

связанных оценок различной эффективности каждого инвестиционного проекта в краткосрочном, среднесрочном и долгосрочном интервалах.

Расчет ПЭР по каждому периоду развития проекта можно провести по следующей формуле:

$$\text{ПЭР} = \sum_{t=1}^{T_j} \sum_{k=1}^{K_t} \sum_{i=1}^I [(D_{it} - S_{it}) - N_{it}] \times (1 - p_{tk}) + \sum_{t=1}^{T_j} \sum_{k=1}^{K_t} DP_{kt} + C_t - \sum_{t=1}^{T_j} I_t$$

где D_{it} – доходы от i -го вида деятельности (продукта) по проекту в году t ;

S_{it} – расходы по i -му виду деятельности (продукту) в году t ;

N_{it} – налоговые выплаты по i -му виду деятельности (продукту) в году t ;

DP_{kt} – доходы от инвестиции прибыли компании в прошлые годы, полученные ею в году t ; p_{tk} – доля прибыли компании, направляемая на k -й вид инвестиционной деятельности в году t ;

K_t – общее число видов инвестиционной деятельности, осуществляемых ею до года t ;

C_t – рыночная оценка компании в году t ;

I_t – инвестиции по проекту в году t .

УДК 338

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ТРАНСНАЦИОНАЛИЗАЦИЯ БЕЛОРУССКИХ МАШИНОСТРОИТЕЛЬНЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ КАК ФАКТОР РАСШИРЕНИЯ ЭКСПОРТНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

Д.С. Калинин, Ц.Ж. Ху

*УО «Белорусский государственный университет»,
г. Минск, Республика Беларусь*

В Республике Беларусь структурообразующую основу экономики составляют крупные промышленные предприятия. В Национальной программе развития экспорта на 2006–2010 гг. отмечается, что на 20 крупнейших предприятий-экспортеров приходится более 55% всего экспорта и более 80% экспорта в страны вне СНГ. Например, 70% объема экспорта Министерства промышленности приходится на пять таких предприятий, как: РУП «Белорусский металлургический завод», ПО «БелавтоМАЗ», ПО «Минский тракторный завод» (МТЗ), РУП «Белорусский автомобильный завод» (БелАЗ), ЗАО «Атлант». Такие предприятия представляют собой «точки эффективности», от состояния экспорта которых во многом зависит успешное экономическое развитие страны в целом. Вместе с тем, в современных условиях хозяйствования белорусские предприятия сталкиваются за рубежом с целым рядом серьезных трудностей.

Во-первых, осуществляя зарубежную активность белорусские производители все больше испытывают давление со стороны местных властей и деловых кругов зарубежных стран-импортеров. Последние, стремясь поддержать собственных национальных производителей, используют различного рода протекционистские меры. При этом речь идет как о традиционных таможенно-тарифных ограничениях, так и о барьерах административного характера. Важно отметить, что подобное наблюдается и на наиболее традиционных и стратегически важных зарубежных рынках сбыта, в том числе в России. Так, российское правительство, выбрав путь построения исключительно прагматичных отношений с соседними странами, всячески ограничивает присутствие на своем рынке белорусских производителей, продукция которых конкурирует с российской. Особенно ярко это проявляется в настоящее время, в связи с негативными последствиями международного экономического кризиса.

Во-вторых, с развитием экономической интернационализации белорусские предприятия в возрастающей степени сталкиваются с острой конкурентной борьбой, как со стороны местных производителей стран-импортеров, так и других зарубежных компаний. В последнем случае специалисты отмечают наличие так называемого двустороннего нажима со стороны конкурентов. С одной стороны, машиностроительные компании промышленно развитых стран за счет финансовой и технологической мощи достаточно прочно удерживают свои конкурентные позиции, с другой – компании многих развивающихся стран динамично усиливают свой нажим в секторах машиностроительной отрасли, где главным конкурентным преимуществом является невысокая цена. Последние повышая качественные характеристики выпускаемой ими продукции, все больше выигрывают у белорусских представителей и по соотношению цена-качество.

Таким образом, белорусские машиностроительные предприятия, которые до сих пор рассчитывают лишь на локальные рынки, подвергают себя реальной опасности проиграть в международной конкурентной борьбе. Поэтому, для них на первый план выдвигаются цели ускоренного географического распространения деловой активности в глобальном масштабе, за счет проникновения и закрепления своих стратегических позиций на новых зарубежных рынках при удержании на уже освоенных.

Поставленные задачи возможно решить посредством активизации зарубежной инвестиционной активности, направленной на реализацию проектов, содействующих освоению новых рынков сбыта и поддержанию экспортной деятельности национальных субъектов хозяйствования. Транснационализация деловой активности белорусских машиностроительных предприятий может быть направлена на организацию за рубежом производственно-сбытовых, а также сервисных подразделений национальных компаний. Подобные действия уже получили относительно широкое распространение в деловой практике таких отечественных производителей как: ПО «МТЗ», ПО «БелавтоМАЗ», ПО «Гомсельмаш» и ПО «Бобруйскагромаш». Однако, их руководством транснационализация рассматривается лишь как вспомогательная стратегия зарубежной деловой активности. На наш взгляд, наиболее крупные и конкурентоспособные белорусские предприятия целесообразно ориентировать на трансформацию в полноценные транснациональные структуры, функционирующие в глобальном масштабе.

Именно инвестиционная составляющая должна лечь в основы нового внешнеэкономического курса белорусской машиностроительной отрасли. Во-первых, это связано с тем, что в современных условиях международного экономического кризиса достаточно проблематично подобрать зарубежных партнеров для неакционерных кооперационных соглашений, готовых вкладывать собственные инвестиционные средства в организацию бизнеса. Во-вторых, именно в подобных кризисных условиях белорусские компании имеют возможность создать и/или приобрести в свою собственность зарубежные объекты производственно-сбытового назначения с наименьшими капиталовложениями. И, в-третьих, после оживления мировой экономики, которое ожидается через несколько лет, белорусские компании в случае своевременной организации широко разветвленной зарубежной производственно-сбытовой и сервисной системы смогут использовать ее в качестве основного инструмента в борьбе со своими конкурентами, сворачивающими в настоящее время свои зарубежные подразделения. Последнее обусловлено тем, что большинство крупных зарубежных компаний представляют собой корпоративные структуры (акционерные общества) на деятельность которых значительное влияние оказывают частные акционеры, заинтересованные в достижении максимальной отдачи от вкладываемых ими средств. В отличие от своих конкурентов белорусские государственные производители могут рассчитывать на значительную помощь и понимание со стороны государства (являющегося их основным собственником), в том числе в вопросе перспективного, но временно возможно не рентабельного инвестирования.

Безусловно, организация широко разветвленной системы зарубежных дочерних компаний требует колоссального объема капиталовложений, которые белорусские производители особенно в условиях финансовой нестабильности позволить себе не могут. Поэтому, включение национальных промышленной системы в международное разделение труда должно осуществляться «точечно», т.е. отдельными наиболее конкурентоспособными и перспективными предприятиями. Такой подход, основанный на выделении узкого сегмента целевой поддержки государством определенных предприятий, имеющих наибольший потенциал для развития, позволит обеспечить быстрое и эффективное развитие избранного сегмента промышленного производства. Развитие конкретных производств, способных выпускать достаточно качественную продукцию и адаптироваться к условиям международной конкуренции, а в перспективе – завоевать ряд внешних рынков, в результате позволит интенсифицировать экономический рост экономики страны в целом.

Безусловно, ряд национальных производителей уже в настоящее время переходят к развитию зарубежной инвестиционной деятельности и отчасти соответствуют статусу ТНК. Вместе с тем, указанные процессы находятся лишь на начальной стадии развития и касаются, прежде всего, организации зарубежной сбытовой сети. В отличие от нее, зарубежная производственная деятельность зачастую организуется посредством не инвестиционных форм, при этом создаются исключительно сборочные предприятия.

На наш взгляд, существующий уровень транснациональной деятельности белорусских производителей явно недостаточен для того, чтобы они играли весомую роль на отраслевых рынках, а также имели значительный контроль на ними. Для достижения последнего вовсе недостаточно эффективно организовать сборку и сбыт продукции. Указанные меры не приносят желаемого результата ни производителю, который стремится снизить барьеры проникновения, ни странам-реципиентам, заинтересованным в притоке в страну современных технологий и производств с высокой добавленной стоимостью. В законодательстве многих, прежде всего, развивающихся государств, все чаще ограничивается практика организации на их территории зарубежных предприятий, занимающихся исключительно промышленной сборкой завезенных из-за рубежа товарокомплектов. Для того, чтобы эта продукция признавалась национальной и на нее не распространялись ограничительные меры при ее производстве требуется использование определенной доли (часто достигающей 50%) местных частей. Это означает, что для действительно глубоко проникновения на зарубежные рынки и эффективного закрепления на них своих рыночных позиций перед производителями встает вопрос об организации на их территории комплексных производств, выполняющих широкий спектр технологических операций.

Географическое расположение зарубежных комплексных производств должно предполагать обязательную их ориентацию на крупные рынки сбыта (потенциальные и/или существующие). На наш взгляд, целесообразным является не столько формирование географически разветвленной производственной системы, сколько организация нескольких крупных производств, деятельность которых позволяла бы охватить все близлежащие страны региона размещения. В качестве регионов-реципиентов крупных комплексных производств могут выступать географически отдаленные регионы и интеграционные объединения. Белорусским производителям наибольшее внимание целесообразно уделять странам и регионам, находящимся на сравнительно равном или относительно низком уровне социально-экономического и технологического развития. Такие государства особенно заинтересованы в становлении и развитии собственной промышленной базы, в том числе посредством зарубежных капиталовложений в крупные производственные проекты. Под их реализацию белорусские компании смогут получить различного рода льготы и преференции. По мнению ряда специалистов, особое внимание должно уделяться африканскому, азиатскому и латиноамериканскому регионам. Однако, на наш взгляд, дополнительно стоит выделить ближ-

невосточный регион, который хоть формально и относится к азиатскому, но обладает определенной спецификой, некоторой целостностью и обособленностью.

Имея производственное предприятие в одной из стран указанных регионов белорусские компании смогут рассчитывать на беспрепятственный доступ к рынкам других стран-участниц региональных интеграционных объединений в которых состоит страна-реципиент. Более того, тесная интеграция белорусских производителей в экономическую систему одной страны позволит им рассчитывать не только на поддержку со стороны местных политических и деловых кругов в отношении внутренних закупок, но и в вопросе освоения рынков соседних государств.

По сравнению с традиционной централизованной деятельностью, когда производство осуществляется лишь в стране базирования головной компании и потом экспортируется за рубеж, предлагаемая схема организации зарубежной производственной системы имеет ряд неоспоримых преимуществ. Во-первых, перенесение комплексного производства непосредственно на территорию рынков сбыта позволит не только снизить таможенные расходы, но и значительно сократить издержки транспортировки и логистического ее сопровождения. Во-вторых, приближение процесса производства продукции к месту ее конечного потребления, позволит лучше учитывать особенности местных потребителей. Возможна даже разработка модификаций продукции, ориентированной исключительно на региональный рынок, что позволило бы значительно расширить объемы сбыта. В-третьих, ставка на крупные региональные производственные центры позволит, даже не смотря на некоторую диверсификацию производимой продукции, достигать «эффекта масштаба» ее производства.

Главным ориентиром стратегического развития отечественных производителей, все же, должно быть не достижение, во что бы то ни стало, статуса крупной ТНК, а реализация принципа максимально возможной эффективности зарубежной деловой активности. Лишь на этом базисе, по мере построения эффективной международной производственно-сбытовой и исследовательской системы, белорусские производители смогут рассчитывать на долгосрочную перспективу своего существования, повышение системной конкурентоспособности и, лишь как следствие, превращение в полноценных участников глобальной конкурентной борьбы.

УДК 338.246.027.7 + 005.416

САНАЦИЯ И БАНКРОТСТВО: СУЩНОСТЬ И КРИТЕРИИ ИХ ОЦЕНКИ

П.А. Капитула

*УО «Белорусский государственный экономический университет»,
г. Минск, Республика Беларусь*

Сложившийся в мировой практике механизм банкротства хозяйствующих субъектов является не только жестким, но и достаточно жестоким инструментом оценки как всей хозяйственной деятельности, так и прежде всего управленческой. В отечественных и зарубежных источниках понятие «банкротство» отождествляется с понятием «экономическая несостоятельность», что вряд ли можно считать обоснованным.

Экономическая несостоятельность есть явление экономическое, тогда как банкротство - сугубо правовая форма отражения этого явления, так как хозяйствующий субъект признается банкротом только хозяйственным (арбитражным) судом. Экономическая несостоятельность (банкротство) трактуется, как неспособность удовлетворять (выполнять) следующие законные требования:

1. кредиторов по денежным обязательствам;
2. государства по обязательствам в форме налогов и сборов;