

протекционистской политикой, предпринятой США и странами Евросоюза. Рост импорта леса отвечает целям охраны окружающей среды и улучшения структуры внешнеторгового баланса Китая. Благодаря отмене ограничений в 2002 г. увеличится импорт автомобилей и удобрений. В целом же импорт носит устойчивый характер.

КНР активно пользуется правами члена ВТО, участвует в ее деятельности. Китай выдвигает предложения, важные для защиты прав и интересов страны. На очередных переговорах в рамках ВТО, касающихся сельского хозяйства, делегация КНР потребовала, чтобы развитые страны упразднили экспортные субсидии и снизили высокие таможенные пошлины на сельскохозяйственную продукцию.

Китайское руководство постепенно овладевает сложными правилами и механизмами работы этой международной организации, чтобы получить максимальную выгоду из членства и защитить собственные интересы. Тем более, что после присоединения к ВТО торговые разногласия между Китаем и другими странами обостряются.

Развитые страны принимают ограничительные меры в отношении китайской продукции, в том числе сельскохозяйственной, и стали. Процветает протекционизм. Все это оказывает негативное влияние на внешнюю торговлю.

Сегодня Китай — шестая торговая держава мира со стремительными темпами развития импорта, поэтому торговые разногласия будут обостряться. И это неизбежно и нормально. Китай знает, как бороться с разнообразными проявлениями протекционизма: ведет переговоры с другими странами-членами ВТО. При необходимости осуществляет меры судебного преследования некоторых государств.

*С.В. Шаврук*  
*БГЭУ (Минск)*

## **СТРАТЕГИЧЕСКИЕ АЛЬЯНСЫ КАК МЕХАНИЗМ КОРПОРАТИВНОГО РОСТА**

Многие аналитики констатируют, что стратегические альянсы становятся в один ряд со слияниями и поглоще-

ниями компаний как ведущей движущей силой экономической политики первого десятилетия нынешнего века.

Очевидно, что быстрые и гибкие стратегические альянсы являются мощными, все более популярными инструментами в период, который требует более эффективного управления спросом и стоимостью. По прогнозам известной международной консалтинговой компании Accenture (бывшей Andersen Consulting), к 2004 г. альянсы будут составлять 16—25 % от общей рыночной стоимости, что составит 25—40 трлн дол. США.

Повсюду в мире компании объединяются через слияние и приобретение. Каждая последующая сделка больше, чем предыдущая, и все они изменяют форму торговли и производства. Наряду с этим корпоративные альянсы также могут изменять их и даже в значительно большей степени.

Сегодня альянсы очень заметны и очень важны в глобальной экономике. И поэтому совершенно справедливо, что они занимают ведущее положение в стратегии развития и роста многих компаний. В период между 1997 и 2000 гг. типичная большая компания создавала в среднем 177 альянсов. Около четверти из этих компаний полагают, что к 2004 г. стратегические альянсы будут нести ответственность больше, чем за 40 % их рыночной стоимости (они уже несут ответственность за 6—15 % ее).

Новый акцент в стратегии компаний сосредоточен на стратегических альянсах потому, что они вырабатывают особую комбинацию скорости, гибкости и разносторонности, а это идеально подходит для сегодняшней чрезвычайно динамичной экономики. Альянсы представляют собой открытые пути к новым потребителям, рынкам и ценной информации, они позволяют компаниям сосредоточиваться на основных компетенциях и делать то, что у них получается лучше всего, а также привлекать, когда необходимо, внешние ресурсы для решения многих собственных проблем. Альянсы предоставляют механизм для конкурентов, который позволяет им совместно работать в направлении достижения согласованных бизнес-целей, ускоряют глобализацию, позволяя компаниям перемещаться по всему миру и расширяться быстрее, чем это обеспечивают другие варианты роста.

Сравнивая стратегические альянсы с другими носителями экономического роста, такими, как внутреннее развитие или внешнее приобретение и поглощение, важно отметить, что альянсы помогают компаниям двигаться быстро и с наименьшей степенью риска на новые позиции на рынке, требуемые изменяющейся экономикой. Многие компании находят, что альянсы являются лучшей движущей силой для роста в нынешние времена экономического перехода.

Альянсы вовлекают во взаимодействие с внешними партнерами все основные виды деятельности, которым занято предприятие. Среди них и НИОКР, и производство, и доставка продукции и услуг до потребителя.

Сотни многонациональных компаний построили свои модели бизнеса так, чтобы поддержать альянсовые отношения, создав глобальные сетевые структуры, справедливо считая их важнейшим средством обеспечения корпоративного роста.

*И.В. Шафранская, канд. экон. наук  
БГСХА (Горки)*

## **ОБОСНОВАНИЕ СБЫТА ТОВАРОВ С УЧЕТОМ ИХ ЖИЗНЕННОГО ЦИКЛА**

Вопрос сбыта товаров актуален для каждого предприятия, так как обоснование их сбыта является одной из определяющих характеристик формирования прибыли. Данные по сбыту могут подсказать, какие товары следует исключить из производства, или, наоборот, производство каких из них целесообразно расширить в конкретных условиях хозяйствования. Сбыт предприятия будет высоким и долговременным, если своевременно выводить на рынок более качественные, модифицированные или новые товары и снимать с производства не пользующиеся спросом. Время существования товара на рынке может быть разным. В связи с этим возникает необходимость моделирования сбыта товаров с учетом их жизненного цикла.

Для предприятий, производящих средства производства для АПК, в основном характерны традиционные этапы