

Сложное положение предприятий местной промышленности и потребность решать социальные задачи подтверждает необходимость проведения государственной поддержки данных субъектов хозяйствования. Без оказания поддержки исследуемые предприятия не в состоянии сохранить рабочие места, производственный потенциал, а по некоторым организациям остро стоит вопрос их финансовой устойчивости или ликвидации.

Список использованных источников

1. Авдашева, С. Государственная помощь в регионах: состояние и проблемы реорганизации / С. Авдашева // Финансы, учет, аудит . - 2003. - N 7. - С. 9-14.
2. Аньшин, В.М. Оценка научно-технического уровня развития регионов и формирование региональной инновационной стратегии // Сб. Рынок: проблемы становления и развития: Тезисы докл. - М.: РЭА им. Г. В. Плеханова, 1992. - 205 с.
3. Балацкий, Е. Государственный сектор в системе макроэкономического регулирования // Проблемы теории и практики управления. 2001. №1.
4. Барановский, К. С. Государственная поддержка как способ решения основных проблем малого предпринимательства в Республике Беларусь / К. С. Барановский; К. С. Барановский; // Труды молодых специалистов Полоцкого государственного университета. Экономические науки. - 2006. - Вып. 13. - С. 65-68.
5. О мерах по финансовому оздоровлению убыточных акционерных обществ: Указ Президента Республики Беларусь, 28 августа 2006 г. N 538 // зарегистрировано Нац. реестр правовых актов Респ. Беларусь 31 августа 2006 г. N 1/7879
6. О некоторых вопросах Белорусского государственного концерна по производству и реализации товаров легкой промышленности: Указ Президента Республики Беларусь, 19 мая 2008 г. № 282 // зарегистрировано Нац. реестр правовых актов Респ. Беларусь 21 мая 2008 г. № 1/9723
7. О совершенствовании правового регулирования порядка оказания государственной поддержки юридическим лицам и индивидуальным предпринимателям: Указ Президента Республики Беларусь, 28 марта 2006 г. № 182 // зарегистрировано Нац. реестр правовых актов Респ. Беларусь 30 марта 2006 г. N 1/7392

УДК 330.322 (476): 339.564

**НЕОБХОДИМОСТЬ И ОБЪЕКТИВНЫЕ ПРЕДПОСЫЛКИ ГОСУДАРСТВЕННОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ
ЭКСПОРТА ИНВЕСТИЦИЙ**

С.В. Касько
ООО «Белинтертранс»,
г. Минск, Республика Беларусь

Необходимость государственного регулирования экспорта прямых инвестиций (ПИИ) обусловлена требованиями обеспечения безопасности национальной экономики. Кризис 2008–09 гг. показал, что движение транснациональных инвестиций во многом предопределяет развитие мировых экономических процессов. Мотивы транснационального движения инвестиций, объясняющие природу и закономерности их миграции, могут быть самые различные. В частности, перелив инвестиций может быть обусловлен различной нормой прибыли, сложившейся в разных странах.

Оттоки инвестиций могут иметь место в странах с низкой предельной производительностью, а притоки – в странах с высокой производительностью. Предельная производительность, в свою очередь, является следствием более эффективной комбинации факторов производства, чему могут способствовать три условия: во-первых, более дешевые производст-

венные ресурсы в стране-импортере инвестиций по сравнению с их стоимостью в стране-экспортере; во-вторых, экспортер инвестиций должен обладать научно-технологическими преимуществами по сравнению с аналогичными предприятиями в стране-импортере инвестиций; в-третьих, экспорт инвестиций должен повысить конкурентоспособность экспортера инвестиций в собственной стране.

Движение инвестиций может быть объяснено также разным спросом на них в различных странах. Разный спрос, с одной стороны, может влиять на норму прибыли, а с другой – на предельную отдачу инвестиций. Способствуют экспорту инвестиций переливы капиталов между структурными подразделениями транснациональных корпораций (ТНК), расположенными в разных странах. Это обусловлено наличием разветвленной системы специализации и кооперации, особого внутреннего рынка между подразделениями транснациональных корпораций. Такое движение инвестиций вызывает к жизни международные потоки капитала в виде, прибыли, дивидендов, налогов, таможенных платежей, что является элементами транснационального капитала. По этой причине значительная часть международных операций по перемещению капитала, по сути, является внутрифирменными транзакциями для увеличения вложений в дочерние компании, захвата и поглощения местных компаний. Цель таких транзакций – диверсификация производства, поддержка зарубежных подразделений ТНК в конкурентной борьбе за освоение местного рынка и, в конечном счете, повышение конкурентоспособности ТНК на мировом рынке.

Одним из мотивов транснационального движения инвестиций является попытка ТНК окольным путем проникнуть на рынки других стран, минуя высокие тарифы и нетарифные ограничения на продукцию той или иной страны. В этом случае ТНК одной страны может проникнуть на рынок другой страны через третью страну, в которой нет ограничений на импорт инвестиций или продукции. К мотивам транснационального движения капитала можно отнести “бегство” капитала из той или иной страны. Это такой вывоз капитала из страны, который противоречит ее интересам и происходит вследствие неблагоприятного инвестиционного климата или незаконного происхождения капитала. Следует отметить, что данному явлению способствует закрытость мировой финансовой системы, наличие различных оффшорных зон, несовершенство законодательства некоторых стран. Такая форма транснационального капитала во многих случаях находится вне юрисдикции государств, свободно перемещается между различными странами, находит себе применение на более доходных рынках и в значительной мере является спекулятивной. С помощью вторичных финансовых инструментов (деривативов) масштабы спекулятивного капитала возрастают, что является одной из причин финансово-экономических кризисов.

В результате интернационализации капитала сформировалась мировая кредитно-финансовая система, основными элементами которой являются: облигации – 338,3 млрд дол. (43,5 %); прямые инвестиции – 177,6 млрд дол. (22,8 %); банковские потоки – 123,8 млрд дол. (15,9%); займы и портфельные инвестиции – 23,7 млрд дол. (3 %); международная помощь и т.п. – 13%. На мировых валютных рынках доминирует доллар США, где его доля составляет 80%; европейская валюта – 70%; японская иена – 23,6% (итог не соответствует 100%, так как в сделках участвуют две валюты). В четырех из пяти международных транзакций половина экспортных сделок осуществляется в долларах США. Две трети мировых запасов валюты также составляют доллары США. Кроме того, в денежно-кредитной системе финансы реального сектора составляют 12-14%; ресурсы, задействованные на рынке ценных бумаг, – около 60%; остальная часть финансов обслуживает различного рода услуги по сбыту продукции, рекламе, маркетингу и т.п. [1]. Образовавшийся разрыв между реальным и фиктивным капиталами не стимулирует осуществление капитальных вложений, что приводит к снижению темпов производства, рецессии в экономике, и, в конечном счете, к финансовому кризису, который мы наблюдаем в последнее время в ряде экономических развитых странах.

Стимулирует транснациональное движение капитала ряд субъективных факторов, среди которых доминирующее положение занимают: интернационализация производства; международная специализация и кооперация в производстве сложно-технической инновационной продукции; экономическая политика стран, направленная на обеспечение высоких темпов экономического роста, уровня занятости и качества жизни, развития ключевых отраслей экономики; расширение экспорта товаров и услуг, научно-технологического сотрудничества между различными странами в решении глобальных экологических проблем и т.д.

Транснациональный капитал может обеспечивать отдельным государствам существенные конкурентные преимущества, если его интересы объективно совпадают с интересами данных государств. Однако экспорт инвестиций может противоречить интересам страны-экспортера капитала. Поэтому зарубежное инвестирование всегда вызывало интерес как государств, так и международных организаций. Примером тому может быть принятая ООН в 1974 г. «Хартия экономических прав и обязанностей государств», которая закрепила право каждого государства распоряжаться своими ресурсами, контролировать иностранные инвестиции в своих интересах. Другим, не менее важным документом, является «Конвенция о разрешении инвестиционных споров», принятая в Вашингтоне в 1965 г., которая установила порядок разрешения разногласий в инвестиционной сфере и создала для этого специальный международно-правовой институт.

В этой области сталкиваются две противоположные тенденции. С одной стороны, чтобы привлечь иностранные инвестиции, необходимо создать льготный режим хозяйствования для иностранных инвесторов. С другой стороны, необходимо защитить национальные интересы от иностранного капитала. Такая защита на практике осуществляется мерами государственного регулирования иностранных инвестиций и соответствующей промышленной политики, которые могут включать стимулирование межфирменной кооперации между национальными и иностранными предприятиями, поощрение экспортной деятельности предприятий с иностранным участием, реинвестирование прибыли в стране реализации ПИИ, другие стимулы и ограничения. Однако такие меры могут ограничиваться международными инвестиционными соглашениями. Например, запрет на применение мер государственной промышленной политики к иностранным инвесторам содержится в соглашении «О торговых аспектах инвестиционных мер (TRIMs)», принятом странами – членами ВТО. В докладе ЮНКТАД [2] отмечается, что изменения национальной политики государств в основной своей части по-прежнему направлены на стимулирование ПИИ, хотя менее благоприятные меры стали приниматься чаще. Видимо, они обусловлены негативными последствиями мирового финансово-экономического кризиса. В 2007 г. из почти 100 изменений в политике привлечения ПИИ, 74 были направлены на создание более благоприятной среды для них. За последние 7 лет количество изменений, направленных на создание благоприятных режимов для ПИИ, сократилось вдвое, а количество изменений, ужесточающих режимы ПИИ, наоборот, увеличилась в восемь раз. Основная часть ограничений ПИИ затрагивает добывающую промышленность (Боливия, Боливарианская Республика Венесуэла, Эквадор), однако, они появились и в других отраслях, например, США, Российская Федерация ужесточили режим ПИИ в проекты, затрагивающие национальную безопасность. Опасения у правительств вызывают ПИИ в некоторых инфраструктурных областях и инвестиции, осуществляемые государственными предприятиями.

Поэтому экспорт-импорт инвестиций должен осуществляться под пристальным вниманием государства и являться важнейшим элементом его экономической политики. Построение механизма государственного регулирования экспорта ПИИ, по нашему мнению, сводится к решению следующих проблем:

- обоснование системы целей и стратегии экспорта ПИИ субъектами хозяйствования;
- разработка методов прогнозирования экспорта ПИИ на макро- и микроуровнях;
- оценка экономической и социальной эффективности экспорта ПИИ;

- обоснование мер государственного регулирования экспорта ПИИ, включая политику в отношении вывоза ПИИ, обеспечение национальных интересов и экономической безопасности, снижение риска, защиту и поддержку экспорта ПИИ, предотвращение «бегства» капитала под видом инвестиций, стимулирование вывоза и протекционизм, контроль операций по экспорту;

- корректировку организационно-правовой базы экспорта ПИИ, включая предложения по организации учета экспорта, регламентации содержания и структуры экспортных ПИИ, совершенствованию правовой базы и т. д. [2,3].

Список использованных источников

1. Экономическая безопасность и экономическая политика: учеб. пособие / А.В. Бондарь, В.Н. Ермашкевич, С.Н. Князева, Е.Г. Моисеенко; под ред. А.В. Бондаря, С.Н. Князева. – Минск: БГЭУ, 2007. – 423 с.
2. Касько, С.В. Особенности экспорта прямых инвестиций белорусскими предприятиями / С.В. Касько // Новая экономика. – 2008. – № 3,4. – С. 25-37.
3. Касько, С.В. Формы реализации экспортируемых белорусскими субъектами хозяйствования инвестиций / С.В. Касько // Проблемы управления. – 2009. – № 1. – С. 70-74.

УДК 339.186

**ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ И МЕТОДИЧЕСКИЕ ПОДХОДЫ К
ОПРЕДЕЛЕНИЮ ТЕНДЕРНОЙ ФОРМЫ
КОНКУРЕНЦИИ И ТЕНДЕРНОЙ ЦЕНЫ**

Т.В. Касьянова

УО «Витебский государственный технологический университет»,

УО ФПБ ВФ МИТСО,

г.Витебск, Республика Беларусь

В Республике Беларусь по свидетельству Хлабордова В. (Минэкономики РБ) «в законодательстве постепенно закреплялся основной принцип выбора поставщиков (подрядчиков, исполнителей) при приобретении товаров, работ, услуг – через проведение торгов (тендеров)» [1, с.4]. Белорусские ученые-экономисты Шелег Н.В., Калинушкин А.В. (БГЭУ) рассматривали вопросы теории, практики, документации тендерных торгов [2]. Министерство промышленности в 2006 г. на основе процедуры открытого тендера осуществляло 33,46% закупок по стоимости заключенных контрактов, из нее по объектам строительства – 53,1%. При этом среднее число участников процедуры открытого тендера составляло 3,04, а по объектам строительства – 3,25 участника. Среднее число участников процедур открытого тендера концерна Беллегпром в 2006г. составляло – 6,3 участника, но удельный вес по стоимости заключенных контрактов был ниже. Например, Белвест закупает на основе процедур тендера (а с 2007 года конкурса) оборудование, в том числе, для фирменных магазинов, компьютерное и телекоммуникационное оборудование и др. В целом это явление в экономике отечественных организаций имеет глубокие «экономические корни» и обусловлено рядом причин.

Процессы глобализации и экономической интеграции приводят к тому, что конкуренция принимает не просто международный характер, но и определенные организационно-экономические формы, определяемые в качестве «международного стандарта» для заключения крупных контрактов на технически сложные объекты, наукоемкие продукты и/или услуги. В методологии оценки национальных систем прокьюрента, разработанной совместно ОЭСР (ДАС-Комитет Содействия Развитию) и Всемирным Банком (МБРР), «от-