имея точных сведений даже о ценах на свою продукцию, и невольно преподнесли незаслуженный подарок своим многоопытным иностранным партнерам.

Выше был рассмотрен вариант, когда вследствие низкой национальной стоимости поставляемого за рубеж товара по сравнению с его интернациональной стоимостью предприятие получает сверхприбыль. Такая ситуация используется для обеспечения добавочного дохода при развитии его внешнеэкономических связей. Но кроме увеличения прибыли от экспорта качественной продукции, национальные общественно необходимые затраты на которую ниже интернациональных, хозяйствующие субъекты, а также вся страна, по мнению некоторых экономистов, могут иметь этот прирост благодаря ввозу иностранной продукции, национальная стоимость которой выше интернациональной.

Тезис об определении национальной стоимости приобретаемых за рубежом товаров составляет основу так называемой **теории антиимпортных затрат** (не смешивать с теорией сравнительных издержек производства, которая имеет дело с реальными затратами на экспортируемые товары). Так или иначе, ее положения присутствуют во всех работах по определению эффективности внешнеэкономических связей. Но насколько правомерна эта теория? На наш взгляд, ее нельзя признать в качестве незаменимого, ортодоксального учения об определении эффективности импорта.

Рассмотрим несколько вариантов включения страны в систему международного разделения труда. Возьмем для начала самый классический из них. Допустим, что в каком-то производственном объединении функционировали два предприятия, одно из которых выпускало легковые автомобили, а другое — специальные тракторы для обработки виноградных

плантаций. Включившись в международное разделение труда, объединение закрыло объект по производству тракторов, а высвобожденные средства использовало для расширения автомобилестроительного завода и для других целей. Автомобили страна не только использует сама, но и экспортирует в другие регионы мира. Напротив, тракторы для обработки виноградных насаждений она импортирует. Есть ли при таком варианте вступления страны в международное разделение труда какие-либо реальные основания установить национальную стоимость импортных товаров, в данном случае тракторов?

Конечно, формально можно рассчитывать национальную стоимость всевозможной импортной продукции — тракторов, прокатных станов, нефтяного оборудования, одежды, фруктов, в том числе и затраты на выращивание ананасов в оранжереях, и других товаров. Но вот определить реальный экономический эффект путем вычитания из национальной стоимости импортной продукции валютных затрат на ее приобретение нельзя. Против такого подхода есть серьезные возражения. В самом деле, существовавшую ранее национальную стоимость отечественных тракторов нельзя использовать в качестве нынешней национальной стоимости импортных тракторов. Страна отказалась от производства этих машин потому, что их национальная стоимость слишком высокая и измерять стоимость импортных тракторов с помощью старой стоимости отечественных тракторов было бы очень большой натяжкой. Более того, это совершенно некорректно, так как старые условия производства вследствие закрытия тракторостроительного завода исчезли.

Короче говоря, один из существенных аргументов против использования национальной стоимости импортных товаров для определения величины абсолютного эффекта от их ввоза состоит в том, что эта стоимость представляет собой мнимую, а не реальную величину, мнимую потому, что эти товары не производятся в данной стране. Уже по одной этой причине названная категория не подходит для выполнения нашей задачи — определить не условную, а фактическую экономию общественного труда.

По если невозможно определить величину стоимости импортной продукции по ее национальной стоимости, которая существовала на производственных объектах устаревшего образца, то нельзя ли это сделать на основе той проектной национальной стоимости, которая должна сложиться на предприятиях оптимальных размеров. Представляется, что такое допущение делать совершенно неправомерно, так как страна вступила в международное разделение труда именно потому, что у нее не хватает капиталов для организации подобных предприятий для всех видов производства. В результате отказа от выпуска тракторов структура национальной экономики значительно изменилась, и в ней нет места для формирования новой национальной стоимости этих машин.

Следовательно, какой бы вид национальной стоимости импортных товаров — старую или проектную — мы ни рассматривали, они все будут носить чисто гипотетический характер, и на их основе невозможно установить реальную величину экономического эффекта, получаемого страной или предприятиями вследствие реализации классической схемы участия в международном экономическом сотрудничестве.

Возьмем теперь тот вариант включения страны в международное разделение труда, когда она сама продолжает производить какие-то товары — пшеницу, мясо, ткани, автомашины и другие, — но в то же время и ввозит их. Казалось бы, в этом случае нет никаких трудностей в определении национальной стоимости импортируемых товаров, так как вроде бы она уже налицо. Но это только на первый взгляд. Следует иметь в виду, что до ввоза возможны разные соотношения национальной и интернациональной стоимости товаров — иногда вторая совпадает с первой, а чаще она отклоняется от нее в ту или иную сторону. После импорта при достижении нового уровня соотношения спроса и предложения на товар его национальная стоимость, как правило, должна измениться. Если до ввоза она совпадала с интернациональной или была выше ее, то после должна несколько упасть. Напротив, если ранее

национальная стоимость товара была ниже интернациональной, то она может сохраниться на том же уровне. Такие последствия импорта бывают в некоторых странах, и они, как правило, вызваны специфическими экономическими обстоятельствами. Как видим, за исключением особых периодов, когда приходится импортировать более дорогой товар-аналог, в других случаях его национальная стоимость уменьшается под влиянием импорта, и старая доимпортная национальная стоимость уже не может служить исходной величиной для определения какого-либо эффекта от него. Иными словами, национальная стоимость товара-аналога не есть постоянная величина, а, так сказать, плавающая фигура, изменяющаяся под воздействием импортных операций.

Кроме того, нельзя же утверждать, что чем больше импорт товаров-аналогов, тем больше доход. Это было бы абсолютно неверно. Ведь никто ни в одной стране не будет ставить задачу увеличить доход предприятий или государства за счет большего ввоза пшеницы, мяса, машин и других товаров-аналогов, производимых в этой же стране. Ввоз подобных товаров — это временное явление, связанное в данный период с недостатком инвестиций. При наличии благоприятных природных условий и при изменении ситуации с капитальными вложениями задача будет ставиться по-иному — необходимо увеличить национальное производство данных видов товаров-аналогов, избавить страну от их импорта. Разумеется, так она будет рассматриваться, когда капиталовложения позволят производить продукцию с достаточно высокой эффективностью, не уступающей ныне существующей интернациональной эффективности.

Обратимся теперь к тому варианту, когда страна ввозит из-за границы такие продукты и изделия, которые у нее не производились и не производятся, — кофе, бананы, какао, уникальные машины и т.д. Для приобретения этих товаров она расширяет производство своих традиционных экспортных изделий. Как определить в этом случае национальную стоимость импортных товаров?

Старой национальной стоимости этих продуктов нет, их ведь не производили внутри страны. Подбирать товары-аналоги дело совершенно бесполезное, таких товаров не найти, если, конечно, мы не собираемся всерьез заменить бразильский кофе ярославским жареным ячменем. Попытки же определить новую национальную стоимость названных продуктов путем воображаемой организации их производства в искусственных условиях переносит нас в область рассмотрения фантастических расходов на такой вид производства, по сравнению с естественно развивающимися видами производства в других странах. Но мы живем не в изолированном мире, а в условиях международного экономического взаимодействия и подобные подходы свидетельствовали бы о преднамеренном автаркическом направлении развития нашего народного хозяйства. Такой путь, как показывает история многих народов, никогда не вел к экономии общественного труда. Он принципиально неприемлем и для нашей страны. Именно поэтому эти попытки нельзя воспринимать как достаточно обоснованный метод определения национальной стоимости импортных товаров на возможных новых, своего рода искусственных предприятиях по их производству.

Несостоятельность теории антиимпортных затрат можно показать и с другой позиции. Предположим, что ее сторонники правы и что можно так или иначе определить национальную стоимость ввозимых товаров во всех тех случаях, которые мы рассмотрели выше. Но даже при таком допущении невозможно научно аргументированно говорить о получении определенной величины эффекта от собственно импорта. В самом деле, для каждой страны ввоз иностранных товаров зависит от ее экспорта, так как для их оплаты она предварительно должна вывезти свои товары на определенную сумму. Экспортируя товары, страна подсчитывает заработанную прибыль. На полученные от экспорта суммы она импортирует необходимые ей иностранные изделия, причем на основе эквивалентного обмена. Несмотря на уже состоявшийся подсчет, теория антиимпортных затрат предлагает нам снова

определить доход от функционирования страны в международном разделении труда, но теперь уже от импорта. Выходит, что попытка найти эффективность импорта ведет исследователей к двойному счету, к необоснованному удвоению результатов от участия страны в международном разделении труда.

Неправомерность теории антиимпортных затрат становится еще более очевидной при существовании отрицательного баланса, например, при превосходстве импорта над экспортом вдвое. Если ввоз иностранных товаров приносит самостоятельный доход, то при его превышении над вывозом вдвое мы можем получить большой доход от внешнеэкономических связей. Доход от импорта, дескать, может покрыть отрицательный баланс от внешней торговли. Но такой счет очень скоро приведет к финансовой катастрофе. Ошибочность теории антиимпортных затрат проявляется и тогда, когда ввоз зарубежных товаров осуществляется в кредит. По этой теории и в этом случае так называемый эффект от импорта может превысить любые расходы по уплате кредита. Такой счет также был бы абсурдным.

Таким образом, теория антиимпортных затрат не может быть использована для оценки эффекта от ввоза иностранных изделий. Она совершенно непригодна для определения прибыли от импорта того товара, от выпуска которого наши производственные звенья сознательно отказались, вступая в международное разделение труда. Ее нельзя также применить и в том случае, когда они ввозят товары, которые ранее ими не производились и теперь не производятся. Нет достаточных оснований пользоваться этой теорией для измерения эффективности импорта и тогда, когда отдельные предприятия импортируют товар, который производится на территории их страны в данный момент. Но если все это так, то зачем же в таком случае мы ввозим товары из-за границы? Об экономической целесообразности импорта речь заходит каждый раз, когда необходимо прибегнуть к ввозу иностранной продукции как лучшему варианту удовлетворения потребностей населения в том или ином товаре. Основным фактором, побуждающим совершить подобный шаг,

выступает дефицит национальных ресурсов для организации предприятий оптимальных размеров для удовлетворения всех сложившихся потребностей населения страны. В этих условиях значение импорта состоит в том, что он позволяет Стране отказаться от производства данного товара и сосредоточить усилия на изготовлении другого товара, который при этом она потребляет не только сама, но и экспортирует в значительных количествах для удовлетворения потребностей населения других стран, участвующих в международном разделении труда. Отказ от производства одного товара и сосредоточение усилий на производстве другого обеспечивает стране получение первого товара по более низким затратам, чем смогла бы сама его произвести.

Следовательно, ответ на вопрос о том, почему мы ввозим продукцию из-за границы, надо искать не в импорте, а во всей системе международного разделения труда. Благодаря участию в этом процессе импортный продукт нам обходится дешевле, чем мы сами бы его произвели. Мы обмениваем импортные товары на экспортные по эквиваленту. *Но экспортные товары производим с меньшими затратами, чем делали это до своего участия в международном разделении труда.* Поэтому и иностранные товары, хотя их обменяли по эквиваленту, мы получили фактически с меньшими затратами, чем удалось бы произвести их самим до начала нашего участия в международном разделении труда. Значит, эффект от участия в международном разделении труда реализуется при продаже экспортных товаров, и нет никакого смысла еще раз определять величину выгоды собственно от импорта.

Однако, несмотря на то, что в отличие от экспорта отечественных товаров импорт иностранной продукции не дает никакого прироста новой стоимости, т.е. сверхприбыли, это еще не означает, что конкретные импортеры ничего не имеют. Импортирующие предприятия или внешнеторговые посредники, продвигающие продукцию от ее зарубежного владельца до отечественного потребителя, при всех случаях получают от этой акции определенный доход.

Но это обычная торговая прибыль, представляющая уступку производителя торговцу, результат продажи иностранными экспортными фирмами своим внешнеторговым партнерам по цене ниже интернациональной стоимости. В этом нет ничего удивительного. Наши экспортеры тоже делают скидку зарубежным покупателям. Поэтому при теоретическом рассмотрении проблемы можно пренебречь взаимными уступками торговой прибыли, игнорировать их в своих расчетах эффективности внешнеэкономической деятельности. Наряду с предприятиями государство также имеет доход от импорта. Часть торговой прибыли оно изымает через таможенную пошлину или с помощью налога на прибыль. Но это перераспределение торговой прибыли, а не приращение стоимости в ходе импортных операций.

Итак, анализ так называемой теории антиимпортных затрат показал, что она не может иметь никакого реального значения при принятии решения о ввозе иностранной продукции. В повседневной жизни практические шаги по развитию импорта совершаются или вследствие невозможности производить отдельные товары внутри страны из-за отсутствия благоприятных естественных условий, либо предопределены фактором времени, либо, наконец, связаны с недостатком инвестиций для организации их производства. Задача импортеров, очевидно, должна состоять в том, чтобы приобрести зарубежную продукцию на рынках тех стран, где цены на нее являются низкими по сравнению с другими местами. Выгода от такой покупки и реализуется в получении торговой прибыли.

Мы рассмотрели оценку эффекта от импорта продукции и не затронули вопрос о его эффективности. И это не случайно. Как известно, последняя измеряется путем отношения прибыли от реализации продукции к авансированным вложениям на ее производство или к текущим затратам. Но ни того, ни другого у импортирующей страны нет. Проблема определения эффективности импорта, на наш взгляд, не существует, так как ввозимая продукция производится не внутри страны, на ее изготовление здесь не

тратится никаких средств, она приобретается на внешнем рынке на основе эквивалентного обмена.

Можно ли подсчитать общее приращение стоимости вследствие участия всех хозяйствующих субъектов страны в международном разделении труда? Можно — только путем объединения доходов от экспорта отдельных предприятий, участвующих во внешнеэкономических связях. Для такого суммирования в стране не должно быть никаких препятствий. Необходимо как можно более полно учитывать эти доходы, как обычная статистика фиксирует сейчас внутренние доходы предприятий. Разумеется, при этом следует иметь в виду, что при определении доходов речь идет о прибыли от экспортной деятельности, а не о валовых доходах. Сумма прибыли от экспорта и даст общий эффект участия страны в международном разделении труда. В эту сумму входит не только сверхприбыль, но вся прибыль от экспорта продукции. Ведь обычная прибыль — это тоже приращение стоимости, которое стало возможным благодаря расширению рынка сбыта за пределы страны.

Общий эффект от участия страны в системе международного разделения труда, представляющий собой сумму прибылей предприятий, полученных ими от экспорта, может быть определен по следующей формуле:

$$\text{Эоб} = \text{П1} + \text{П2} + \dots + \text{Пн}, \quad (7)$$

где *Эоб* — общий эффект от участия страны в МРТ;

П1 — прибыль от экспорта, полученная первым предприятием, в грн.;

П2 — прибыль от экспорта, полученная вторым предприятием, в грн.;

Пн — прибыль от экспорта, полученная *н*-ным предприятием, в грн.

Следует обратить внимание на то, что здесь прибыль выражена в гривнях. Порядок перевода валютной выручки в гривни и установление размеров прибыли даны выше при определении эффекта от экспорта.

В заключение необходимо отметить, что проведенные расчеты одинаково применимы как при неконвертируемом рубле, так и при конвертируемом. Задача состоит лишь в том, что при определении размеров прибыли следует использовать валютный курс гривни, сложившийся к данному моменту на валютной бирже.

4.3. Эффективность участия предприятий в МРТ по капитальным вложениям

Выше был определен эффект, возникающий вследствие участия предприятий в международном разделении труда, на основе текущих затрат на экспортную продукцию и связанного с этим роста прибыли. Теперь попытаемся найти результат внешнеэкономической деятельности хозяйственных субъектов путем оценки сбереженных капитальных вложений. Этот метод подсчета эффекта как бы дополняет предыдущий, так как дает возможность предварительно установить масштабы единовременных затрат государства, а также их экономию при том или ином варианте вступления в международное разделение труда.

Допустим, что две страны — A и B — в данный момент не участвуют в международном разделении труда и обе производят автомобили и тракторы по 100 тыс. шт. каждая. Предположим, что общая потребность этих стран в каждом из указанных товаров составляет 200 тыс. шт. в год. Согласимся также, что национальная стоимость аналогичных видов продукции совпадает. При таких условиях инвестиционные затраты на производство в обеих странах в период до разделения труда будут примерно следующими:

Таблица 1. **Виды продукции и капитальные вложения стран до вступления в МРТ**

Страна	Товары		КПВ		
	Автомобили, тыс. шт.	Тракторы, тыс. шт.	в автостр. пром., млн. грн.	в трактор, пром., млн.грн.	в две отрасли, млн.грн.
<i>А</i>	100	100	70	70	140
<i>Б</i>	100	100	70	70	140
<i>А + Б</i>	200	200	140	140	280

Страны *А* и *Б* могли бы и дальше в одиночку производить автомобили и тракторы и покрывать свой спрос на эти товары. Но у каждой из них через некоторое время под влиянием научно-технического прогресса наверняка появятся потребности в новых товарах или услугах. Если эти страны к тому времени будут располагать прежними ресурсами, то при сохранении старой системы производства они не смогут адекватно реагировать на эти новые потребности. Для обеспечения возникшего спроса обе страны должны перестроить национальное производство таким образом, чтобы по-прежнему удовлетворять потребности своих обществ в автомобилях и тракторах и в то же время высвободить часть средств, скажем, для развития мебельной промышленности. Иными словами, страны *А* и *Б* должны выпускать автомобили и тракторы с меньшими затратами общественного труда, чем раньше. Если же у них и не возникнет спроса на новые товары, то все равно они будут стараться обеспечить свои общества автомобилями и тракторами с минимальными затратами имеющихся у них на данный период ресурсов. Это стремление обуславливается действием закона экономии рабочего времени.

Как же добиться сбережения национальных ресурсов? Опыт показывает, что для достижения этой цели страны должны принять участие в международном разделении труда. Стремясь произвести продукты при минимальных затратах материалов и рабочей силы, они вступают в этот международный экономический процесс. Данный шаг предполагает отказ каждой страны от производства одного какого-нибудь товара и сосредоточение усилий на производстве другого, т.е. сокращение номенклатуры производимых

предметов и в то же время увеличение серийности производства тех из них, на изготовлении которых они решили сосредоточить свои средства. Допустим, что в нашем примере страна *A* концентрирует ресурсы на производстве автомобилей, а страна *B* — на изготовлении тракторов и что каждая в отдельности производит по 200 тыс. шт. специализированного предмета. Каждая из этих стран 100 тыс. ед. производимого ею товара потребляет сама, а другие 100 тыс. обменивает с другой страной на необходимый ей продукт. Такой поворот экономического развития обеспечивает странам *A* и *B* экономию общественного труда, которая может выражаться и в сбережении капитальных вложений. Затраты инвестиций на производство двух видов продукции — автомобилей и тракторов — в обеих странах в период после разделения труда будут уже иными, чем прежде. Их величины представлены в нижеследующей таблице.

Таблица 2. Виды продукции и капитальные вложения стран после вступления в МРТ

Страна	Товары		КПВ			
	Автомобили, тыс. шт.	Тракторы, тыс. шт.	новые КПВ в автостр. пром., млн.грн.	новые КПВ в трактор, пром., млн.грн.	прежние КПВ в две отрасли, млн.грн.	экономия на КВП, млн.грн.
<i>A</i>	200	-	120	-	140	20
<i>B</i>	-	200	-	120	140	20
<i>A + B</i>	200	200	120	120	280	40

Экономия общественного труда, возникающая вследствие участия страны в международном разделении труда, может быть измерена по следующей формуле:

$$Э_{кв} = K_1 + K_2 - K_c \quad (8)$$

где $Э_{кв}$ — экономия капитальных вложений отдельной страны на специализации производства;

$K1$ — капиталовложения страны в первую отрасль до специализации;

$K2$ — капиталовложения страны во вторую отрасль до специализации;

Kc — капиталовложения страны в специализированную отрасль, которая работает как на внутренний, так и на внешний рынок.

Тогда $Э_{кв} = 70 + 70 - 120 = 20$.

Как видим, каждая страна сэкономила 20 млн. грн., а общая экономия двух стран, участвующих в международном разделении труда, составила 40 млн. грн. В результате участия в МРТ отдельная страна не только имеет по 100 тыс. автомобилей и тракторов, но, кроме того, получила средства, которые она может использовать для организации производства новой продукции или оказания каких-либо общественных услуг. Это означает, что международное разделение труда разрешает противоречие между возросшими потребностями общества в разнообразных товарах и его ограниченными ресурсными возможностями в организации соответствующих производств. Основным итогом участия стран в международном разделении труда состоит в том, что каждой из них требуется меньше инвестиций для организации одного специализированного производства, чем для функционирования двух неспециализированных. В результате этого страна экономит значительные материальные средства.

На основе формулы $Э_{кв} = K1 + K2 - Kc$ можно подсчитать величины сэкономленных капитальных вложений, получаемых участвующей в международном разделении труда страной. Могут быть варианты более или менее предпочтительные с точки зрения абсолютного объема экономии общественного труда. Ясно, что чем он больше, тем заманчивее вариант участия страны в международном разделении труда. Конечно, многие страны имеют! далеко не одинаковые природно-климатические условия, промышленный уровень развития и т.д. В связи с этим сбережения капитальных вложений у отдельных стран будут различны.

Несмотря на всю важность для страны знания абсолютного объема возможной экономии инвестиций от осуществления определенного варианта международного разделения труда, делать окончательный вывод о целесообразности ее участия в данном процессе только на этой основе не следует. Дело в том, что в жизни могут встретиться такие ситуации, когда страна в одном случае получит значительный эффект при довольно больших инвестициях, а в другом она может иметь хотя и меньший абсолютный результат, но зато при относительно низких единовременных затратах материальных средств. Поэтому целесообразность участия страны в том или ином варианте международной специализации следует оценивать не по объему эффекта, получаемого ею, а по его относительной сумме, приходящейся на единицу капитальных вложений. Как она определяется?

Прежде следует обратить внимание на то, что абсолютную величину капитальных вложений в отрасль надо брать не после вступления страны в МРТ, а по варианту еще не специализированного производства. Почему именно так? Дело в том, что речь идет о рациональном использовании существующих ресурсов. Эффект от концентрации специализированного производства есть разность между инвестиционными затратами до вступления страны в МРТ и их расходами после специализации. С одной стороны, экономия общественного труда есть функция специализированного производства, а с другой стороны, ее невозможно определить без данных о затратах в условиях неспециализированного производства, всегда олицетворяющего реальные ресурсы, которыми располагает данная страна. Поэтому при определении нормы экономии капитальных вложений в условиях создания специализированного производства объем их сбережений надо относить к величине неспециализированных ресурсов. Напротив, норму прибыли в условиях того же специализированного производства можно определить только по варианту, складывающемуся после вступления страны в международное разделение труда.

Таким образом, норма экономии инвестиционных средств измеряется путем отношения эффекта, полученного в результате создания специализированного производства, к их первоначальным суммам, которые страна делала ранее в два неспециализированных производства. Если объем общественного труда на основе метода сбережения капитальных вложений мы определили выше по формуле $\Delta_{\text{кв}} = K_1 + K_2 - K_c$, то норму экономии капитальных вложений, являющуюся следствием организации специализированного производства, можно рассчитать по формуле

$$\Delta'_{\text{кв}} = \frac{\Delta_{\text{кв}} \times 100}{K_1 + K_2} \quad (9)$$

где $\Delta'_{\text{кв}}$ — норма экономии капитальных вложений;

$\Delta_{\text{кв}}$ — экономия капитальных вложений вследствие организации специализированного производства вместо двух неспециализированных;

K_1 — капитальные вложения в первую неспециализированную отрасль;

K_2 — капитальные вложения во вторую неспециализированную отрасль.

В рассмотренном выше гипотетическом примере страна при вступлении в процесс международного разделения труда заменила два старых производства, на каждое из которых тратила по 70 млн. грн. инвестиционных средств, одним специализированным производством, которое обошлось ей в 120 млн. грн. В результате этой замены она получила ту же продукцию и сэкономила при этом 20 млн. грн. материальных ресурсов. Если использовать данные этого условного примера, то эффективность концентрации специализированного производства составит:

$$\Delta'_{\text{кв}} = \frac{20 \times 100}{140} = 14,2$$

Норма экономии капитальных вложений в 14,2 означает, что из каждого имевшейся гривны было сэкономлено 14 коп. и, в то же время удовлетворена потребность страны в двух необходимых ей товарах.

Могут возразить, что расчет эффекта от участия страны в международном разделении труда на основе капитальных вложений, идущих на развитие определенного производства, представляют собой реанимацию теории антиимпортных затрат. Но это не так. Ведь на основе этой теории в свое время оценивали возможные затраты на отечественное производство ввозимой из-за границы продукции, а потом сравнивали их с валютными затратами на ее приобретение. Расчет же экономии капитальных вложений вследствие организации международного специализированного производства имеет дело не с гипотетической национальной стоимостью импортных товаров, а с организацией выпуска реальной специализированной продукции на экспорт.

Теперь, когда известно, как определить величину эффекта от организации специализированного производства как по методу экономии текущих затрат, так и на основе сбережений капитальных вложений, встает вопрос о соотношении этих двух подходов по выявлению результатов участия страны в международном разделении труда. Не получает ли она вследствие включения в этот международный экономический процесс какой-то двойной доход? Нет, конечно. Допустим, что в вышеприведенном примере автомобилестроители и производители тракторов, выпускающие по 200 тыс. ед. какого-нибудь одного товара, за год совершают полный оборот своих капиталов по 120 млн. грн. каждый. Тогда при совпадении национальной стоимости с интернациональной и при эквивалентном обмене названных товаров экономия каждого из этих предприятий на капитальных вложениях составит 20 млн. грн. Но это еще расчетный проект, который, как отмечалось выше, дает возможность предварительно установить масштабы единовременных затрат государства или какой-либо корпорации, а также их экономию при вступлении в тот или иной вариант международного разделения труда. Проще говоря, это пока журавль в

небе. А реальную экономию по 20 млн. грн. они получают только при продаже своих товаров друг другу. Таким образом, внешняя торговля выступает в роли инструмента реализации запроектированной экономии капитальных вложений.

Разумеется, авто- и тракторостроители могут экспортировать больше половины своей продукции в другую страну и тогда они расширяют размеры получаемой средней прибыли. В том же случае, когда национальная стоимость товара ниже интернациональной, то его производитель помимо средней прибыли присваивает еще и сверхприбыль.

4.4. Определение уровня участия страны в международном разделении труда

Участие страны в международном разделении труда предъявляет серьезные требования не только к практическим работникам, занятым разными формами реализации внешнеэкономических связей, но и к науке, анализирующей и освещающей их деятельность. Одной из важных научных задач, на наш взгляд, является классификация тех показателей, с помощью которых можно измерить достигнутый уровень участия страны в МРТ в каждый данный исторический момент. Достоверная оценка этого уровня дает возможность его обоснованного сравнения с аналогичными процессами в других странах мира, а также позволяет ставить конкретные задания по его дальнейшему повышению.

При измерении МРТ следует исходить из определенных методологических предпосылок. Прежде всего, необходимо решить вопрос о том, в каком из нескольких масштабов мы собираемся это делать.

Поскольку в развитии международного разделения труда принимают участие практически все страны мира, то естественно, что при исследовании указанной проблемы возникает необходимость выяснить, насколько они экономически сблизились за определенный период времени, т.е. рассмотреть

развитие международного разделения труда в масштабе всего мирового экономического сообщества.

Не менее важен анализ участия отдельных стран в развитии международного разделения труда. Здесь одним из направлений исследования может стать изучение развития связей между двумя странами. Рассмотрение вопроса о степени развития МРТ на двусторонней основе, скажем, между Украиной и той или иной страной — членом ЕС несомненно представляет большой интерес для выяснения вопроса, с какой из стран этого регионального экономического сообщества происходит более тесное экономическое взаимодействие нашей страны. Выяснение причин, породивших это явление, может послужить основой для ускорения развития экономических связей Украины с другими странами — членами ЕС.

Международное разделение труда оказывает большое влияние на развитие национальных экономик: создаются отрасли международной специализации, которые помимо удовлетворения потребностей своего населения значительную часть производимой продукции отправляют на мировой рынок; рядом с этими отраслями возникают подразделения экономики, которые работают на удовлетворение их производственных потребностей. Эти отрасли-спутники называются подотраслями международной субспециализации. В некоторых странах трудно различить подразделения экономики, работающие на внутренний рынок, и секторы, специализирующиеся на производстве товаров для других стран. Короче говоря, доля участия отдельных предприятий или их объединений какой-то страны в развитии международного разделения труда не одинакова по отношению к степени участия других стран. Определение уровня развития международной специализации различных экономических подразделений представляет собой особое направление измерения участия страны в международном разделении труда.

Весьма важной методологической проблемой является вопрос о том, какую форму международного разделения труда выбрать для его измерения — внутриотраслевую, межотраслевую, межродовую или народнохозяйственную.

При определении уровня участия страны в международном разделении труда необходимо также уточнить вопрос о том, что следует понимать под *развитием* этого экономического процесса. Развитие обобществления производства всегда есть повышение его уровня, т.е. степени вовлечения данной страны или группы стран в систему международного разделения труда. Степень, или уровень, обобществления всегда имеет одну какую-то характеристику, всегда выражается одним характерным свойством.

Измерение международного разделения труда неразрывно связано и с толкованием *содержания* этого международного экономического процесса. Сама сущность международного разделения труда порождает важнейший принцип измерения его развития: необходимость учета изменения его двух характерных черт. Как указывалось выше, МРТ представляет собой специализацию стран на производстве определенных товаров, т.е. концентрацию однородного производства в отдельных странах, и вместе с тем оно сопровождается обменом этими товарами. Поэтому при измерении развития международного разделения труда всегда нужно учитывать состояние этих двух сторон. Причем только совместное использование данных о концентрации однородного производства в отдельных странах и об обмене продуктами этого производства дают возможность выработать подлинное представление об уровне развития международного разделения труда, о степени вовлеченности страны в этот сложный экономический процесс.

Наконец, одним из коренных методологических вопросов измерения развития МРТ является выбор показателя для реализации этой цели. Отечественные экономисты предложили для измерения международного разделения труда ряд коэффициентов. Некоторые ученые считают показателями развития международного разделения труда удельный вес

экспорта в общем объеме произведенной продукции, удельный вес отрасли в общей стоимости экспорта, темпы роста отраслей специализации по сравнению с темпами роста всей промышленности страны. Среди показателей развития МРТ выделяют экспортную, импортную и внешнеторговую квоты, удельный вес страны в международной торговле по отдельным товарам, внешнеторговый оборот на душу населения и некоторые другие.

Каждый из показателей может быть использован для характеристики тех или иных аспектов внешнеэкономических связей отдельных стран или группы стран. Но поскольку аспекты эти различны, то совершенно очевидно, что перечислять названные показатели как равноценные было бы неправомерно, что необходимо провести разграничение и уточнение этих показателей в зависимости от того, какую сторону развития внешнеэкономических связей стран они характеризуют. Короче говоря, необходима определенная классификация показателей развития МРТ.

Итак, рассмотрим основные показатели, используемые для характеристики тех или иных аспектов разделения труда между отдельной страной и мировым экономическим сообществом. И сделаем мы это не во всех четырех формах МРТ, а только в народнохозяйственной. Предпочтение этой форме отдается потому, что она выражает разделение труда между странами не по производству отдельных групп товаров, а по производству частей всего валового мирового продукта. Именно поэтому народнохозяйственная форма дает наиболее полное представление о состоянии межгосударственных экономических связей страны. Как же проводится это измерение?

Для характеристики различных аспектов участия страны в международном разделении труда в его народнохозяйственной форме необходимо, прежде всего, знать объем валового внутреннего продукта (ВВП) страны. Величина ВВП является исходным параметром при проведении анализа многих особенностей состояния международного разделения труда, так как она

характеризует одну из важных его сторон — сосредоточение усилий отдельных стран на производстве части валового мирового продукта.

При нахождении показателя концентрации производства ВВП в одной из стран, разумеется, необходимо иметь сведения об объеме его производства, как в отдельных странах, так и во всех других странах мира. На основе этих данных устанавливается удельный вес каждой страны в производстве валового мирового продукта, а потом можно найти число стран, в которых сосредоточена основная часть его производства.

Удельный вес страны в общем производстве стран мирового экономического сообщества определяет место ее экономики в системе международного производства. В зависимости от различных обстоятельств это место может быть первым, вторым, третьим или последним. Но ни один из этих детерминантов еще не дает представления об уровне включения национальной экономики страны в систему международного разделения труда. Возможен, например, такой, казалось бы, парадоксальный факт — данная страна может занимать ведущее положение по объему ВВП и в то же время находиться на весьма низком уровне участия в международном разделении труда. Это означает, что степень включения в МРТ национальной экономики не соответствует тому месту, которое она занимает в мировом производстве. Иными словами, большая или малая величина объема ВВП еще не свидетельствует об определенном уровне участия страны в системе МРТ.

Чтобы достаточно обоснованно судить о степени вовлечения ресурсов страны в процесс международного разделения труда, необходимо наряду с концентрацией производства использовать и сведения о развитии внешней торговли между этой страной и другими участниками МРТ. Именно данные о состоянии внешней торговли показывают, что валовой внутренний продукт в отдельных странах расходуется не только для удовлетворения внутренних потребностей, но и идет на продажу на мировом рынке. Вопрос о том, какую сторону внешней торговли нужно брать для проведения анализа — экспорт,

импорт или товарооборот в целом, — зависит от конкретных целей разработчика. Представляется, что при рассмотрении степени вовлечения всех ресурсов страны в процесс международного разделения труда можно применять все эти параметры, хотя их значение и разное.

Данные об объеме ВВП отдельных стран и величине их валового экспорта на мировой рынок являются исходными моментами для определения степени вовлечения ресурсов страны в процесс международного разделения труда. Показатель этот рассчитывается путем *отношения величины всего экспорта отдельной страны, на мировой рынок к объему ее валового внутреннего продукта*. Полученный таким путем *то*т является реальным показателем участия страны в международном разделении труда. Реальным потому, что он представляет долю ресурсов отдельной страны, действительно вовлеченных в процесс международного разделения труда. Обычно этот показатель называется экспортной квотой, которая в формализованном виде выглядит так:

$$Эк = \frac{Э}{ВВП} \times 100, \quad (10)$$

где Эк — экспортная квота;

Э — величина экспорта;

ВВП — объем валового внутреннего продукта.

Экспортная квота имеет важное аналитическое значение. Во-первых, она свидетельствует о степени зависимости производства национальной экономики от сбыта своих товаров на рынках других стран. Во-вторых, доля экспорта в валовом внутреннем продукте показывает возможности данной страны производить определенное количество продукции для продажи на мировом рынке.

Важным показателем, применяемым для измерения степени вовлечения всех ресурсов отдельной страны в систему международного разделения труда, является коэффициент опережения темпами роста валового экспорта темпов роста валового внутреннего продукта данной страны. Выше отмечалось, что

отношение экспорта к объему ВВП показывает степень вовлечения ресурсов страны в систему международного разделения труда, следовательно, на основе сравнения темпов роста экспорта с темпами роста валового внутреннего продукта можно уже судить о перспективах изменения этого уровня, т.е. о тенденциях изменения степени участия страны в МРТ.

На практике возможны различные направления изменения коэффициента опережения. Если темпы роста всего экспорта обгоняют темпы роста производства всей совокупности товаров и услуг в стране, то можно говорить о дальнейшем вовлечении всех ее ресурсов в международное разделение труда. В тех случаях, когда опережение темпов роста валового экспорта по сравнению с темпами роста ВВП проявляется с недостаточной последовательностью, то налицо определенные неиспользованные возможности для дальнейшего включения ресурсов в систему МРТ. Наконец, отставание темпов роста экспорта от темпов роста общего объема произведенных товаров и услуг свидетельствует об ослаблении процесса втягивания γ ресурсов данной страны в систему международного разделения труда.

Коэффициент опережения темпами роста экспорта темпов роста ВВП отражает не только динамику экспорта, но и одновременно характеризует тенденцию развития концентрации производства валового внутреннего продукта в отдельных странах, т.е. отражает развитие обеих сущностных сторон международного разделения труда.

Коэффициент опережения темпами роста экспорта темпов роста производства может быть использован для сравнительного анализа. Сопоставление национальных коэффициентов опережения позволяет выявить определенные национальные особенности участия той или иной страны в международном разделении труда. Нетрудно догадаться, что ресурсы той страны будут более активно задействованы в систему МРТ, у которой этот коэффициент выше, чем у ее партнеров.

О степени включения экономики страны в международные экономические отношения можно судить и по другим показателям. Так, наряду с экспортной квотой следует для этой цели использовать и величину валового импорта. Отношение валового импорта данной страны к ее валовому внутреннему продукту называется *импортной квотой*. В формализованном виде ее можно записать следующим образом:

$$Ик = \frac{И}{ВВП} \times 100, \quad (11)$$

где Ик — импортная квота;

И — величина импорта;

ВВП — объем валового внутреннего продукта.

Импортная квота показывает, какую часть импорт составляет от ВВП. Ее можно сопоставить с экспортной квотой и таким образом установить соотношение между экспортом и импортом. Они могут быть равны, но чаще всего эти величины не совпадают.

Для измерения степени включения страны в МРТ применяется и коэффициент опережения темпами роста импорта темпов роста валового внутреннего продукта. В отличие от импортной квоты этот показатель дает представление о тенденциях развития импорта, о степени зависимости национальной экономики от закупок товаров за рубежом.

Наконец, для измерения уровня развития внешнеэкономических связей данной страны используют и *внешнеторговую квоту*, представляющую собой отношение величины внешнеторгового оборота страны к объему ее валового внутреннего продукта. В формализованном виде эту квоту можно записать в следующем виде:

$$Втк = \frac{ВТ}{ВВП} \times 100, \quad (12)$$

где BT_k — внешнеторговая квота;

BT — величина внешнеторгового оборота;

$ВВП$ — объем валового внутреннего продукта.

Внешнеторговая квота показывает общий объем внешнего товарооборота данной страны со страной-партнером или со всем мировым сообществом, но не дает при этом его качественной характеристики. Допустим, что экспорт страны A в страну B в 1995 г. составлял 5 млрд. долл., а импорт из нее также 5 млрд. долл., тогда весь внешнеторговый оборот страны A равнялся 10 млрд. долл. Если в 2000 г. взаимный товарооборот этих стран достиг 20 млрд. долл., то неясно, кому это более полезно. Очевидно, для ответа на этот вопрос нужно знать изменение величин экспорта и импорта каждой из названных стран. Предположим, что экспорт страны A по-прежнему составляет 5 млрд. долл., а импорт — 15 млрд. долл., то теперь ясно, что рост ее внешнего товарооборота произошел в результате увеличения импорта из страны B , которая и оказалась в выигрыше при развитии внешнеэкономических связей со страной D . Короче говоря, внешнеторговая квота в качестве показателя развития МРТ носит ограниченный характер, и для этой цели лучше использовать экспортную и импортную квоты.