

ми издержками идентифицировать, усваивать и использовать знания, разработанные вне ее.

Первое направление политики включает широкий спектр мер, основными из которых являются снижение налогового бремени для МНК, кредитование по сниженным процентным ставкам и предоставление субсидий. В то же время, использование подобного рода инструментов политики, как правило, связано с определенной дискриминацией внутренних производителей по отношению к МНК, что чревато негативными последствиями как экономического, так и политического плана.

В то же время использование второго рода инструментов политики, связанных с повышением абсорбционной способности, не несет в себе подобных угроз, а также, как правило, наряду с привлечением ПИИ и повышением их эффективности одновременно улучшает общий производственный климат в стране. В этой связи можно сделать вывод о том, что повышение абсорбционной способности экономики является более предпочтительным способом привлечения ПИИ по сравнению с созданием прямых стимулов для иностранных инвесторов.

Таким образом, любая политика, направленная на привлечение ПИИ, должна быть подкреплена целенаправленным повышением абсорбционной способности страны. В этом случае привлекаемые иностранные инвестиции будут повышать эффективность национальной экономики вследствие сопряженной с ними технологической диффузии. В итоге привлечение ПИИ на базе высокой абсорбционной способности экономики может стать одним из эффективных механизмов интенсивного экономического роста.

**Э. Хостилович**

Высшая школа управления и финансов (Белосток)

## **СТРАТЕГИЯ ОБЪЕДИНЕНИЯ И СЛИЯНИЯ ФИРМ КАК НАПРАВЛЕНИЕ МОДЕРНИЗАЦИИ ЭКОНОМИКИ ПОЛЬШИ**

Мы различаем два типа роста фирм: так называемый *внутренний* за счет инвестиций и инноваций и *внешний* за счет "слияния и объединения".

В Польше после перемен, произошедших в 90-х гг., мы можем наблюдать интенсивный рост процессов "слияния и объединения" фирм. Однако надо подчеркнуть недостаточный объем научных исследований, проводимых в этой области. Такие исследования проводят в основном фирмы, которые участвуют в таких объединительных процессах и заказывают подобные исследования. Результаты этих работ очень часто недостаточны общественной.

Анализ экономических преобразований в Польше подтверждает, что на первом этапе трансформации в 1990—2000 гг. приватизация бы-

ла главной причиной процессов объединения и слияния фирм. В другой половине 90-х гг. мы уже наблюдаем, что стратегия развития фирм играет все большую роль при слиянии и объединении.

Можно выделить два типа слияния и объединения: национальный и транснациональный (международный).

Число национальных объединений в Польше еще незначительно, но постоянно растет. Экспансионная политика лидеров в определенных секторах экономики ведет к процессам объединения. Фирмы, которые имеют высокие объемы реализации продукции (услуг) на рынке, высокий технологичный и экономический потенциал, чаще всего принимают другие фирмы, особенно те, которые находятся в невыгодной экономической ситуации.

Объединение и слияние фирм доминируют там, где главными мотивами являются:

- увеличение потенциала предприятия;
- получение эффекта масштаба;
- переход на выпуск новых видов продукции;
- попытки противостоять конкуренции международных фирм.

Ситуация такова, что в настоящее время ЕС — это самый большой свободный рынок в мире, и с 1 мая 2004 г. Польша является его полноправным участником. Быть конкурентоспособным в этом огромном рынке — большой вызов польским фирмам.

Очень часто объединения и слияния с национальными фирмами — только первый этап на пути к стратегическому инвестору. Чем больше фирма, тем больше у нее рынок сбыта и тем ценнее она для потенциального стратегического инвестора.

Так, молочный сектор в Польше составляет свыше 350 (в большинстве — средних) предприятий. Фирмы, которые являются лидерами в данном секторе (Miepol i Miekovita), с середины 90-х гг. проводили интенсивную политику в области рекламы своих марок. Это и было поводом для создания большого числа объединений и слияний в названной сфере. В то же время процесс концентрации молочного сектора в Польше еще находится в начальной стадии. Доля пяти крупнейших компаний на рынке не превышала 29,5 % в 2002 г., а на долю самой большой фирмы приходилось только 10 % всех продаж. В западных странах 2—3 компании контролируют 40—70 % на рынке, а процесс концентрации все еще продолжается.

Рост конкуренции толкает фирмы к все большим затратам на маркетинг. К ним можно отнести затраты на улучшение качества товара, рекламу, усовершенствование упаковки, организацию дистрибуции, совершенствование организационных структур маркетинга, повышение расходов на научную и исследовательскую работу в области маркетинга.

Теперь, когда Польша стала членом ЕС, конкуренция только усилится. Экспорт польских продуктов зависит от их возможности проникновения на внешние рынки, а это очень сложно в условиях жесткой

конкуренции. Поэтому процессы объединений и слияний необходимы для успешного решения данных проблем. Результатом такой стратегии фирм является рост рыночной концентрации отдельных секторов экономики страны.

Таким образом, можно сделать следующие основные выводы, характеризующие влияние концентрации на модернизацию экономики.

1. Слияние и объединение — главные методы увеличения доли предприятия на рынке;

2. Высокий уровень рентабельности отрасли стимулирует процессы слияния.

3. Узкоспециализированные фирмы имеют большую долю на рынке отдельных продуктов, чем фирмы с широким ассортиментом.

4. Иностранные инвестиции ускоряют процесс объединения предприятий.

5. Слияние и объединение — вот главные направления, обеспечивающие увеличение доли фирмы на рынке.

**К.П. Чернявский**

ИАЭ НАН Беларуси (Минск)

## **ВТОРИЧНЫЙ РЫНОК — ПРИОРИТЕТНОЕ НАПРАВЛЕНИЕ ОБНОВЛЕНИЯ МАШИНО-ТРАКТОРНОГО ПАРКА СЕЛЬСКОГО ХОЗЯЙСТВА БЕЛАРУСИ**

В настоящее время, несмотря на предпринимаемые меры по восстановлению и развитию технического потенциала АПК, техническая оснащенность сельскохозяйственных товаропроизводителей продолжает снижаться. Например, поступление основных видов сельскохозяйственных машин меньше их выбытия в 1,5—2 раза. Износ активной части основных фондов во многих сельскохозяйственных организациях превысил 80 %.

В этих условиях технико-технологическая модернизация сельскохозяйственного производства должна сочетаться с курсом на развитие в АПК Беларуси рынка подержанных и восстановленных машин. При этом под рынком подержанной техники, т.е. *вторичным рынком*, следует понимать совокупность взаимоотношений его участников, возникающих при покупке, восстановлении, модернизации, продаже, гарантийном обслуживании, обеспечении услугами технического сервиса, оформленная в виде правовых, организационных, финансовых и других необходимых нормативных документов.

С развитием вторичного рынка откроется возможность в короткие сроки улучшить техническую оснащенность широкого круга сельских товаропроизводителей, которые не располагают необходимыми финансовыми ресурсами для того, чтобы покупать или получать по лизингу