

тивизацию участия в международных выставках и ярмарках; страхование экспортных кредитов с целью обеспечения защиты экспортеров от коммерческих и политических рисков; повышение качества сотрудничества с международными организациями.

Софинансирование государством маркетинговых расходов малых и средних предприятий-экспортеров товаров и услуг также является распространенным в мировой практике инструментом содействия экономическому развитию. Данный механизм теоретически может быть истолкован как нарушающий некоторые из норм ВТО о запрете на государственное субсидирование экспорта. Однако он полностью соответствует сложившейся практике государств-членов ВТО, в том числе Великобритании, Канады, Ирландии, Австралии, Новой Зеландии, Кипра, Индии, Бразилии.

Республикой Беларусь сделаны первые шаги в направлении использования современных методов стимулирования экспорта. Национальным банком Республики Беларусь внесен в Национальный центр законопроектной деятельности проект закона о Бюро кредитных историй. Цель Бюро – предоставление независимой и объективной информации о белорусских и иностранных компаниях, оценка платежеспособности клиентов в целях повышения надежности внешнеэкономических операций. В 2004 г. учрежден и зарегистрирован МИДом информационно-аналитический бюллетень “Конкурсные торги в Беларуси и за рубежом”, в котором будет отражаться вся информация о тендерах. В рамках сотрудничества с Европейским банком реконструкции и развития в Беларуси осуществляется финансирование Программы содействия внешней торговле.

При формировании экспортной политики Республики Беларусь следует исходить из того, что экстенсивные факторы роста отечественного экспорта существенно ограничены. Поэтому стратегически верной может быть только политика совершенствования экспорта. Последнее является совершенной реакцией на либерализацию правил мировой торговли и на рост конкуренции со стороны зарубежных производителей.

А.В. Загорская

БГЭУ (Минск)

ФИНАНСОВЫЕ ЭФФЕКТЫ ТРАНСГРАНИЧНЫХ СЛИЯНИЙ И ПОГЛОЩЕНИЙ В КОРПОРАТИВНОМ СЕКТОРЕ

Все большую актуальность в различных отраслях экономики приобретают процессы реорганизации предприятий, связанные со слияниями и поглощениями. Для достижения эффекта синергии сливающиеся компании действуют по следующим направлениям:

1. Увеличение эффективности использования ресурсов:

1.1. Эффект масштаба — достигается тогда, когда средняя величина издержек на единицу продукции снижается по мере увеличения объема производства продукции.

1.2. Объединение НИОКР — вместе компании способны плодотворно функционировать, если одна имеет выдающихся исследователей и ученых, но не обладает соответствующими производственными мощностями и сетью реализации, а другая — имеет превосходные каналы сбыта, но ее работники лишены творческого потенциала.

1.3. Взаимодополняющие ресурсы — объединившиеся компании будут стоить дороже по сравнению с периодом до их слияния, так как каждая приобретает то, чего ей не хватало, причем получает эти ресурсы дешевле, чем они обошлись бы ей, если бы пришлось их создавать самостоятельно.

1.4. Диверсификация — помогает стабилизировать поток доходов, что выгодно и работникам компании, и поставщикам, и потребителям (через расширение ассортимента товаров и услуг).

1.5. Устранение неэффективного управления — распространение качественного менеджмента на поглощаемую компанию и привнесение более совершенных технологий управления способны стать важным фактором успехов объединенной структуры.

2. Увеличение экономического влияния:

2.1. Эффект монополии — слияние в данном случае дает возможность компаниям обуздать ценовую конкуренцию. Однако антимонопольное законодательство ограничивает слияния с явными намерениями уменьшить конкуренцию в отрасли.

2.2. Улучшение условий кредитования — крупные компании добиваются более выгодных условий кредитования. Размер компании нередко сам по себе является гарантом стабильности и позволяет получать более высокий кредитный рейтинг, что, как правило, открывает доступ к более дешевым кредитам.

2.3. Уменьшение отчислений в бюджет — возможна ситуация, когда неиспользованный налоговый щит одной компании делает ее привлекательной добычей для другой, более прибыльной компании.

2.4. Повышение эффективности работы с поставщиками — объединяясь, компании приобретают дополнительный рычаг снижения закупочных цен. Это может быть достигнуто путем как увеличения совокупного объема закупок и приобретения, так и прямой угрозы смены поставщика.