

лексов стран, втягивание их в единый воспроизводственный процесс с переводом значительной части их внешнеэкономических связей во внутризайственный оборот транснациональных компаний. Отличительная особенность глобальных интеграционных процессов состоит в том, что здесь имеет место обособление транснационального производственного и финансового капитала, функционирующего в своеобразных, отличающихся от межгосударственных условиях. Это придает особый характер экономической взаимозависимости стран на глобальном уровне в отличие от регионального, где усилия государств направлены на преодоление этого обособления вплоть до формирования собственной валютной зоны (ЕС), регулирования производственных пропорций, стимулирования внутрирегиональных кооперационных взаимосвязей и хозяйственного оборота.

Таким образом, различия касаются, прежде всего, функций и возможностей участия государств в глобальных и региональных интеграционных процессах. Так, глобализация сопровождалась переходом от системы межгосударственного регулирования (заложенной Бреттон-Вудскими соглашениями 1944 г.), к системе регулирования, определяемой мощными транснациональными корпорациями и банками. В этой системе национальные государства выступают отнюдь не в качестве основных, как сейчас пишут, международных «игроков», или «актеров», что подтвердили международные финансовые кризисы. Государства оказались не в состоянии эффективно противостоять разрушающему воздействию международной интегрированной финансовой системы.

Что же касается региональных интеграционных процессов, то они предполагают самую активную роль национальных государственных структур в согласовании национальных интересов, выработке общей стратегии развития, в совместной защите и укреплении позиций стран и национального бизнеса в конкурентной борьбе на мировых рынках товаров, капиталов, рабочей силы. Степень согласованности позиций в зависимости от «продвинутости» того или иного регионального интеграционного процесса, безусловно, различна. Несмотря на то, что прозрачность и проницаемость национальных экономических границ возрастают вследствие как глобализации, так и развития региональных интеграционных процессов, важное значение имеет указанное нами принципиально иное качество этих внешне схожих процессов — степень их управляемости.

ФАКТОРЫ ЭФФЕКТИВНОСТИ ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ БЕЛОРУССКИХ АВТОПРОИЗВОДИТЕЛЕЙ И ПОСТАВЩИКОВ АВТОКОМПОНЕНТОВ В УСЛОВИЯХ МЕЖДУНАРОДНОГО РАЗДЕЛЕНИЯ ТРУДА

Столярова Е. В., Белорусский государственный университет

Автомобильная промышленность является одной из ключевых отраслей экономики во многих странах мира, включая Республику Беларусь. Работа предприятий в этой отрасли вносит значительный вклад в создание ВВП, обеспечение занятости населения и увеличение объемов внешней торговли.

Значимость отрасли требует поиска направлений совершенствования работы предприятий отрасли, одним из которых является повышение эффективности взаимодействия автопроизводителей и поставщиков. Среди основных способов взаимодействия автопроизводителей и поставщиков можно назвать вертикальную интеграцию, квазиинтеграцию и аутсорсинг. Взаимодействие автопроизводителей и поставщиков влияет на качество и цену производимых автомобилей, в том числе грузовых автомобилей, повышая их конкурентоспособность.

Для повышения эффективности взаимодействия автопроизводителей и поставщиков необходимо учитывать факторы эффективности такого взаимодействия.

Наиболее важными факторами эффективности являются наличие и источник финансовых средств, а также доступ и источник инноваций.

Быстрый и дешевый доступ к финансовым ресурсам способствует достижению эффективности взаимодействия автопроизводителей и поставщиков. Это можно объяснить тем, что наличие необходимого количества финансовых средств влияет на способность автопроизводителем достичь эффекта масштаба в отрасли. К примеру, достижение экономии от масштаба возможно, благодаря увеличению спроса на автомобили, а также сокращению избыточных производственных мощностей, характерных для автомобильной промышленности многих стран мира. Оба эти способа требуют значительных капиталовложений, начиная с инвестиций в исследование и разработки с целью повышения конкурентоспособности производимых автомобилей и автокомпонентов, заканчивая расходами на сделки по слиянию и поглощению компаний. К примеру, объем и количество транзакций по слияниям и поглощениям среди автопроизводителей в мире в период с 1998 по 2005 г. постоянно увеличивался.

Пик слияний и поглощений среди производителей грузовых автомобилей был достигнут в 1998 г., когда были совершены самые крупные сделки по консолидации, такие, к примеру, как приобретение компанией *Volkswagen* бизнеса по производству грузовиков у компании *Renault*, а также объединение *Daimler* и *Chrysler*.

Основная же часть слияний и поглощений среди компаний-производителей грузовых автомобилей сейчас происходит в Азии, рынок которой развивается наиболее быстрыми темпами. К примеру, компания *Daimler Chrysler* приобрела *Fuso*, *Volkswagen* приобрела долю в *Nissan Diesel*, которая имеет долю в уставном капитале китайского производителя грузовиков *Dongfeng*.

Быстрый и дешевый доступ к источнику инноваций также является одним из факторов, присутствие которого способствует увеличению эффективности взаимодействия автопроизводителей и поставщиков.

Одним из конкурентных преимуществ в автомобильной промышленности является использование новых технологий при производстве автомобилей и усложнение производимой продукции.

Использование инновационных материалов при производстве автомобилей на данный момент является одним из источников снижения издержек, что может потребовать от автопроизводителей более тесного сотрудничества с производителями этих материалов, к примеру, производителями стали, пластмасс.

Среди других факторов эффективности взаимодействия автопроизводителей и поставщиков можно выделить государственную защиту отрасли, контроль над развитием поставщиков, период существования отрасли в регионе, национальные черты автопроизводителей и поставщиков, а также развитие информационных и коммуникационных технологий и увеличение значения индивидуальных потребностей покупателей.

Таким образом, можно сказать, что для увеличения эффективности взаимодействия белорусских автопроизводителей и поставщиков в условиях международного разделения труда, независимо от способа взаимодействия, компании-автопроизводители должны иметь возможность участвовать в таком международном разделении труда посредством доступа к капиталу (получение кредитов на международном рынке ссудных капиталов, первичное публичное размещение акций на фондовых биржах) и новейшим достижениям в области технологий (покупка лицензий, участие в совместных проектах по разработке автокомпонентов с поставщиками автокомпонентов).

ПРОБЛЕМЫ И ПРОТИВОРЕЧИЯ ВО ВНЕШНЕЙ ТОРГОВЛЕ РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ С ЕВРОПЕЙСКИМ СОЮЗОМ

Стук Г. Б., Белорусский государственный университет

Торговля со странами — членами Европейского союза служит для Республики Беларусь стабильным источником поступлений твердой валюты. Импортируемые Беларусью из государств Евросоюза инвестиционные товары и продукция производственно-технического назначения служат одним из основных источников модернизации производственной базы белорусских предприятий.

По данным Национального банка Республики Беларусь, объем внешней торговли товарами и услугами по методологии платежного баланса за 2007 г. составил 58,1 млрд дол. США, в том числе экспорт — 27,7 млрд дол., импорт — 30,4 млрд дол. К уровню 2006 г. из расчета в фактических ценах объем внешней торговли товарами и услугами составил 126,3 % при прогнозе на 2007 г. 110,8—112 %, экспорт — 124,6 % (прогноз — 113,2—114,5 %), импорт — 128 % (прогноз — 108,5—109,5 %). В 2007 г. сальдо внешней торговли товарами и услугами по методологии платежного баланса сложилось отрицательное и составило 2,7 млрд дол. (прогнозировалось положительное сальдо в размере 500—600 млн дол.), в том числе сальдо внешней торговли товарами отрицательное — 3,9 млрд дол., услугами положительное — 1,5 млрд дол.

В последние годы, несмотря на значительные трудности, торговля с ЕС развивается довольно устойчиво, наметилась тенденция сокращения отрицательного сальдо торгового баланса за счет роста экспорта белорусских товаров и услуг в страны ЕС.

Основными торговыми партнерами Беларуси из числа стран — членов Европейского союза в 2007 г. являлись: Нидерланды — 8,6 % от всего объема внешнеторгового оборота, Германия — 5,5 %, Польша — 3,9 %, Соединенное Королевство — 3,2 %, Латвия — 2,1 %, Италия — 1,5 %, Литва — 1,4 %.