

номическую структуру, а также на такие ее элементы, как распределение доходов занятость, рост производительности. Торговля по-прежнему остается двигателем глобальной интеграции, особенно для стран, вступивших на путь рыночного развития. Торговля важна для этих стран по следующим основным причинам:

- во-первых, она зачастую является основным средством реализации выгод, создаваемых глобализацией. Страны выигрывают, когда получают доступ к рынкам для своего экспорта и новой технологии через международные механизмы ее передачи и когда возрастающая конкуренция оптимизирует распределение ресурсов;

- во-вторых, продолжающееся перемещение производства готовой продукции из промышленно развитых в развивающиеся страны предоставляет большие возможности для расширения торговли не только товарами, но и услугами, которые все чаще становятся предметом торговли;

- в-третьих, торговля тесно связана с другим элементом глобализации: распространением использования международных сетей производства.

Такие производственные сети делают последовательный процесс производства, традиционно сосредоточенный в одном районе, на отдельные, пересекающие границы сегменты. Эта тенденция приводит к дальнейшей диверсификации производства с учетом торговых связей;

- в-четвертых, рост торговли опирается на правовую основу успешно работающих учреждений (течение многих десятилетий ГАТТ и его преемника ВТО), которые надежно регулируют торговлю на международном и национальном уровнях. ВТО служит интересам развивающихся стран за счет:

- поддержания торговой реформы;
- предоставления действенного механизма урегулирования споров;
- укрепления доверия к торговой реформе;
- содействия формированию прозрачных торговых режимов, снижающих транзакционные издержки.

Этими выгодами объясняется готовность стран, вступивших на путь рыночных реформ, присоединиться к ВТО. Существенным является также то, что ВТО используется в качестве отправной точки для выработки правил, призванных обеспечить всю большую открытость торговли. Поддержание взятых темпов роста торговли и расширение возможностей всех стран в получении выгоды от торговли возможно при условии, что международное сообщество приступит к дальнейшей ее либерализации и проведению институциональных реформ.

Таким образом, тенденции развития финансов в сфере международной торговли определяются возрастанием роли международных организаций в определении и регулировании основных финансовых инструментов: таможенных пошлин, налогов и цен. Либерализация торговли оказывает сильное воздействие на результаты работы предприятий путем снижения тарифов и изменения относительных цен на ресурсы и как следствие — увеличения прибыли и национального дохода.

<http://edoc.bseu.by>

*П.П. Кут  
БГЭУ (Минск)*

## **СТРАТЕГИЧЕСКИЕ АЛЬЯНСЫ КАК ФОРМА ИНТЕГРАЦИИ ПРЕДПРИЯТИЙ В УСЛОВИЯХ ГЛОБАЛЬНОЙ КОНКУРЕНЦИИ**

В современных условиях глобальной конкуренции соперничество за рынки сбыта и международный капитал становится все более жестким.

Многие промышленные и торговые предприятия, будучи не в состоянии эффективно функционировать только в национальном масштабе, вынуждены приспосабливаться к законам развития глобальной экономики, искать новые формы и методы завоевания конкурентных преимуществ.

В то же время глобальная конкуренция не означает борьбу всех против всех. Наоборот, для того чтобы достичь конкурентных преимуществ, предприятия стремятся создавать глобальные сети с множеством партнеров из разных стран, в том числе и со своими основными конкурентами.

Подобное глобальное сотрудничество становится сегодня не только важнейшим источником формирования конкурентных преимуществ самих предприятий, но и эффективным инструментом структурной перестройки национальных экономик, позволяющих решать проблемы их интеграции в систему мирохозяйственных связей.

Поиск эффективных организационных форм взаимодействия предприятий продолжается, по крайней мере, на протяжении последнего столетия. В мировой практике сложились разнообразные формы взаимодействия, различающиеся в зависимости от целей сотрудничества, характера хозяйственных отношений между их участниками, степени самостоятельности входящих в объединение предприятий. Это консорциумы, картели, синдикаты, пулы, ассоциации, конгломераты, тресты, концерны, промышленные холдинги, финансово-промышленные группы, стратегические альянсы и т.д.

Организационные формы объединения компаний, значительно различающиеся по степени интеграции их участников, развиваются исторически от концернов и семейных групп в начале XX века до стратегических альянсов в начале XXI века. Примечательно, что вновь возникающие организационные формы не вытесняют предшествующие типы интеграции компаний, а дополняют их. Происходит эволюционное развитие многообразия и сложности форм.

На наш взгляд, самой перспективной из возможных форм интеграции белорусских предприятий в систему мирохозяйственных связей являются стратегические альянсы. В самом общем виде сущность стратегического альянса можно определить как соглашение о кооперации двух или более независимых предприятий для достижения определенных коммерческих целей, для получения синергии (кооперационной ренты) объединенных и взаимодополняющих стратегических ресурсов.

Именно стратегические альянсы из всех возможных форм взаимодействия оказались в центре внимания практически всех глобальных корпораций в 90-х гг. Прогнозируется, что в XXI веке они превратятся в важнейшее орудие конкурентной борьбы, так как, по словам профессора Гарвардского университета Майкла Портера, “заключение альянсов представляет собой один из наиболее быстрых и дешевых путей реализации глобальной стратегии”.

Создание стратегических альянсов с зарубежными корпорациями способствовало бы скорейшему включению белорусских предприятий в систему международной межфирменной кооперации при сохранении их юридической и хозяйственной самостоятельности. Кроме того, именно в рамках стратегических альянсов существует возможность мобилизации преимуществ глобальной корпоративной структуры при сохранении национальной обособленности ее членов.