Министерство образования Украины

Черкасский Институт Управления

# Кафедра маркетинга

## РЕФЕРАТ

**на тему: *ВОЗДЕЙСТВИЕ ПРАВИТЕЛЬСТВА НА СТРАТЕГИЮ, СТРУКТУРУ И СОПЕРНИЧЕСТВО ФИРМ***

**по курсу: Международная конкуренция**

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| ***Проверил:******преподаватель******Скрипниченко О.П.*** |  | ***ВЫПОЛНИЛ:******студент 5 курса*** ***гр. ММ-51******Борисов Дмитрий*** |

***Черкассы 1999 год.***

***Содержание:***

**1. Интернационализация**

**2. Цели**

**3. Соперничество внутри страны**

**4. Образование новых фирм**

**5. Торговая политика**

**6. Зарубежные инвестиции в стране**

Политика правительства оказывает многообразное влияние на то, как фирмы создаются и управляются, наих цели и на характер конкуренции между ними. Правительственная политика в этих областях переживала перемены во многих странах в конце 80-х годов, и не всегда в лучшую сторону.

**Интернационализация**

Поддержание и укрепление конкурентного преимущества требуют, чтобы фирмы данной страны применяли глобальный подход к выработке и проведению своей стратегии. Политика правительства играет важную роль в этом процессе посредством таких механизмов, как регламентация прямых иностранных капиталовложений, контроль за валютным курсом и импортом и т.п. Политика правительства должна активно поощрять международную ориентацию и экспорт. Одной из форм этого является предоставление и распространение информации о зарубежных рынках и технической информации. Наиболее наглядным примером в этом отношении может, пожалуй, служить Японская организация внешней торговли и исследований (JЕТRО), располагающая многочисленными конторами за рубежом и персоналом, посвящающим свои усилия делу помощи японским экспортерам. Такая деятельность по содействию развитию экспорта наиболее эффективна в том случае, если она тесно связана с отраслями и кла­стерами отраслей. Правительственная политика должна также стремиться избегать препятствующих интернационализации валютных ограничений, огра­ничений на иностранные капиталовложения и ограничений на приток и отток квалифицированного персонала.

На интернационализацию фирм иногда смотрят с подозрением. Некоторые усматривают в этом неизбежное расхождение между потребностями страны (и ее граждан) и потребностями фирм. Если фирмы делают капиталовложения за рубежом или получают необходимыеим товары и услуги из внешних источ­ников, это воспринимается как свидетельство нанесения ущерба стране или забвения ее интересов. Предоставление зарубежным странам лицензий на свою технологию рассматривается как выдача секретов.

Такого рода аргументы взывают к эмоциям. Однако расхождение между интересами страны и интересами ее фирм часто оказывается в конечном счете надуманным. Глобализация стратегии и получение из-за рубежа менее сложных изделий и частей представляют собой неотъемлемую составную часть процесса усложнения и совершенствования конкурентного преимущества. В совершен­ствующейся экономике интернационализация не угрожает рабочим местам в своей стране, а поднимает производительность. Интернационализация также делает экономику менее чувствительной к валютным курсам. В Японии, на­пример, была большая публичная дискуссия по поводу быстрой глобализации стратегий непосредственно вслед за крупным ростом стоимости иены, начав­шимся в 1986 году. Японский экспорт и экономический рост, однако, отлича­лись устойчивостью в конце 80-х годов, поскольку компании прибегли к гло­бальным стратегиям, для того чтобы укрепить свои позиции на внешних рын­ках.

Расхождение между долгосрочными интересами фирмы и страны становится реальным, если фирмы делают предметом интернационализации и получения поставок из-за рубежа не наименее продуктивные стороны деятельности, а, наоборот, те, которые отличаются весьма высокой продуктивностью. Такое происходит в случаях, когда: национальный "ромб" не отличается добрым здоровьем; фирмы не способствуют постоянному притоку капиталовложений в совершенствованиеих деятельности у себя в стране; слишком слабо ощуща­ется давление конкуренции, побуждающей к новшествам; перевод за границу "не тех" рабочих мест может отражать недостаточное создание факторов, на­личие слабых мест в имеющих решающее значение вспомогательных отраслях или другие невыгодные моменты.

Такого рода интернационализация не идет на пользу ни странам, ни, в конечном счете,самим фирмам. Внед­рение новшеств у себя дома обычно приносит более устойчивое конкурентное преимущество, чем перевод большей части производства и контроля над произ­водственной технологией за границу. Работа с поставщиками из числа фирм своей страны обеспечивает более устойчивое преимущество, чем если пола­гаться только на иностранных поставщиков.

И все же даже тогда, когда интернационализация принимает контрпродук­тивные формы, попытки ее заблокировать представляют собой неподходящую политику. Политические решения, которые препятствуют процессу интерна­ционализации, могут сохранить какое-то количество рабочих мест сегодня, однако обычно они устраняют возможностьих сбережения завтра иным обра­зом, кроме субсидий. Предотвращение шагов со стороны фирм в сторону ин­тернационализации - это не решение проблемы. Вместо этого при выработке политических решений следует понять глубинные причины того, почему фирмы не совершенствуют свою деятельность.

Цели

Как фирмы, так и отдельные лица, работающие в них, если стремиться к широкому распространению национального преимущества, должны ставить перед собой цели, которые побуждают к упорной работе и поощряют прочную приверженность своей отрасли. Такие цели необходимы, если фирмы хотят совершенствоваться и вводить новшества и если хотят вести дело к созданию нового бизнеса. Цели отражают широкий набор обстоятельств в той или иной стране, многие из которых находятся за пределами прямого воздействия со стороны правительственной политики. Общественное отношение к богатству, стремление к продвижению наверх и социальный статус деловой жизни относятся к числу важных решающих моментов и отражают историю страны, принад­лежность к религиям, социальную структуру и существующий уровень благо­состояния. И все же правительственная политика может оказывать значитель­ное воздействие также и на цели.

***Цели отдельных лиц****.* Правительство может оказывать наибольшее воздей­ствие на цели отдельных лиц несколькими способами. Первый из них - это налоговая политика. Налоговая политика должна поощрять приложение усилий, а не отбирать их плоды посредством высоких, находящихся на грани до­пустимого ставок налога. В последнее время в некоторых странах предпринима­лись попытки использовать налоговые стимулы для того, чтобы поощрять такую практику, когда заработная плата более тесно увязывается с результатами труда. Хотя эта цель и желательна в широком смысле ради создания мотивации к большему рвению и вложению усилий, некоторые подходы к ее достижению могут быть контрпродуктивными. Если налоговые стимулы ведут к тому, что возмещение работникам тесно привязано к текущим доходам или текущим ценам на акции, то от этого могут пострадать в долгосрочной перспективе инвестиции и введение новшеств.

Другой канал воздействия со стороны правительства на цели отдельных лиц - это политические решения, касающиеся рынков рабочей силы в стране. То, каким образом действуют рынки рабочей силы, - это предмет, далеко выходящий за рамки этой книги. Однако как из теории, так и из проведенного нами изучения ряда отраслей становится ясным то, что быстрая подвижность рабочей силы не обязательно представляет собой идеал с точки зрения совер­шенствования национальной экономики. Людские ресурсы должны переливать­ся из отраслей, органически неспособных к высокой производительности, однако наемные работники должны быть привержены своей профессии и своей фирме, если мы хотим, чтобы происходило совершенствование конкурентного преимущества. Производительность в отрасли не является чем-то раз и навсегда данным и застывшим (как, похоже, молчаливо предполагается во многих рассуждениях по поводу подвижности рабочей силы), а может быть повышена благодаря правильному типу поведения как отдельных лиц, так и фирм. Поучительны в этом смысле примеры Италии и Японии, поскольку в обоих слу­чаях мыимеем дело с относительно малой подвижностью рабочей силы и в то же время - высокими темпами роста производительности.

Приверженность рабочих и менеджеров своим фирмам создает взаимные обязательства. С точки зрения как отдельных лиц, так и фирм политика посто­янного найма, за исключением чрезвычайных ситуаций, создает стимул к тща­тельному отбору при приеме на работу, обучению и повышению квалификации рабочих и перемещению их на другие виды работ вместо увольнения (что по­буждает фирмы к диверсификации их деятельности по направлениям, тесно связанным с основным производством). Поучителен пример Японии, демонст­рирующий как раз такое поведение. Политика, поощряющая взаимную при­верженность, будь то в трудовом законодательстве или в налогообложении выгод, полученных благодаря обучению занятых и т.п., представляет собой желательный образ действий. Политика, направленная на поощрение текучести рабочей силы, является неподходящей, если только речь не идет об отраслях, переживающих структурный упадок и находящихся в бедственном положении.

Правительства могут также оказывать влияние на мотивацию отдельных лиц посредством политики, которая предоставляет гражданам возможность продвижения в соответствии с заслугами. Важность этого момента для совер­шенствования экономики трудно переоценить. Предприниматели в США в боль­шинстве своем происходят не из высших слоев общества. В Великобритании наиболее успешно действующие компании были созданы не представителями высших классов, а выходцами из среднего класса и более низких слоев общест­ва, о чем уже говорилось в главе 9. Возможность личного достижения, основан­ного на заслугах, побуждает к вложению капитала в повышение квалификации, к действиям, связанным с риском, и к необычным усилиям. Она проистекает из таких видов политических решений, как открытая система образования, финансовая помощь на цели образования и обучения заслуживающих того лиц, а также строгие правила против дискриминации.

***Цели фирм****.* Правительство оказывает влияние также и на цели фирм; наиболее важное значение при этом имеют политические решения, касающиеся целей инвесторов, характера управления в фирмах и целей старших менедже­ров. Поддержание конкурентного преимущества требует постоянных вложений в отрасль. Инвесторы не должны подталкивать руководство фирм к отходу от такой линии поведения - а они это делают, когда стоимость акций падает в ответ на краткосрочные колебания в доходах, отражающие вложение капи­тала в новые изделия, новые производственные сооружения или другие базо­вые элементы конкурентного преимущества. Такие страны, как Япония и Германия, где сложилась инвестиционная структура, при которой инвесторы держат акции в расчете на долговременное повышение их стоимости и редко делаютих предметом торговли, пользовались значительным преимуществом. Не должны и стимулы, рассчитанные на менеджеров, противодействовать капиталовложениям и принятию связанных с риском решений, необходимых для повышения производительности.

Некоторые формы капиталовложений, в особенности вложения компаний в исследования и разработки, в новые производственные сооружения и обучение, приносят больше пользы национальной экономике, чем другие. Они ста­новятся основой роста производительности в отраслях и создают благоприят­ные побочные последствия для других родственных и поддерживающих отрас­лей. Они содействуют не только получению инвесторами прибыли на вложен­ный капитал, но и повышению зарплаты работников. Законной задачей пра­вительства является поощрение таких капиталовложений по сравнению с другими, дающими более низкую отдачу в социальном смысле, хотя отдача для частных лиц может быть и одинакова. Это в особенности верно в отношении стран, в которых по причине институциональной структуры цели инвесторов наиболее сильно расходятся с долгосрочными перспективами повышения стоимости капитала. По иронии судьбы, сокращение операционных расходов при осуществлении капиталовложений, придающее финансовым рынкам по­вышенную "эффективность", способствует росту торговли акциями ради прибыли от краткосрочных колебаний их стоимости и может отрицательно повлиять на готовность фирм к осуществлению капиталовложений. Целью политики не является чрезмерное вложение капитала, которое растрачивает национальные ресурсы. Хотя и существует оптимальный в социальном смысле уровень капиталовложений, который в наибольшей степени будет содейство­вать росту производительности в национальной экономике, проблемой боль­шинства стран все же является недостаточный уровень капиталовложений в желаемых формах, а не превышение оптимального уровня.

Одним из политических решений, направленных на поощрение высокого и устойчивого уровня капиталовложений в промышленности, является благо­приятное налогообложение долгосрочного дохода по обычным акциям в фир­мах. Это создает у инвесторов мотивацию к тому, чтобы вкладывать капитал в компании или создавать компании, акции которых будут высоко котиро­ваться на протяжении долгого периода благодаря улучшению конкурентного преимущества. В США налоги такого рода - самые высокие по сравнению с любой другой страной, кроме Великобритании, и поддерживались на том же уровне, что и налоги на обычные доходы, со времени налоговой реформы 1986 года. Пенсионные фонды, освобожденные от любых налогов, заключают в себе еще больший стимул к тому, чтобы стремиться к получению текущего дохода вместо возрастания стоимости в долгосрочной перспективе. Наблюдается тенденция в других странах к уравниванию ставок налога на доходы и на приращение капитала. Великобритания уже поступила таким образом. Такая линия поведения основывается на чрезмерно узком понимании эффективности финансового рынка и с большой долей вероятности может обернуться не на пользу интересам промышленности страны.

На поведение инвесторов и менеджеров оказывает также влияние и процесс управления в компаниях. Если держатели акций не имеют иного способа по­влиять на ведение дел фирмы, кроме как путем продажи своих акций, это поощ­ряет торговлю акциями и переход предприятий из одних рук в другие, и руко­водство фирмы будет склонно экономить на капиталовложениях, чтобы под­держать стоимость акций на достаточно высоком уровне и избежать смены владельца. Хотя переход фирм из одних рук в другие может иметь благотвор­ное влияние, стимулируя сокращение издержек, продажу не приносящих достаточной отдачи активов и более сильную мотивацию новых владельцев, он представляет собой не самое лучшее решение. Оптимальный выход - это инвесторы, располагающие более подходящими товарами, и процесс управле­ния, предоставляющий должные стимулы менеджерам. Смена владельца за­ставляет компанию тратить большие суммы на обслуживание долга, поступле­ния от которого не вкладываются в дело, чтобы поддержать улучшение конку­рентного положения. Возникающая напряженность с текущим движением на­личности рискует привести к замедлению темпов подлинного обновления. Новые владельцы к тому же могут быть более заинтересованы в перепродаже компании, чем в выдвижении ее на позиции мирового лидера.

Такая структура руководства, в которой правление представляет интересы инвесторов, а крупные инвесторы играют свою роль в ведении дел фирмы (как, например, когда держатели обычных акций представлены в правлении), имеет тенденцию вести к большему упору на наращивание долговременной ценности акций, находящихся в руках у держателей. Это оказывает благоприятное долговременное воздействие на рост производительности, а отсюда - и на уровень жизни в стране.

Желательно иметь такие регламентирующие предписания, которые под­крепляют существенную роль владельцев акции и ведении дел компаний. Когда держатели долгов получают возможность держать обычные акции, как это часто практикуется в таких странах, как Германия и Япония, это тоже может способствовать более прочной приверженности к наращиванию конку­рентных позиций, вместо того, чтобы думать прежде всего о покрытии долгов и состоянии ценных бумаг.

Цели старших менеджеров также играют свою роль в формировании целей компании. Вознаграждение, основывающееся на краткосрочных результатах, не поощряет к капиталовложениям и введению новшеств, в то время как его базирование на долговременном успехе имеет противоположный эффект. Пра­вительственная политика может оказывать воздействие на методы вознаграж­дения, применяя к ним те или иные формы налогообложения. Уравнивание ставок налога на обычный доход и на долгосрочное приращение капитала, например, противодействует долговременному владению акциями и во главу угла ставит текущие доходы. Опционы на приобретение акций, поскольку они не связаны с риском действительного владения, не являются столь же мощным источником мотивации, как владение акциями. Однако долговременные оп­ционы на акции могут стать благотворным стимулом, и правила налогообло­жения не должны делать их менее привлекательными.

Другое направление политики, которое затрагивает цели компаний, - это правила бухгалтерского учета, определяющие порядок использования резервов (не облагаемых налогом вычетов из дохода), снижающих отчетную прибыль­ность, но увеличивающих капитал. В таких странах, как Япония, Германия, Швеция и Швейцария, фирмы могут создавать солидные резервы, с помощью которых они могут перебиться в трудные периоды. Резервы могут помочь из­бежать необходимости чрезмерной реакции, имеющей целью поддержать крат­косрочные финансовые итоги. Опасность политики такого рода, очевидным образом проявляющаяся в Швейцарии, заключается в том, что отсутствие эффективной конкуренции превратит резервы в барьеры на пути перестройки и введения новшеств.

**Соперничество внутри страны**

Трудно найти более подходящий способ, которым правительство могло бы сыграть столь важную роль в деле совершенствования экономики, чем обеспе­чение энергичного соперничества внутри страны. Соперничество на внутреннем рынке не только имеет исключительно важное значение для стимулирования нововведений, но и идет на пользу национальной отрасли и кластеру во многих других отношениях, о чем уже говорилось ранее. Поддержание энергичной конкуренции внутри страны также важно и как средство обеспечения того, что фирмы страны будут извлекать преимущества из других частей "ромба", таких как требовательные покупатели и отдельные невыгоды, связанные с факторами, вместо того чтобы пожинать плоды своего положения на рынке, добиваться правительственной поддержки или искать за границей источники снабжения для высокоэффективного производства.

Большое значение внутреннего соперничества для национального преиму­щества заставляет сделать серьезные выводы в отношении антитрестовской политики, в особенности политики, касающейся слияний и альянсов. И тем не менее необходимость антитрестовских мер ставилась под вопрос по причине глобализации отраслей и того взгляда, что фирмы внутри страны должны идти на слияние, чтобы достичь эффекта масштаба. Перспектива более широкого европейского объединения дала, например, толчок волне лихорадочной актив­ности такого рода в Европе, что, похоже, повторяется раз в несколько десяти­летий. Менеджеры часто первыми и громче всех выступают за легкую процеду­ру санкционирования слияний и альянсов, поскольку устранение конкурентов на внутреннем рынке представляет собой соблазнительный способ увеличить краткосрочные прибыли.

Фактически же создание фирмы, занимающей доминирующее положение на внутреннем рынке, редко ведет к конкурентному преимуществу на между­народном рынке. Фирмы, которым не приходится вести конкуренцию у себя дома, редко добиваются успеха за границей. Эффект масштаба лучше всего достигается путем продажи товаров за границей, а не за счет доминирования на внутреннем рынке.

Теория поборника интересов национальной промышленности, или идея о том, что фирмы своей страны будут действовать более эффективно, если они сольются в одну или две крупные компании, выступающие конкурентом от лица всей страны, не выдерживает испытания логикой и историей. В каждой стране можно найти свои примеры. В Великобритании, например, фирмы "Бритиш Лейланд", ИСЛ и "Альфред Герберт" дают нам яркую иллюстра­цию того, как консолидирование той или иной национальной отрасли редко приводит к успеху. Напротив, активное соперничество внутри страны прочно ассоциируется с успехом на международном рынке.

Также и по причинам, связанным с практической политикой, подход на основе создания фирмы - "поборника национальных интересов" превращается в кошмар для политиков. Когда на внутреннем рынке имеются лишь одна или две фирмы, возникает сильная тенденция к заключению сделок на особых условиях и к фаворитизму со стороны правительства, что притупляет стимулы. Устанавливаются такие стандарты для изделий, которые де-факто являются протекционистскими. Гарантируются закупки по линии правительства без какой-либо конкуренции со стороны иностранных (или внутренних) соперников. Правительство принуждает другие компании своей страны покупать изделия невысокого качества, выпускаемые фирмой - "представителем нации". Отсут­ствие соперничества внутри страны ведет к тому, что доминирующая на внут­реннем рынке фирма полагается на местный уровень стоимости факторов, вместо того чтобы совершенствовать конкурентное преимущество. По мере замедления процесса введения новшеств размер поддержки со стороны прави­тельства имеет тенденцию возрастать, поскольку для подкрепления позиций фирмы требуется помощь во все возрастающих размерах. Если правительство берет курс на поощрение слияний, то такая политика тоже проявляет тенден­цию укреплять сама себя. Поощрение одного слияния часто влечет за собой серию других слияний.

Благодушное отношение к картелям тоже таит в себе ловушку. Трудно найти примеры подлинного конкурентного преимущества в отраслях, в кото­рых существуют картели. В Швейцарии, где все еще отсутствуют сильные зако­ны против картелей, последние привели к подрыву национального конкурент­ного преимущества в таких отраслях, как часовая промышленность и производ­ство пива. Картели тормозят или прерывают самоукрепляющяйся процесс совершенствования, который произрастает из соперничества на внутреннем рынке. Картель может поддерживать какое-то время достигнутый уровень прибылей, однако он знаменует собой начало конца успеха на международном рынке.

Сильная антитрестовская политика, особенно в том, что касается горизон­тальных слияний, альянсов и сговора между фирмами, имеет существенно важное значение для обеспечения темпов совершенствования в экономике. Не следует допускать слияний, приобретений фирм или альянсов, в которых участвуют фирмы, занимающие ведущее положение в отрасли. (Приобретения небольших фирм из числа соперников на внутреннем рынке фирмой в смежной отрасли, стремящейся перевести к себе имеющийся там опыт работы, могут ока­заться более благоприятными для конкурентного преимущества, и поэтому их следует разрешать). Те же самые стандарты в отношении слияний и союзов следует применять как к фирмам своей страны, так и к иностранным фирмам, чтобы запрещать такие приобретения, которые существенно угрожают сопер­ничеству внутри страны. В политике должен быть сделан сильный упор на благоприятствование выходу на рынок новых фирм как у себя дома, так и за границей, вместо приобретения существующих. Прямой сговор между фир­мами следует объявлять незаконным. Кооперационные проекты, предусматри­вающие прямое сотрудничество между конкурентами, должны следовать строгим правилам.

Благодушное отношение к слияниям и союзам (и монополиям) оказалось контрпродуктивным в таких странах, как США, Италия, Швеция, Швейцария и Германия. Такая политика представляет собой часть вызывающей беспокой­ство тенденции к тому, чтобы рассматривать конкуренцию как нечто "расто­чительное" и "чрезмерное" - а такая тенденция получила хождение за послед­нее десятилетие, как это уже было в 30-х годах. "Расточительная" и "чрезмер­ная" конкуренция является на самом деле самой сутью национального преиму­щества. Единственным состоятельным доводом в пользу временного прекра­щения конкуренции в отдельных случаях является намерение поощрить пере­лив ресурсов из отраслей, переживающих структурный упадок.

В то время как следует проводить жесткие антитрестовские меры в отно­шении горизонтального сотрудничества и слияний, необходимо отменить такие политические решения, которые оказывают протекцию неэффективным и отстающим конкурентам. Такое использование антитрестовского законодательства имело место в большинстве стран. В Японии и Италии, например, мелким розничным торговцам предоставляется защита от конкуренции со стороны более эффективных сетей магазинов. В США против фирмы "Истмэн кодак" неоднократно возбуждались судебные дела, когда ее выступление на рынке с новыми изделиями ставило в невыгодное положение устоявшихся и потенциальных конкурентов. Такому поведению компании, которое ведет к внедрению новшеств и росту производительности, как, например, решительные шаги по линии капиталовложений и выход на рынок с новыми изделиями, не следует препятствовать, даже если в результате этого ее соперники и теряют часть своей доли рынка.

Антитрестовские законы также не должны служить барьером на пути вер­тикального сотрудничества между поставщиками и покупателями, которое столь неразрывно связано с процессом внедрения новшеств. В качестве общего правила не следует препятствовать вертикальной деятельности, если только она не лишает в чрезмерной степени других конкурентов доступа к покупа­телям, посредникам или поставщикам. Аналогичным образом антитрестовская политика не должна мешать деятельности отраслевых ассоциации, связанной с созданием факторов, такой как обучение, создание инфраструктуры и иссле­дования, если только эта деятельность не ориентирована лишь на избранных. Американские антитрестовские законы в отношении отраслевых ассоциаций были в особенности контрпродуктивными и содействовали неэффективности большинства таких ассоциаций в отношении обеспечения национальных преи­муществ. Слишком многие ассоциации тратят свою энергию на лоббистскую деятельность.

***Регламентация конкуренции.*** Регламентация конкуренции посредством таких политических акций, как поддержание государственной монополии, регулирование порядка появления новых фирм на рынке или фиксирование цен, обычно противодействует совершенствованию конкурентного преимуще­ства в экономике. Негативные последствия заключаются прежде всего в том, что подавляется соперничество и внедрение новшеств. Без открытой конку­ренции фирмы теряют динамизм и обращают свое основное внимание на взаимо­отношения с регулирующими инстанциями и на защиту того, что они уже имеют. ггламентация конкуренции часто приводит к тому, что данная отрасль станоится менее желанным покупателем или поставщиком, о чем уже говорилось выше. Нехватка динамизма и новаторского духа в отрасли находит свое отражение в менее передовых и сложных потребностях в отношении товаров и услуг производственного назначения и приводит к тому, что отрасль предоставляет другим отраслям своей страны, выступающим в качестве клиентов, ее новаторские изделия и услуги.

Страна, в которой сама конкуренция подвергалась наименьшей регламентации, часто занимала ведущее положение на международном рынке в тех отраслях, которые мы изучали. В страховании, например, принятая в Англии политика "Laisser faire" сделала возможным внедрение новшеств в необычно высокой степени. Лондон удержал свои позиции как международная столица страхового дела. В то время как регулирование с целью защиты интересов потребителей, рабочих или охраны окружающей среды желательно, этого часто нельзя сказать о воспрепятствовании появлению новых изделий и производственных процессов путем ограничения конкуренции.

Отмена регламентации конкуренции и приватизация государственных монополий обычно подстегивают рост национального преимущества. Они стилизируют соперничество и оказывают побочное воздействие на смежные отрасли.

Служба телекоммуникации стала, например, инкубатором усовершенствований и новшеств в сегодняшней Америке после распада "АТ энд Т", несмотря на проявлявшиеся вначале неуместные опасения. Однако отмена регламентации и приватизация не принесут успеха без активного соперничества на внутреннем рынке. Для достижения желаемого эффекта нужна сильная антитрестовая политика. Усилия в направлении приватизации и отмены регламентации в Великобритании и США наталкивались на препятствия по причине недостаточного внимания к конкуренции.

В дополнение к устранению регламентации структуры промышленности следует отменить правительственные ограничения на действия, связанные с внедрением новшеств. В числе примеров можно назвать трудовое законодательство, препятствующее пересмотру содержания работы, и ограничения на выбор фирмами места для их деятельности. Такие ограничения подрывают сами основы длительного национального преимущества. Нужно найти другие, более целесообразные подходы к решению тех социальных вопросов, которые находят отражение в такого рода политике.

***Протекционизм и соперничество на внутреннем рынке.*** Протекционизм в его различных формах изолирует фирмы данной страны от давления со стороны международной конкуренции. Протекционизм практикуется всеми странами, ключая Соединенные Штаты. Как правило, его оправдывают ссылками либо на взращивание нарождающихся местных отраслей, либо на необходимость сделать "передышку", чтобы позволить уже сложившейся отрасли приспособиться новым условиям. И хотя в обоих случаях подразумевается поддержание протекционистских мер в течение короткого срока, результатом часто является долговременный протекционизм. Как показывают наши исследования, протекционизм не срабатывает в подавляющем большинстве случаев.

Зарождающиеся отрасли. Оказание протекционистской поддержки зарождающимся отраслям может быть эффективным в стране, где отсутствуют усто­явшиеся конкуренты в отрасли, для которой характерно наличие сильных иностранных конкурентов. Благодаря отсрочке вхождения иностранных кон­курентов на рынок данной страны возникает возможность дать укрепиться определенному числу соперников из числа местных фирм, которые дают ход самоукрепляющемуся процессу расширения и совершенствования националь­ного "ромба". Оправдание протекционизма ссылками на защиту нарождающей­ся отрасли закономерно только в развивающихся странах, не располагающих солидной базой отраслей, и в отраслях, где уже заняли прочное положение иностранные конкуренты.

Однако протекционизм, даже в тех случаях, когда он оправдан, представ­ляет собой рискованную политику, которая не часто приводит к успеху. Он срабатывает только при трех условиях. Первое - это наличие эффективного соперничества на внутреннем рынке. Интенсивное внутреннее соперничество заменяет давление со стороны международной конкуренции. Конкуренция у себя дома в сочетании с насыщением внутреннего рынка заставляет обратить внимание на иностранные рынки. При условии такой структуры внутри страны протекционизм не притупляет стимулов к внедрению новшеств и совершен­ствованию.

Оказание протекции местной доминирующей фирме редко приводит к подлинному конкурентному преимуществу. Без конкуренции защищенная протекционистскими мерами отрасль никогда не выдвинется на положение отрасли, имеющей успех на международном рынке. Протекционизм имел некоторый успех в процессе развития Японии и Кореи только потому, что он сопровождался соперничеством внутри страны. В обеих странах те защищенные отрасли, которые достигли конкурентного преимущества, неизменно имели многочисленных и существенных конкурентов. Так обстояло дело, например, в автомобилестроении, сталелитейной промышленности, производстве станков в электронике и в многочисленных других японских отраслях. По иронии судьбы, МИТИ пыталось ограничить появление новых фирм в ряде важных отраслей, поскольку это учреждение без нужды стремилось достичь экономии за счет масштабов производства и избежания чрезмерного соперничества. К счастью для Японии, фирмы неоднократно отказывались прислушаться к ру­ководящим указаниям со стороны МИТИ. В Корее в большинстве важных экспортных отраслей представлены несколько, если не все четыре, из числа крупнейших промышленных групп. Энергичная борьба между этими архисо­перниками сыграла существенную роль в том быстром процессе внедрения новшеств, который был для них характерен, и в их успехе на внешних рынках, о чем уже говорилось.

Вторым условием для того, чтобы протекционизм имел успех, является наличие в стране потенциала для благоприятного национального "ромба". Национальная отрасль обычно не сможет конкурировать за границей, если только она не располагает соответствующими условиями спроса, резервами специализированных факторов и другими возможностями на внутреннем рынке, которые способствуют развитию долговременных преимуществ.

Третьим условием для успеха протекционизма является то, что он должен быть ограничен по времени. Все отрасли, защищаемые протекционистскими мерами, в конце концов испытывают на себе отрицательное воздействие от­сутствия полной конкуренции. Протекционистские меры становятся своего рода наркотиком, от которого трудно отвыкнуть. За них также обычно приходится платить цену в виде политических векселей и ограничений на деятельность местных фирм. Внимание фирм обращается на внутренний рынок.

Как в Японии, так и в Корее отрасли, добившиеся успеха, - это обычно те отрасли, в отношении которых протекционистские меры или уже отменены, или должны быть вскоре отменены. Фирмы заранее получали уведомление о том, что произойдет, и обещание выполнялось. Начало вступления иностранных соперников на рынок часто порождало взрыв нововведений. Например, в производстве строительного оборудования фирма "Коматиу" доминировала на внутреннем рынке до тех пор, пока действовали протекционистские меры, однако она выпускала изделия низкого качества и имела неэффективный процесс производства. Когда фирма "Катерпиллар" получила разрешение образовать совместное предприятие с концерном "Мицубиси" для ведения конкуренции в Японии, фирма "Коматцу" вступила в период интенсивного обновления и совершенствования, благодаря которому она превратилась в способного глобального конкурента.

Процесс устранения протекционистских мер может подкрепить совершен­ствование в промышленности, если ее менее сложные сегменты будут откры­ваться несколько раньше, чем другие. В Японии, например, ограничения на импорт станков были сначала сняты для станков с ручным управлением, под­толкнув (вместе с другими политическими решениями) к аналогичному шагу в отношении станков с числовым программным управлением. Такой подход, однако, принесет успех лишь в случае, когда другие части "ромба" оказывают поддержку совершенствованию.

Проведение политики временного протекционизма требует необычной степени независимости и преемственности в правительстве по тем направле­ниям, о которых говорилось раньше. Во многих странах понятие "временный протекционизм" рассматривается как нечто постоянное, вроде кислородной подушки, которую не стремятся убирать.

Передышка. Протекционистские меры с целью дать сложившимся отраслям возможность приспособиться редко достигают успеха. В отраслях, которые мы изучали, было несколько примеров, когда однажды утраченное конкурентное преимущество было возвращено вновь. На практике наилучший исход заклю­чался в том, что отрасль съеживалась до размеров того ядра, которое было способно к выживанию.

Протекционистские меры в целях дать передышку не устраняют действи­тельных причин упадка отрасли, заключающихся в неблагоприятном "ромбе". Протекционизм часто задерживает, вместо того чтобы поощрять, процесс пере­стройки отрасли в сторону зон, обладающих подлинным конкурентным преиму­ществом. Он позволяет фирмам продолжать свою деятельность в тех сегментах, где они не располагают настоящей силой. Он отодвигает те перемены, которые настоятельно необходимы для восстансгчения конкурентного преимущества после многих лет блужданий. Фирмы крайне неохотно идут на перестройку, когда считают, что такого приспособления можно избежать при помощи прави­тельства. Протекционизм, вводимый в привязке к плану приспособления, обычно бывает непрактичен, поскольку такой план, который удалось "пробить" в рамках политической процедуры, не включает в себя банкротств и резкого сокращения производственных мощностей - того, что как раз и требуется.

С большой долей вероятности протекционизм будет сохраняться как в открытых, так и в более скрытых формах еще долгое время после того, как он, предположительно, должен был бы закончиться. Яркий пример этого дает американское автомобилестроение. Оно все еще не располагает существенным конкурентным преимуществом, а его прибыли все еще в весьма большой сте­пени зависят от "добровольных самоограничений" со стороны японцев. Амери­канская промышленность по производству полупроводников движется той же вызывающей беспокойство дорогой: сначала приличное соглашение по марке­тингу с целью защиты от импорта, затем санкционирование и государственное субсидирование кооперационного проекта в целях развития производствен­ной технологии; в более позднее время - попытка создать консорциум фирм фактически для производства чипов памяти в обход антитрестовских законов. Япония дает еще более яркую иллюстрацию этого момента. МИТИ учредило десятки "картелей по перестройке" и "картелей для преодоления спада". Лишь немногие из них привели к появлению отрасли, конкурентоспособной на внеш­нем рынке.

***Сотрудничество между фирмами****.* Наблюдается рост интереса к коопера­ционным проектам разного рода на основе сотрудничества между фирмами с целью повысить конкурентоспособность, что обычно оправдывается ссылками на необходимость избежать дублирования усилий и получить экономию за счет роста масштабов производства. В то время как некоторые формы кооперации приносят пользу, о многих других этого не скажешь. Прямая кооперация одного конкурента с другим, обычно ведет, в конечном счете, к подрыву конкурентного преимущества. Она уменьшает стимулы и подрывает соперничество, замедляя, в конце концов, прогресс. Она ограничивает поиски альтернативных подходов. Кооперация частенько служит первой ступенькой к слиянию. Она порождает призывы к протекционизму. Прямая кооперация не только опасна для госу­дарственной политики, но и часто представляет собой плохую стратегию. Совместное производство, осуществляемое ведущими корпора­циями, следует запрещать, как следует запрещать и большинство других форм прямой кооперации между ведущими фирмами.

Косвенная кооперация, когда совместные усилия с участием конкурентов осуществляются через самостоятельные хозяйственные единицы, может прине­сти пользу при некоторых обстоятельствах. Ранее уже отмечались условия, при которых уместно проведение исследований и разработок на кооперационной основе через независимые хозяйственные образования. Желательным также является осуществление кооперации через отраслевые ассоциации с целью создания факторов по таким направлениям, как центры обучения, управление специализированной инфраструктурой, спонсорская поддержка университет­ских исследовательских центров. Как и в случае с исследованиями и разработ­ками на кооперационной основе, такие усилия должны осуществляться через независимую хозяйственную единицу, к которой имеет доступ большинство фирм. Определенную роль также могут сыграть охватывающие всю отрасль проекты, направленные на организацию торговых ярмарок и на содействие в других формах продвижению товаров на внешние рынки. Эффективные усилия отраслевых ассоциаций по созданию факторов и разработке рынка являются обычным делом в Германии, Италии, Японии и других странах. Наилучшая структура - это та, при которой различные виды кооперационной деятельности управляются независимо друг от друга и имеют точные уставы, так что участ­ники не рискуют столкнуться с тем, что за участием стоят какие-то скрытые мотивы. В то же время компании должны вести энергичную конкуренцию в разработке изделий, по уровню цен и другим аспектам стратегии.

Наконец, вертикальное сотрудничество (покупатель - поставщик) приносит пользу национальному преимуществу, если только одна или две фирмы не входят в такие отношения, которые исключают всех остальных. Вертикальное сотрудничество является неотъемлемой составной частью процесса внедрения новшеств. Совместное производство, однако, как правило, идет во вред конку­рентному преимуществу, потому что оно ограничивает капиталовложения как в производственные мощности, так и в разработку производственной техно­логии и имеет тенденцию сдерживать соперничество и по другим измерениям.

**Образование новых фирм**

Образование новых фирм является неотъемлемой составной частью процес­са совершенствования конкурентного преимущества в экономике. Начинающие с нуля конкуренты используют новые технологии, обслуживают новые сегмен­ты, выступают поставщиками необходимых товаров и услуг производствен­ного назначения или предоставляют специализированные услуги. Фирмы из смежных отраслей, расширяющие спектр своей деятельности, которые вступают в новую сферу деятельности, располагая базой в другой сфере, приносит с собой новое умение и ресурсы, которые оказывают влияние на конкуренцию в отрасли и часто подстегивают процесс внедрения новшеств. Образование новых фирм является существенным элементом усиления национального "ромба" и созда­ния кластеров.

Образование новых фирм не только имеет важное значение для процесса совершенствования в экономике, но и смягчает действие некоторых опасных сил, подрывающих экономический прогресс. Образование новых фирм необ­ходимо для того, чтобы заменить рабочие места, высвобождающиеся в сложив­шихся отраслях и сегментах по мере увеличенияих производительности. Если процесс образования новых фирм начинает хромать, перспективы создания новых рабочих мест могут стать мрачными, а это заставит рабочих и их проф­союзы занять более жесткую позицию. При обилии рабочей силы и замедлении роста зарплаты фирмы менее склонны вкладывать деньги в повышение квали­фикации рабочей силы и повышение производительности. Правительство волей-неволей идет на проведение неудачных политических акций, рассчитан­ных на сохранение рабочих мест в краткосрочной перспективе за счет долгосрочного конкурентного преимущества. Пропадают стимулы к капиталовло­жениям за границей в целях глобализации стратегий, угрожаемые секторы подпитываются субсидиями, а сложившиеся отрасли начинают добиваться успеха в обеспечении защиты от иностранной конкуренции.

Правительственная политика оказывает влияние на образование новых фирм косвенно, посредством ее воздействия на цели, о чем говорилось ранее. Пожалуй, самым крупным отдельным показателем предпринимательской активности является готовность идти на риск. Это вопрос не только вознаграж­дения за успех, но и отношения к неудаче. Для США и Италии благом является тот факт, что неудача там не оставляет на неудачнике клейма. В Германии, Швейцарии, Великобритании и Сингапуре, однако, неудачу склонны рассмат­ривать как личную катастрофу. Правительство может лишь частично и терпеливо оказывать влияние на такого рода настроения.

Образование новых фирм не может процветать без сильной приверженно­сти к конкуренции. Политических решений, направленных на защиту сложив­шихся конкурентов, следует избегать. Следует отдавать предпочтение выходу фирмы на рынок, а не слиянию с другими.

Другой существенной составной частью процесса образования новых фирм являются идеи. Постоянные государственные капиталовложения на всех уров­нях в технические училища, колледжи и университеты, а также в универси­тетские исследовательские усилия, связанные с такими учреждениями, могут сыграть важную роль в взращивании новых фирм и отраслей. Правила, касаю­щиеся обращения с патентами и деятельности факультетов в университетах, не должны отпугивать от этого процесса.

Еще одним важным элементом в образовании новых фирм является капитал. Прямое предоставление правительством рискового капитала или субси­дии для новых предприятий обычно неэффективно. Бюрократизация и неспо­собность отбирать хорошие проекты ведут к неудачному выбору. Гораздо более целесообразным решением является поощрение частного рискового капитала через налоговые льготы в отношении долгосрочного приращения капитала, поскольку более вероятно, что в этом случае будут применяться рыночные критерии. Наличие рискового капитала, однако, не приведет к успешному образованию новых фирм, если только другие части национального "ромба" не складываются благоприятным образом.

Наконец, правительственная политика должна быть восприимчива к реаль­ностям фактического процесса создания новых фирм. Правила и предписания могут лечь особо тяжелым бременем на маленькие фирмы. Желательно, чтобы правила в отношении новых компаний были хорошо отработаны и целенаправ­ленны.

**Торговая политика**

Национальное конкурентное преимущество не найдет полного отражения в растущей производительности, если только фирмы данной страны не получат доступ на иностранные рынки. Настоятельной задачей правительства является стремление энергично добиваться открытого доступа на рынки в каждой за-пубежной стране. Торговая политика не должна сводиться к тому, чтобы от­кликаться на жалобы или на обращение тех, кто в состоянии развернуть наи­большую политическую шумиху, а должна стремиться открывать доступ на рынки везде, где данная страна имеет конкурентное преимущество. Аналогич­но переговоры не должны основываться на отдельных случаях понесения ущерба или ориентироваться на интересы отраслей, оказавшихся в трудном положении, но должны в равной степени касаться назревающих или потенци­альных проблем.

Цель торговой политики должна заключаться в том, чтобы открыть доступ на рынки и устранить несправедливое обращение, а не в том, чтобы патрониро­вать конкурентов из собственной страны. Критерии для вмешательства должны основываться на явных фактах несправедливого обращения или на искажении характера торговли в сравнении с другими подобными странами. Плохие фи­нансовые результаты фирм из своей страны не являются достаточным крите­рием, поскольку они могут отражать нехватку новаторства и динамизма и не иметь ничего общего с несправедливой иностранной конкуренцией.

Поиск средств улучшения ситуации следует сосредоточить на устранении барьеров, а не на непосредственном регулировании экспорта или импорта. Упорядоченный маркетинг или соглашения о добровольном ограничении путем раздела, а нередко фактически и картелизации рынков опасны, неэффективны и зачастую чрезвычайно дорого обходятся покупателям. Это же можно ска­зать и о других конкретных количественных целевых показателях для экспорта или импорта, которые ведут к гарантированию рынка для неэффективно рабо­тающих фирм, вместо того чтобы способствовать внедрению новшеств в про­мышленности своей страны.

Средства, основанные на борьбе с демпингом, тоже чреваты опасностью. Слишком часто, как это происходит во все возрастающей степени в США, они используются для того, чтобы притупить ценовую конкуренцию и оказать защиту неэффективно работающим фирмам. Наказания за демпинг должны вво­диться лишь за постоянную продажу по цене, ниже переменной части издержек.

В некоторых передовых странах наблюдается растущая тенденция к тому, чтобы практиковать "управляемую" торговлю, при которой используются количественные целевые показатели для раздела рынков. В качестве главного оправдания при этом выдвигается успех Японии в экспорте и низкий уровень японского импорта. Управляемая торговля - это картелизованная торговля, и она замедляет совершенствование отраслей экономики. Японский импорт быстро растет, и гораздо более эффективным средством будет постоянное дав­ление на Японию, осуществляемое посредством других подходов, с целью уве­личить ее импорт.

Компенсационные тарифы, которые служат штрафом по отношению к фир­мам страны-нарушителя, независимо от того, где фактически были произведены товары, являются гораздо более целесообразным средством против несправед­ливых методов торговли, чем количественные ограничения. Другим средством, актуальность которого возрастает по мере того, как конкуренция становится все более глобальной, является наложение на фирмы из страны-нарушителя ограничений в части капиталовложений в данной стране, будь то в форме приобретения компаний или создания собственных производственных мощно­стей. Это позволяет не допустить того, чтобы фирмы "провинившейся" страны превратили свои несправедливые методы торговли в такие позиции в данной стране, которые станут по преимуществу неуязвимыми для санкций.

Любое из этих средств против несправедливой торговли, однако, несет с собой риск обратного эффекта. Трудно найти такие средства, которые не ведут к сокращению стимулов для своих национальных фирм внедрять новшества и расширять экспорт и которые исключают хотя бы временный ущерб интересам покупателей у себя в стране. Цель введения этих средств, таким образом, заключается не в том, чтобы сделать их постоянными, а в том, чтобы они при­вели к поправкам, позволяющим быстро прекратить применение этих средств. Каждое средство должно заключать в себе возможность для его собственного устранения, чтобы смягчить политическое давление в пользу придания ему постоянного характера.

Чтобы успешно вести переговоры в сложном мире международной торговли, страна должна располагать высокоподготовленным персоналом, который досконально владеет своей проблематикой. Япония и Корея направляют отборные кадры, в то время как США посылают нового представителя каждые два года. Должен существовать единый центр сосредоточения ответственности за торговые переговоры, который выступает от имени главы правительства страны, как это имеет место в большинстве стран, кроме Америки. Законы о торговле должны быть составлены таким образом, чтобы предоставлять пред­ставителям страны максимум полномочий на ведение переговоров. Доступ на собственные рынки данной страны является единственным реальным рыча­гом при ведении торга на переговорах, и этот рычаг следует использовать вы­борочно. Политические реальности в зарубежных странах таковы, что сущест­венным элементом в переговорах являются внушающие доверие угрозы.

**Зарубежные инвестиции в стране**

Политика в отношении капиталовложений, предпринимаемых иностран­ными фирмами, давно уже является предметом забот для правительств. Такие капиталовложения порождают озабоченность по поводу национального суве­ренитета и воздействия на промышленность страны. Иностранные капитало­вложения - это проявление глобальной конкуренции и потребности в глобаль­ных стратегиях; они могут стать частью процесса, в ходе которого происходит совершенствование производительности в экономике данной страны. Иностран­ные капиталовложения, сводящиеся к - по преимуществу — пассивному вла­дению фирмами данной страны, вызывают к жизни мало вопросов, которыми приходится заниматься политикам. В этом случае данная страна остается страной базирования, а гражданство владельца само по себе мало сказывается на совершенствовании экономики. Там, где иностранные капиталовложения принимают форму производственных мощностей или приобретений фирм данной страны, которые преобразуются в орудие маркетинга или производства, это является признаком обладания иностранными фирмами конкурентным оеимуществом в отрасли. В этом случае иностранные капиталовложения по-прежнему будут поднимать производительность в данной стране, стиму­лируя улучшения со стороны ее фирм и вытесняя менее эффективных соперников.

В передовых странах вмешательство в дела иностранных капиталовложений должно иметь место только при двух обстоятельствах. Первое - это когда такие капиталовложения угрожают нанести ущерб здоровой конкуренции, как, например, в случае, когда крупный иностранный конкурент приобретает ведущую фирму из числа фирм данной страны. Второе - это когда в стране происхождения иностранной фирмы ограничен доступ к рынку или когда эта страна практикует несправедливые методы торговли и вложения капитала с точки зрения международных правил. Там, где имеют место нарушения нормальной торговли, ограничение способности иностранных фирм вкладывать капитал не только послужит для них наказанием, но и побудит их помочь в устранении действий, вызывающих недовольство.

Хотя вмешательство с целью ограничения иностранных капиталовложений обычно неоправданно, широкий размах иностранных капиталовложений может служить важным сигналом. Широкие иностранные инвестиции (за исключением тех случаев, когда они по преимуществу пассивны) обычно указывают на то, что процесс совершенствования конкурентоспособности экономики данной страны протекает не вполне здоровым образом, потому что ее фирмы во многих отраслях не обладают способностью защитить свои позиции на рынке против иностранных фирм. Англия, например, переживала бум иностранных капитало­вложений, в конце 80-х годов. Значительная их часть, однако, приходится на менее сложные виды деятельности, такие как сборочные предприятия, куда этот капитал привлекается низким уровнем заработной платы. Хотя создавае­мые при этом рабочие места пойдут на пользу английской экономике, размах иностранных капиталовложений является признаком того, что по темпам со­вершенствования промышленности Англия отстает от других передовых стран. Хотя и в меньшей степени, такую же озабоченность можно выразить и в отно­шении США.

Иностранные капиталовложения, поступающие в страну, никогда не решают проблем обеспечения конкурентоспособности этой страны. И хотя вмешатель­ство в эти дела контрпродуктивно, за исключением отмеченных выше обстоя­тельств, широкий размах иностранных капиталовложений является признаком того, что инициативы в области промышленной политики должны стать приори­тетным делом.

### Список использованой литературы

1. "Международная конкуренция"
2. Котлер "Основы маркетинга"