

Для того чтобы полностью использовать механизм реструктуризации предприятий и сделать его массовым, целесообразно предложить следующие мероприятия:

отменить норму закона, разрешающую выделение в самостоятельные предприятия только технологически обоснованных структурных подразделений, право выделения должны получить любые звенья предприятия;

разрешить выделение предприятий с одновременной их приватизацией по инициативе части его коллектива или иных субъектов приватизации;

разрешить выделять из состава предприятий при их реструктуризации ненужные имущественные комплексы;

исключить экономическое давление головного предприятия на выделенное по инициативе снизу предприятие, установив с этой целью предельные нормы рентабельности за услуги головного предприятия и другие нормативы.

Таким образом, процесс реформирования предприятий включает в себя не только изменение существующих и создание новых организационных структур, но и создание механизма адаптации, обеспечивающего выполнение новых функций и задач на всех этапах хозяйственной деятельности и на всех уровнях управления предприятием.

РАЗМЕЩЕНИЕ СБОРОЧНЫХ ПРОИЗВОДСТВ БЕЛОРУССКИХ ПРОИЗВОДИТЕЛЕЙ ЗА РУБЕЖОМ

*Г.В. Турбан к.э.н., доцент кафедры
международных экономических отношений*

**Белорусский государственный экономический
университет, г. Минск, Беларусь**

В условиях жесточайшей конкурентной борьбы на мировом рынке, применение только прямого экспорта продукции для реализации товаров становится неэффективным. Предприятия прибегают к различным формам организации своей внешнеторговой деятельности: прямой экспорт по контрактам купли-продажи, бартерные сделки, лизинг, сбыт продукции через совместные сборочные производства за рубежом, франчайзинг и т.п.

Какую форму выбрать - этот вопрос решается с учетом, прежде всего, характера выпускаемой продукции, масштабов производства, особенностей рынков, на которых предприятие уже реализует или планирует продавать свою продукцию. На выбор формы работы предприятия на зарубежных рынках значительное влияние оказывает и то, насколько оно включено или намерено включиться в международное производственное кооперирование.

Так, автомобилестроительные компании для проникновения на зарубежные рынки сбыта часто используют политику организации сборочных производств в других странах. Японские фирмы имеют предприятия по сборке автомобилей более чем в 40 странах, а по сборке мотоциклов в 25 странах.

Есть определенный опыт в этой сфере и у белорусских предприятий - "МАЗ" (в Польше и в Египте), Минского мотовелозавода (в Индии), у российских - "КамАЗ", "КрАЗ", "УАЗ". Предполагается, что в развивающихся странах в перспективе сохранится спрос на строительство объектов по сборке грузовых автомобилей, автобусов, а также тракторов, почвообрабатывающих и уборочных машин.

Основные причины, побуждающие белорусских автомобилестроителей создавать за рубежом сборочные производства, - это, с одной стороны, достаточно жесткая система регулирования экспортного производства в Беларуси (высокие налоги, ограниченные возможности в работе через посредников, множественность разрешительных процедур и контрольных органов и т.п.), а, с другой, значительно более высокие им-

портные пошлины на ввоз на территорию зарубежных стран готовой техники, чем сборочных комплектов.

Предварительные расчеты по результатам маркетинговых исследований и анализа затрат показывают, что, например, экспорт сборочных комплектов автомобилей "МАЗ" становится экономически оправдан, когда импортные таможенные пошлины на них на 35- 40 процентных пунктов ниже, чем пошлины на полностью собранную продукцию. Если эта разница меньше, то готовые автомобили "МАЗ" могут сохранить свои конкурентные позиции по отношению к зарубежным аналогам, собираемым на предприятиях в стране-импортере.

Мировой опыт показывает, что создание за рубежом сборочных производств при соответствующей их организации обладает определенными преимуществами, которые, прежде всего, заключаются в:

- углублении хозяйственных связей между партнерами, что особенно важно для Беларуси в отношениях с развивающимися странами;
- обеспечении гарантированного рынка сбыта продукции на длительную перспективу с использованием сбытовой сети партнера по кооперации;
- наличии основательной материально-технической базы для складирования запасных частей и организации производства;
- возможности избежать высоких импортных пошлин на готовые автомобили по сравнению со сборочными комплектами;
- существенном снижении транспортных расходов при перевозке комплектующих в сравнении с перевозками готовой техники;
- возможности получить различные преференции и льготы при организации производства на рынке зарубежной страны по причине того, что правительства многих развивающихся стран заинтересованы в создании дополнительных рабочих мест и повышении квалификации национальных кадров, а также в развитии собственной промышленности.

При создании за рубежом сборочных производств законодательство стран-импортеров обычно требует их регистрации в форме совместных предприятий.

Создавая за рубежом совместное предприятие с участием белорусского капитала, с моей точки зрения, следует обращать внимание на следующие основные требования в стране-импортере:

Условия получения правительственной лицензии с целью размещения там сборочного производства.

Вовлечение в производство местных сборочных предприятий. Например, в Таиланде местные компоненты в сборочной технике должны содержать: 62% - для пикапов (наиболее популярные в стране автомобили), 54% - для легковых автомобилей и 45% - для большегрузных.

Передачу технологии, лицензий, "ноу-хау", обучение иностранных специалистов. Для решения этой проблемы необходимо выработать систему управления, адаптированную к национальной культуре.

Учет национальных особенностей и мотивации приобретения при планировании номенклатуры и модификаций собираемой продукции. Так, например, корпорация "Дженерал Моторз", являющаяся лидером на рынке США по продажам грузовых пикапов, имела значительные трудности при организации сборки этой продукции в Китае. При реализации проекта не было учтено, что данные автомобили не подходят китайскому рынку по модификации: 2-х местной кабине грузового автомобиля явно предпочитают 4-х местную кабину.

При создании за рубежом сборочных производств принимается во внимание, как рентабельность проекта, так и издержки, связанные с созданием самого совместного

предприятия. Исходным моментом в формировании финансовых средств вновь создаваемого совместного предприятия является величина уставного фонда. При недостаточности собственных средств для обеспечения функционирования СП может воспользоваться заемными: взять кредит (краткосрочный или долгосрочный) и выпустить облигации. Рекомендуемое в мировой практике соотношение собственных и заемных средств 50:50 (ЮНИДО).

Также следует тщательно изучить систему налогообложения зарубежного государства, составить прогноз емкости рынка сбыта продукции.

Кроме того, можно выделить критерии, которым должна соответствовать страна, для размещения там сборочного производства: стабильность и предсказуемость политической и экономической обстановки; членство страны в международных торгово-экономических соглашениях, конвенциях; развитость торгово-экономических отношений с близлежащими странами; ёмкость собственного внутреннего рынка при сбыте выпускаемой конечной продукции; развитость транспортного сообщения между странами экспортера и импортера; наличие технологического и кадрового потенциала в стране по изготовлению узлов и комплектующих по приемлемой себестоимости на местных предприятиях; малая вероятность коренного изменения технических требований к автомобильной технике в среднесрочной перспективе - до 5 лет; действие механизма защиты интеллектуальной и промышленной собственности, исключающий несанкционированное лицензиаром производство запасных частей и комплектующих.

ОБ ОСОБЕННОСТЯХ СОВРЕМЕННОГО СОЗНАНИЯ
РАБОТНИКОВ ГОСУДАРСТВЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ

Чуешов В.И., профессор

**УО «Витебский государственный
технологический университет»**

В советское время в ходу был анекдот об американском шпионе, трудоустроившемся в секретный НИИ. В отчетах своим хозяевам он сообщал о том, что ему на работе явно не доверяют. Вместо того чтобы трудиться, все свое время он проводит в перекурах, днях рождения коллег, поездках в подшефный колхоз и т.п. Этот анекдот интересен в том отношении, что он как бы намекал его слушателям о том, что имеются две системы организации труда – зарубежная и советская. В соответствии с шаржированным изображением последней системы, она была связана с отвлечением работника от основных служебных обязанностей на выполнение не связанных с ними дел (участие в субботниках и т.п.). И, наоборот. Зарубежная система предполагала, что работник имеет полноценный рабочий день. Несмотря на то, что сегодня оценивать советскую систему труда уничижительно было бы в высшей степени несправедливо, т.к. ее лучшие образцы по результативности ни в чем не уступали зарубежным аналогам, не видеть правильно подмеченных в этом анекдоте ее изъянов было бы неразумно. Совокупность отмеченных в нашем анекдоте ее изъянов можно назвать «внутренне советской» системой организации труда. Как бы не были внешне похожи друг на друга рабочие дни на лучших предприятиях СССР и США, реализовывавшиеся на них модели сознания работников, их экономического поведения были различными, прежде всего за счет реализации в СССР элементов «внутренне советской» системы труда.

После распада Советского Союза сложились реальные условия для ликвидации, или, по крайней мере, трансформации фундамента «внутренне советской» организации труда. Вместе с тем факты свидетельствуют о том, что ее преобразование идет куда медленнее, чем политические процессы распада бывшей сверх державы и раз-