

нерациональном и неэкономном использовании ресурсов.

3. Ранжировки отраслей по уровню прямой и полной материалоемкости совпадают лишь частично. Судить о действительной обремененности для экономики производства тех или иных видов продукции с точки зрения текущих затрат следует только на основе полных затрат.

4. Структура экспорта по некоторым позициям является нерациональной с точки зрения объемов внутренних затрат на вывозимую продукцию. Так, экспорт продукции машиностроения в объеме 1 руб. требует затрат валового продукта в других отраслях на 1,66 руб. (1996 г.). По химической и нефтехимической промышленности эта цифра равна 2,17 руб. Между тем доля продукции последней отрасли занимает 24% в объеме экспорта по народному хозяйству, а доля пищевой промышленности, которая также отличается высокой полной материалоемкостью — 6%. Конечно, для окончательных выводов необходимо анализировать обоснованность материальных затрат непосредственно в экспортном производстве, но, тем не менее, необходимость их снижения очевидна.

5. С точки зрения сложившихся уровней удельных полных материальных затрат целесообразно наращивать экспорт продукции машиностроения, сельского хозяйства, легкой промышленности, продукции нефтепереработки.

6. Импорт в значительной степени представлен промежуточными продуктами. его следует снижать путем рационализации ресурсопотребления.

7. Электро- и теплоэнергия, а также продукция нефтяной промышленности входят в состав наиболее обременительных для народного хозяйства с точки зрения полных затрат. Это еще раз подтверждает необходимость экономии расхода упомянутых ресурсов.

Итак, проведенное исследование показывает, что:

1. в республике сложились устойчивые отраслевые пропорции ресурсопотребления;

2. основными потребителями ресурсов промежуточного потребления являются сельское хозяйство и пищевая промышленность: при современной технологии производство продукции данных отраслей на экспорт экономически менее целесообразно, чем, например, продукции машиностроения, легкой промышленности и др.;

3. импорт электроэнергии оправдан в силу чрезвычайно больших собственных затрат на ее производство;

4. наибольший народнохозяйственный эффект от мероприятий по ресурсосбережению может быть достигнут в сельском хозяйстве и пищевой промышленности;

5. непроизводственная сфера по эффекту, который может быть достигнут в народном хозяйстве при снижении объема (или цен) услуг, находится на четвертом месте, пропуская вперед только сельское хозяйство, пищевую промышленность и машиностроение и металлообработку. В силу этого затраты производственных отраслей на оплату услуг некоторых отраслей непроизводственной сферы (кредитование, органы управления) являются слишком высокими.

АСПИРАНТ-КЛАСС

СП

объединения для победы

Совместное предприятие—форма международной межфирменной кооперации, направленной на улучшение стратегических позиций материнских фирм с целью создания нового хозяйственного субъекта, объединение в его рамках взаимодополняющих и однородных ресурсов, распределение между их собственниками рисков, прибылей/убытков и управленческих функций.

СП — сложная экономическая система. Главная его сущность, по мнению большинства западных экономистов, — стратегический характер межфирменного сотрудничества.

Влияние СП на партнеров осуществляется по ряду направлений: изменение уровня стратегических капиталовложений, укрепление текущего потенциала материнских компаний, изменение политики экономического роста.

Объединение ресурсов нескольких предприятий в рамках СП, их взаимное влияние и дополнение уровень эффективных капиталовложений для отдельного предприятия в рамках проекта снижает, но общий результат использования факторов по закону эффекта синергии увеличивается. Именно благодаря последнему СП приобрели универсальность и могут использоваться практически в любой стране и любыми предприятиями, даже фирмами-конкурентами. Более 71% соглашений о международной межфирменной кооперации припадает на долю фирм-конкурентов, доля же вертикальных СП (отношения типа «покупатель-продавец») составляет около 14%.

Типичным примером стратегического альянса является создание 15 крупнейшими корпорациями — «Боинг», «Контрол Дата», «Диджитал Эквипмент», «Кодак», «Локхид», «ЗМ», «Моторолла», «Роквелл» и др. совместного предприятия «МКК» (Микроэлектронная компьютерная корпорация). Его целью является концентрация ресурсов в области НИОКР для разработки технологий производства полупроводниковых материалов, компьютеров и программного обеспечения и улучшения конкурентных позиций фирм-участниц по сравнению с японскими корпорациями.

**СЕРГЕЙ МАЗОЛЬ, АСПИРАНТ КАФЕДРЫ
ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ТЕОРИИ БЭУ**



Подобное СП «Сематек» было создано в 1987 г. 14 высокотехнологичными компаниями (включая «ИБМ») для разработки дешевых технологий производства высокоскоростных компьютеров. Концентрация взаимодополняющих и однородных ресурсов в рамках СП обеспечила партнерам улучшение стратегического положения и позволила эффективно конкурировать с лидерами японской электронной промышленности.

На Филиппинах образование американской ТНК и местным предприятием фармацевтического СП (распределение долей собственности—52% и 48% соответственно) позволило объединить взаимодополняющие ресурсы партнеров: ТНК внесла в качестве вклада финансовый капитал, новое оборудование, проекты модернизации и расширения будущего предприятия, а также торговые марки, а филиппинская компания предоставила землю, заводские помещения, маркетинговый опыт и знание особенностей местной экономики. Результатом такого объединения стала быстрая окупаемость вложений, расширение производства и выравнивание стратегического потенциала партнеров: ТНК получила необходимые знания особенностей местного рынка, а филиппинская компания — новые технологии производства, опыт международной деятельности.

Влияние на стратегический потенциал предприятий-партнеров — качественно новое достоинство совместных предприятий.

В области управления эффект достигается благодаря обмену в процессе сотрудничества управленческими ноу-хау, совместной подготовке специалистов для СП, неформальному обмену знаниями. Кстати, в качестве главного преимущества и основного мотива создания СП японские фирмы считают возможность учиться у партнеров, в том числе и через неформальный обмен знаниями.

Влияние СП на потенциал партнеров в области производства происходит по ряду направлений:

- материнские компании обеспечиваются требуемым качеством сырья и полуфабрикатов, а также необходимыми характеристиками готовой продукции, что крайне важно для предприятий с известной торговой маркой. Объединение технологических знаний со знаниями местного рынка позволяет с максимальной эффективностью адаптировать продукцию СП к его требованиям;

- обеспечивается экономия на масштабах производства благодаря снижению средних постоянных издержек. Эффект достигается за счет объединения управленческих функций, интенсификации использования технологий (а значит, и затрат на НИОКР) и уменьшения используемых производственных мощностей;

- взаимный обмен технологиями и сопутствующими знаниями удешевляет производство. Использование связей собственности в рамках межфирменной кооперации вместо традиционного прямого или перекрестного лицензирования связано с дополнительными преимуществами, которые СП предоставляет как для продавца технологии, так и для ее покупателя: для первого обеспечивается лучший контроль за использованием патентованных знаний, особенно в случае неэффективности государственной защиты прав промышленной собственности, покупатель же обеспечивает себе лучший и менее дорогостоящий доступ к последующим разработкам, а также бесплатную передачу неформализованных знаний благодаря «эффекту обучения»;

- стабилизируется функционирование производственного процесса, минимизация затрат на приобретение ресурсов, увеличивается прибыль от реализации благодаря снижению транзакционных издержек открытого рынка;

- достигается диверсификация производства; максимальный эффект в этом случае получают предприятия, продукция которых еще приносит прибыль, но перспективы роста ее отсутствуют.

СП позволяет также использовать более привлекательные рынки сбыта и сырья, в том числе доступ на которые жестко регулируется государством.

В области НИОКР межфирменная кооперация обеспечивает концентрацию ресурсов и использование опыта партнеров, снижение времени внедрения разработок, а также разделение затрат, которые в некоторых отраслях чрезвычайно высоки, например, расходы аэрокосмической промышленности на создание нового авиационного двигателя составляют как минимум 1,5 млрд. дол., а стоимость разработки нового телекоммуникационного оборудования, как, например, автоматизированных цифровых коммутаторов, может достигать 1 млрд. дол.

Компании «Хоневелл Корпарейшн» и «Л.М.Эриксон» создали совместное предприятие «Хоневелл Эриксон Дивелопмент компани» для разработки сотовых телефонов серии MD-106 и адаптации их к американскому рынку. Сотрудничество обеспечило не только высокую конкурентоспособность продукции нового вида связи, но и разделение затрат и рисков, интеграцию исследований, создало атмосферу доверия и возможность обучения персонала партнеров.

Интересна история создания СП между компаниями «Ровер» и «Хонда». После неудачной попытки европейского предприятия выйти на новые рынки сбыта руководство корпорации обратилось к японской компании за поддержкой в области технологий и развития продукции. Японцы предложение приняли, что позволило СП избежать значительных инвестиций в области проектирования и производства новых машин. Японская же компания развила свои способности в маркетинге, евростиле и организации международного производства.

Третьим направлением влияния СП на стратегическое положение партнеров является предоставляемая им возможность изменения политики роста, чему способствует объединение материальных и финансовых ресурсов материнских компаний. Укрепление конкурентных позиций позволяет партнерам проводить более агрессивную стратегию роста.

Японская ТНК «Нек» использует серию совместных предприятий для совершенствования своей технологии и повышения конкурентоспособности продукции. Это единственная в мире компания, которая лидирует в области телекоммуникаций, компьютеров и полупроводниковой промышленности, несмотря на меньшие по сравнению с конкурентами расходы на НИОКР.

И еще немаловажное преимущество совместных предприятий. Они усиливают стратегическое положение партнеров, даже несмотря на возможное ослабление конкурентных позиций одного из них по сравнению с другими.

ПРАВИТЕЛЬСТВО РФ УТВЕРДИЛО КОНЦЕПЦИЮ РАЗВИТИЯ ИПОТЕКИ

Концепция должна способствовать раскрытию возможностей рыночных кредитно-финансовых механизмов, а также определить место ипотеки в общей системе жилищного финансирования.

Как отмечалось на заседании, в России уже созданы условия для запуска механизмов долгосрочного жилищного кредитования населения. Премьер-министр Владимир Путин считает, что введение ипотеки должно сделать приобретение жилья доступным для большинства россиян. По словам премьера, сегодня в очереди на жилье стоит 6,3 млн человек, а получает квартиры не более 400 тыс. в год.

В концепции не говорится, сколько времени понадобится для того, чтобы ипотека заработала в масштабах страны. Те схемы, которые предлагаются сегодня, предполагают обеспечение ипотечными кредитами лишь небольшой части граждан (около 15 проц. нуждающихся), имеющих стартовый капитал. Между тем 65 проц. граждан России не смогут в ближайшее время воспользоваться предложенными условиями ипотеки. Ипотечное кредитование позволит обеспечить жильем только состоятельные слои общества.

Развитию долгосрочного жилищного финансирования препятствуют и пробелы в нормативно-правовой базе, и запаздывание уже принятых мер господдержки. В частности, как отмечалось, Центробанк «не торопится с регистрацией и выдачей лицензий» Федеральному ипотечному агентству и Московскому ипотечному агентству. Не рассчитывая на быстрое решение вопроса, в некоторых субъектах Федерации региональные власти стали запускать собственные схемы, зачастую являющиеся лишь суррогатом классической ипотеки.