

НЕКОТОРЫЕ ПРОБЛЕМЫ ТРАНСНАЦИОНАЛИЗАЦИИ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА В УСЛОВИЯХ КРИЗИСА

Транснационализация-это процесс расширения международной деятельности промышленных фирм, банков, компаний сферы услуг, выход последних за пределы национальных границ отдельных стран, приводящий к перерастанию национальных компаний в межгосударственные. Для транснационализации характерно переплетение капиталов за счет поглощения фирм других стран, создание совместных компаний, привлечение финансовых средств иностранных банков, установление прочных долговременных связей за пределами страны.

В современном мировом хозяйстве транснационализация имеет объективную основу: углубляющуюся интернационализацию хозяйственной жизни, науки, техники, производства; повышение роли и расширение географических рамок кооперационных связей, которые позволяют включать в крупные международные научно-производственные объединения производственные структуры различных стран; формирование новых механизмов аккумуляции капитала и ресурсов.

Термин “транснациональная корпорация” (ТНК) как общепринятый стал применяться только с 1960г., когда последние стали оказывать значительное влияние на мировую экономику.

Так, первые международные объединения предприятий возникли в 60-80-е годы в сфере добычи, закупки и сбыта минерального сырья. Потом на мировой арене появляются международные объединения, которые связаны с производством и продажей военно-технической продукции.

Расширение сети приложения деятельности крупных промышленных компаний приводит к тому, что международные объединения картельного типа уступили место международным концернам и другим мощным производственным фирмам.

Следует отметить, что при образовании корпораций в различных странах решающую роль играют разные факторы. В США– финансовый капитал, в Японии- взаимное владение акциями, а также наличие собственных информационных, торговых, финансовых, транспортных мощностей, в Южной Корее и Японии– координация и поддержка государства.

Возникновение международных производственных формирований нового типа является закономерным результатом развития процессов международного разделения труда и производственной кооперации. В международном производстве, торговле, финансовых и во всех других сферах непрерывно повышается значение ТНК. Ядро мирохозяйственной системы составляют около 100 ТНК, сосредоточившие в своих руках неограниченную экономическую власть и закрепившие за собой около трети всех иностранных капитальных вложений.

Десять крупнейших корпораций расположены в промышленно развитых странах. Но по мере развития мирового хозяйства место отдельных ТНК в этой системе изменяется. Так, в 1971г. в списке 100 крупнейших транснациональных корпораций насчитывалось 58 американских, а в 90-ые годы почти в два раза меньше. За последние два десятилетия наблюдается обострение борьбы между различными транснациональными корпорациями за господство в тех или иных международных регионах. При этом фирмы других стран заметно потеснили

позиции транснациональных корпораций США. Однако, несмотря на уменьшение числа американских ТНК в данном списке крупнейших транснациональных корпораций, основу всех рейтингов транснациональных фирм составляют все же американские компании.

Отметим, что для 100 крупнейших ТНК характерно следующее:

- американские ТНК составляют наибольшую группу;
- японские ТНК являются наиболее быстрорастущими;
- европейские ТНК занимают наиболее значимые позиции в таких наукоемких отраслях, как фармацевтическая и химическая.

Финансово-экономический кризис стал не только следствием раздоров в рыночном механизме. Как это уже не раз было в истории мировой экономики, нынешний кризис готовит почву для формирования экономики принципиально нового типа.

На мировой арене появляются новые мощные игроки. В число ведущих ТНК мира, по данным за 2008г., вошли компании Китая, Малайзии, Мексики, укрепили свои позиции корейские компании. Традиционное отождествление международного бизнеса исключительно с западной корпоративной элитой уже явно не отражает реального положения дел.

На ТНК приходится примерно половина мирового промышленного производства, 63% внешней торговли. ТНК контролирует до 80% патентов и лицензий на новую технику и технологии. Под контролем ТНК находится 90% мирового рынка пшеницы, кофе, кукурузы, лесоматериалов, табака и железной руды, 85% рынка меди и бокситов, 80% рынка чая и олова, 75% сырой нефти, натурального каучука и бананов. Половина экспортных операций США осуществляется американскими и иностранными ТНК, в Великобритании этот показатель составляет 80%, в Сингапуре -90%¹.

По данным на начало 2008г., доля ТНК в мировом ВВП составила 57,2%.ТНК, явившиеся как продукт и мощный ускоритель глобализации, выступают в качестве одного из важнейших субъектов мировой экономики.

Высокая степень транснационализации производства и капитала явилась результатом резкого расширения зарубежного производства и сбыта у ведущих ТНК. Создавая заграничные производственные предприятия, ТНК ориентируются прежде всего на проникновение на рынки развитых стран. В среднем на долю доходов от заграничной деятельности в расчете на одну крупнейшую корпорацию приходится 40%².

Преимущества ТНК следующие:

- используют в своих интересах не только природные и трудовые ресурсы, но и научно-технический потенциал иных стран;
- проникая на рынки других стран, пытаются миновать таможенные барьеры этих стран;
- имея филиалы в разных странах, преодолевают ограниченность внутреннего рынка стран базирования;
- способствуют увеличению размеров предприятий и масштабов производимой продукции до наиболее прибыльного уровня.

Надо иметь в виду, что воздействие транснациональных корпораций на экономику отдельных государств иногда даже действительно ощутимо. Особенно это касается разви-

¹ Мовсеян А., Огнiewicz С. “Транснациональный капитал и национальные государства” МЭ и МО,1999г., №6, с.56.

² Герчикова И. “Менеджмент”, Банки и биржи, М., 1995г., с.48.

вающихся государств. Обычно, в эти страны ТНК переносят трудоемкие, энергоемкие и материалоемкие производства, а также экологически опасные производства.

В рамках ООН дается определение ТНК, которое относится ко всем предприятиям, действующим за пределами национальных границ, находящихся в частном, государственном или смешанном владении. Независимо от того, классифицируются или нет такие предприятия, как ТНК в принимающих странах, странах базирования или иных странах. Только в 1990-ые годы окончательно был признан обобщенный подход к определению ТНК, но только при расчете уровня транснационализации были использованы следующие критерии:

- а) доля зарубежных активов в общем объеме активов;
- б) доля объемов продаж зарубежными филиалами от общего объема продаж;
- в) доля зарубежных штатов в общем штате компании.

Следует отметить, что трактовка понятия “транснациональные”, принятая в СНГ применительно к корпоративным структурам, отличается от трактовки, принятой в ООН. В СНГ к транснациональным относят финансово-промышленные группы, среди участников которых имеются юридические лица, находящиеся под юрисдикцией государств-участников содружества, имеющие обособленные подразделения на территории указанных государств, либо осуществляющие на их территории капитальные вложения.

Таким образом, транснациональная корпорация – особая форма организации хозяйственной деятельности фирмы, основанной на кооперации труда работников предприятий, которые расположены в разных странах мира и объединены на основе собственности на средства производства. ТНК имеют некоторые особенности: огромные масштабы собственности и хозяйственной деятельности; высокую степень транснационализации производства и капитала, которая является результатом роста зарубежной производственной деятельности; складывающиеся особые социально-экономические отношения внутри ТНК, а также превращение большинства ТНК в многоотраслевые концерны.

Экономическая целесообразность создания транснациональных корпораций общепризнана как в научных, так и политических кругах стран СНГ. Однако процесс их формирования по-прежнему остается сложным и противоречивым. Причина малочисленности ТНК – отсутствие четкой, скоординированной программы действий правительств и субъектов хозяйствования государств. Кроме того, и действующие ТНК работают не с тем эффектом, который ожидался в начале их становления, они пока не оказывают существенного влияния на экономическое развитие страны.

Распад СССР и мировой системы социализма резко изменил представления о правильности неолиберального курса, стал мощным стимулом развития теории глобальной экономической интеграции. Россия же в период системной трансформации, напротив, оказалась на пороге глубокой дезинтеграции народного хозяйства. Разрушились складывающиеся десятилетиями экономические связи как между социалистическими государствами, так и внутри СССР. Не оправдали себя и надежды на опережающую либерализацию внешне-экономических связей. В итоге народное хозяйство оказалось на грани катастрофы: упало производство, снизилась капитализация российских компаний, закрепилась крайне невыгодная международная производственная специализация страны. О процессах транснационализации российской экономики в данных условиях говорить практически не имеет смысла. Положение изменилось только в 2000-х годах. Социально-политическая стабилизация и экономический рост обусловили активизацию зарубежной экспансии российских компаний. В

таких условиях актуализируется проблема включения процесса транснационализации российского бизнеса в общий комплекс вопросов, на основе которых вырабатывается и реализуется внешнеполитическая стратегия государства.

В силу преобладания в России топливно-сырьевого комплекса, структура зарубежной экспансии российского капитала также носит в целом сырьевой характер.

Основными мотивами российских компаний являются: получение новых рынков сбыта, расширение сырьевой базы, преодоление тарифных и нетарифных ограничений в региональных интеграционных группировках, диверсификация своей деятельности, снижение издержек производства и получение дополнительных преимуществ как на внутреннем рынке, так и при экспорте в третьи страны и т.д. В числе факторов, способствующих транснационализации российского бизнеса, следует выделить постепенное исчерпание возможностей доступа к новым активам и ресурсам внутри страны, усиление конкуренции на внутреннем рынке со стороны российских и иностранных компаний.

Курс на глобализацию бизнеса становится важнейшим элементом долгосрочных планов все большего числа российских компаний.

В ряде случаев о процессах транснационализации российского бизнеса можно говорить не столько о выходе на принципиально новые рубежи, сколько о восстановлении утраченных позиций. Поэтому наибольшую активность российские компании проявляют в странах СНГ. Высока активность российских предприятий в Средней Азии. Предпринимаются меры усиления позиций российских компаний в странах бывшего социалистического лагеря (Монголия, Вьетнам, Куба и др.), а также и к активам компаний, представляющих развитые рыночные страны. Для инвесторов наибольший интерес представляет Канада, Украина, США.

Процесс экспансии российского капитала сталкивается с немалыми трудностями, основной из которых является усиление “инвестиционного протекционизма”, которое стало выраженной тенденцией в политике ряда стран.

Для преодоления протекционистских барьеров, требуется системная государственная политика поддержки зарубежных экспансий национальных компаний. Политику стимулирования зарубежных инвестиций своих компаний проводят многие страны. В их числе имеются как традиционные глобальные игроки, так и развивающиеся страны.

В России работа по поддержке отечественного бизнеса, выходящего на международный уровень, пока еще не носит стратегического характера. Наиболее перспективными направлениями признаны:

- организационная поддержка российских компаний, к примеру, создание специализированного агентства по иностранным инвестициям за рубежом, которое могло бы сочетать функции по координации и стимулированию зарубежных инвестиций и по страхованию экспортных кредитов;
- нормативное регулирование иностранных инвестиций за рубежом, которое позволит нормативно закрепить принципы поддержки российского бизнеса;
- политическая, дипломатическая и информационная поддержка российских компаний, направленная на преодоление настороженного отношения к российскому бизнесу за рубежом.

Определение факторов устойчивого экономического роста в странах СНГ происходит в условиях экономического кризиса. На микроуровне проявилась тенденция объединения

материально-финансовых ресурсов различных субъектов хозяйствования. Это положительная тенденция, так как мировой опыт хозяйственной практики подтверждает роль высококонцентрированного и интегрированного капитала в качестве рычага экономического развития, особенно в периоды кризисов.

Слабая интегрированность Армении в мировую экономику в условиях кризиса является преимуществом, поскольку кризис охватил все сферы деятельности, но те страны, которые не очень сильно интегрированы в мировую экономику, еще могут исправить ситуацию за счет своих возможностей и потенциала. Армения имеет больше возможностей решить свои проблемы, чем некоторые страны, находящиеся в схожих условиях.

Правительство должно направить финансовые ресурсы в те отрасли экономики, которые обеспечат будущее Армении. В условиях кризиса следует поддержать малое и среднее предпринимательство, которое значительно быстрее крупного может оправиться от удара кризиса и обеспечить экономический рост.

Неустойчивое состояние экономики, отсутствие хозяйственной стабильности, нерешенность проблем налогообложения и правовая неурегулированность деятельности малого предпринимательства, усиливающаяся недостатками действующей модели регулирования внешнеэкономической деятельности, оказали существенное влияние на замедление процесса вовлечения малых предприятий в ВЭД.

Все вопросы становления и развития предпринимательства в Армении связаны с решением широкого комплекса проблем формирования и развития внешнеэкономической деятельности.

В отличие от крупных предпринимательств, использующих преимущественно прямые капиталовложения с созданием представительств и филиалов за рубежом, малое предпринимательство успешно осваивает новые формы мировой торговли–инвестиции в создание и развитие бытовой сферы, обмен и продажа лицензий, лизинговые операции и другие.

Привлечение предпринимательства к международному сотрудничеству имеет особое значение, как с точки зрения использования выгод и преимуществ международного разделения труда, так и с точки зрения освоения современных методов работы на рынке, включения в международные инвестиционные процессы, а также внедрения в хозяйственный оборот последних достижений технического прогресса. Можно выделить среди факторов четко обозначившиеся тенденции экономического роста во многих отраслях производства и прежде всего в промышленности, хотя затухающие, но все же сохраняющие свое действие, содействие процессам импортозамещения по многим товарным позициям и целый ряд других факторов.

Использование малым предпринимательством этих положительных тенденций тормозится наличием большого цикла проблем, стоящих перед ним, в области нормативно-правовой базы, регулирующей хозяйственную деятельность малого предпринимательства, наличием административных барьеров, налогового пресса, недоступностью инвестиционных ресурсов, которые существенно затрудняют ведение малого бизнеса на легальной основе и постоянно выталкивают его в “теневую” сферу.

Основные источники экономического роста–это внешние инвестиции, экспорт и потребление. Внешние инвесторы в данных условиях вкладывать в экономику Армении спешить не будут. Внешние рынки для нас резко сократились и ожидать их быстрого восстанов-

ления не приходится. Кроме того, как показал кризис, чрезмерная зависимость от экспорта также является фактором риска.

Вопрос о том, что стимулирование экспорта является приоритетной задачей в республике, поскольку размеры внутреннего рынка малы, конечно, считается в целом правильным. Надо также учесть, что наш рынок мал не физически, а финансово, в силу низкой платежеспособности населения.

Следует отметить, что многие малые предприятия еще не подготовлены к успешной деятельности на внешних рынках, не имеют необходимых навыков, плохо разбираются в конъюнктуре мировых рынков и не знакомы с комплексом организационных и правовых вопросов, связанных с продвижением и реализацией товара за рубежом. Их поставки за рубеж носят периодический характер и основываются нередко на инициативе руководителей или отдельных работников МП. Помимо этого, выход на зарубежные рынки сбыта требует крупных первичных инвестиций, обеспечение которых является большой проблемой для большинства МП.

Необходимо определить для нашей страны круг отраслей и производств, перспективных с точки зрения экспорта и выделить отрасли, экспортный потенциал которых должен быть использован в первую очередь.

В Армении предпочтение должно быть отдано отраслям с преобладанием продукции с высокой долей добавленной стоимости с низкими транспортными расходами. Наиболее перспективными можно считать электронику, область информационных технологий и инструментальное производство, фармацевтика.

Анализ структуры экспорта за 2009г. свидетельствует о значительном преобладании в нем недрагоценных металлов и изготовление из них изделий (33,12%). Потенциал этой отрасли можно считать исчерпанным, поскольку она работает в основном на привозном сырье (причем уже сейчас испытывает нехватку в нем) и почти не влияет на улучшение платежного баланса, поскольку рост экспорта может быть достигнут лишь за счет роста импорта. В структуре экспорта выделяется также минерально-сырьевая продукция (18,9%)¹. Эта отрасль имеет значительные неиспользованные резервы, связанные с комплексным извлечением из медных и молибденовых руд всех полезных компонентов, а также попутных компонентов, расчетная цена которых в десятки раз превосходит цены основных компонентов. Для решения данной проблемы требуются инвестиции в строительство металлургических заводов, способных извлекать из руд все имеющиеся в концентратах компоненты, а также очищать их до уровня мировых стандартов. Указанная продукция (при условии внедрения новых технологий, учитывающих фактор экологической безопасности) значительно повысит экспортный потенциал отрасли. Таким образом, в перспективе на первый план выходят следующие основные задачи:

- последовательное создание условий для наращивания экспорта готовой, прежде всего наукоемкой продукции и услуг;
- максимально возможная мобилизация ресурсов минерально-сырьевого экспорта, как важного источника валютных поступлений.

Необходимо разработать экономические механизмы для поддержания экспортоориентированных предприятий внутри страны и на внешних рынках, а также в вопросе содействия

¹ «ՀՀ սոցիալ-տնտեսական վիճակը», 2009թ. հունվար-դեկտեմբեր, Եր.2010, էջ 123-124:

процессам консолидации и укрупнения предпринимательских структур, занимающихся внешнеторговым бизнесом. В частности, целесообразно создать специальную внешнеторговую организацию, которая сможет обеспечить централизованный экспорт по всей номенклатуре продукции, что особенно важно для мелких и средних предприятий.

Основная проблема состоит в возможном росте экспорта местной продукции и услуг, что зависит от обеспечения их конкурентоспособности на мировом рынке.

Исходя из структуры армянской экспортной продукции, производство которой осуществляется преимущественно на крупных предприятиях, в вывозе основных экспортных товаров доля самостоятельных участников малого бизнеса незначительна. По оставшимся группам армянского товарного экспорта участие малых предприятий наиболее вероятно.

Именно в этом секторе рынка действуют развивающиеся малые предприятия. Участие в экспортных операциях выводит эту группу малого бизнеса на качественно другой уровень деятельности, создает условия для укрепления финансовой устойчивости, обеспечивает их дальнейшее развитие и совершенствование. Однако примеры такого рода развития малого бизнеса в нашей стране пока еще единичны.

После того, как Армения стала членом Всемирной Торговой Организации, положения ВТО по торговле и обмену товарами стали частью ее международных обязательств, соответственно как в рамках ВТО, так и РСА.

Принят ряд мер по регулированию и лицензированию, в частности, товаров текстильной промышленности, экспортируемых в ЕС. В сфере торговли ядерными материалами стороны приняли обязательства осуществлять его в соответствии с договором, который должен был быть заключен Арменией с Европейским сообществом по атомной энергии (Евратом). Однако, ввиду того, что Армения не осуществляет существенной торговли в сфере ядерных материалов, пока еще не возникла острая необходимость заключения специального договора с Евратом.

Большое значение имели мероприятия, затрагивающие бизнес и инвестиции. В частности, направленные на развитие ориентированной на рынок сферы обслуживания в Армении. Стороны признали особую важность защиты инвесторов и предоставления гарантий для новых инвестиций и разработку законодательных мер, которые могли бы сделать Армению более привлекательной для иностранных, в первую очередь, европейских инвесторов. Армения подписала двусторонние торгово-экономические соглашения с более чем тридцатью европейскими странами, в частности, с Австрией, Бельгией, Люксембургом, Германией, Кипром, Грецией, Великобританией, Францией и Италией. Принятый республикой “Закон об иностранных инвестициях” создает благоприятную среду для дальнейшего экономического взаимодействия Армении с этими странами.

Приток иностранных инвестиций в экономику Армении (без учета госуправления и кредитов, полученных банковской системой) в январе-июне 2010 года, по сравнению с аналогичным периодом 2009, года возрос на 4,9%.

В структуре поступивших иностранных инвестиций на прямые иностранные инвестиции (ПИИ) пришлось 220,3 млн.долларов с годовым спадом на 10,6%. Годовой рост общего объема инвестиций в Армению был обеспечен шестью странами: Германией – в 12,3 раза; Великобританией-в 6,5 раза. Ирландией – на 70,9 %, Нидерландами- на 57,9%. Словенией – на 30%, Россией – на 16,7%. По большинству же стран зафиксирован годовой спад общего объема инвестиций в Армению, причем наибольший по Италии – почти в 8 раз.

Первое место по общему объему инвестиций в Армению продолжает удерживать РФ – 116,9 млн.долларов, Россия лидирует и по ПИИ – на 85,8 млн.долларов. На втором месте Франция – 70,5 млн.долларов. Далее Нидерланды – 63,1 млн.долларов, Аргентина – 22,7 млн.долларов. Германия – 14,4 млн.долларов, США – 12,5 млн.долларов.

За первое полугодие 2010 года 41,49% иностранных инвестиций (135,8 млн.долларов) и 25,39% ПИИ (55,9 млн.долларов) было направлено в сферу энергетики, водного хозяйства и газоснабжения, 33,5% иностранных инвестиций (109,7 млн.долларов) и 47,05% ПИИ (103,7 млн. долларов) в сферу телекоммуникаций, 5,88% иностранных инвестиций (19,2 млн. долларов) и 7,78% ПИИ (17,1 млн.долларов) – в сферу воздушного транспорта, 4,49% иностранных инвестиций (14,7 млн.долларов) и 6,63% ПИИ (14,6 млн.долларов) – в горнодобывающую сферу¹.

Инвестиции из России направлены в основном в сферу энергетики и газоснабжения, на производство опорных металлических конструкций, в сферу телекоммуникаций, а также на жилищное строительство, сферу быта, оптовую торговлю, на рынок недвижимости, спорт и организацию отдыха. Инвестиции из Франции в основном поступили на сферу телекоммуникаций и производство напитков, из Нидерландов в основном - на сферу энергии, водного хозяйства и газоснабжения, а также на рынок рекламы. Весь объем инвестиций из Аргентины был направлен в сферу воздушного транспорта, из Германии – в горнодобывающую сферу, из Италии - на рынок недвижимости и оптовую торговлю. Почти весь объем инвестиций из Великобритании пришелся на розничную торговлю, а остальная часть – на производство напитков. Инвестиции из США были направлены в металлургическую промышленность, розничную торговлю, строительный сектор, в сферу консалтинговых и информационных услуг, в сферу компьютерных технологий, на финансовое посредничество и страхование, на научные исследования.

В рамках комплексной программы “АрменВал” (которая была разработана в 2009г. и реализуется Армянским агентством развития совместно с Инвестиционным агентством Валлонии по импорту и экспорту, организацией ЮНИДО и торговой палатой Бельгии), было разработано свыше 60-ти бизнес-проектов, из которых были отобраны и представлены бельгийцам 23 проекта общим бюджетом в 80 млн.долларов. Эти проекты охватывают такие сферы армянской экономики, как пищевая промышленность, фармацевтика, сфера сельского хозяйства, энергетика, химическая промышленность. Технологические уклады бельгийских производителей позволят повысить конкурентоспособность армянской продукции на международных рынках - предложить тот продукт, который найдет там своего потребителя.

Одна бельгийская компания уже осуществляет в Армении инвестиции в сфере лечения онкологических заболеваний, разрабатываются также программы по строительству в Армении медцентра.

В развитии частного сектора в Армении важную роль играют меры по установлению правовых условий и законодательства с помощью поддерживаемых TACIS проектов AEPLAC и VET, которые вносят заметный вклад в развитие частного предпринимательства. Итак, развитие корпоративного бизнеса могло бы стать одним из основных инструментов для выхода экономики государств-участников СНГ из кризиса путем повышения управляемости, прозрачности ведения хозяйственной деятельности.

¹ “Деловой экспресс” N32 (882), 3-10 сентября 2010г., с.4.

Транснациональные корпорации, функционирующие на территориях промышленно развитых стран, фактически оказывают все возрастающее влияние на экономику и политику этих государств. Помимо того, как разного рода международные компании превращаются в структурный элемент национальной экономики промышленно развитых стран, они пытаются воздействовать на процесс производства, реализацию и перераспределение продукции, что неизбежно приводит к развитию противоречий между экономическими интересами этих стран и интересами ТНК. В период процессов обострения политических отношений, внутренних и международных экономических кризисов эти противоречия приобретают особую значимость.

Транснационализация экономики в РА может привести к укреплению геополитического положения страны, увеличению доходов других национальных игроков, которые имеют экономические связи с ТНК, росту конкурентоспособности ведущих компаний (за счет расширения ресурсной базы, получения новых технологий, управленческого опыта и т.п.), что положительно повлияет на рост конкурентоспособности экономики в целом. При наличии государственной поддержки страна имеет возможность выйти на новый уровень интеграции национального хозяйства в мировую экономику, причем интеграция эта станет более симметричной, в отличие от одностороннего проникновения иностранных ТНК в экономику.

АВЕТИК НАЗАРЯН

*Доктор эконом. наук, проф.
ведущий науч. сотрудник
ИЭ им. М.Котаняна НАН РА*

ТАТЬЯНА ОГАНЯН

*Кандидат эконом.наук,
старший науч. сотрудник
ИЭ им. М.Котаняна НАН РА*

ОСНОВНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ РЕСУРСНОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ ПРОИЗВОДСТВА МАШИН И ОБОРУДОВАНИЯ РА

Решение проблемы обеспеченности ресурсами производства машин и оборудования (ПМО) связано с осуществлением вложений и структурной политикой предприятий. В условиях восстановления ПМО важное значение имеет направленность ресурсного обеспечения.

Составляя основу ресурсного обеспечения ПМО, инвестиции выступают в качестве ведущего фактора процесса интенсификации машиностроения. Поэтому важная задача планирования и прогнозирования состоит в выборе наилучших вариантов и путей ресурсного обеспечения.

Необходимым условием выбора наиболее эффективных направлений инвестиционной и структурной политики в ПМО является создание методического аппарата согласования перспективного развития и воспроизводства инвестиционных ресурсов ПМО. Такой выбор предполагает комплексный подход к определению объективной потребности в инвестициях.