

ставок. Повысить конкурентоспособность белорусской экономики, выстроить определенный барьер на пути борьбы с последствиями кризиса, предприятия могут, используя на практике следующие меры:

- диверсификация рынка, которая повысит устойчивость белорусской экономики, снизит зависимость от основных поставщиков, позволит уйти от монополии, расширит географию экспорта. Рынки должны давать новые возможности, обеспечивать валютные поступления и повышать конкурентоспособность отечественных производителей. Так, поиск дополнительных контрагентов нефтепродуктов в Азербайджане, Казахстане, Венесуэле позволит снизить зависимость белорусской экономики от российских поставщиков. Увеличение экспортных поставок товаров отечественного производства, например, минеральных продуктов, сложнотехнической продукции в Китай, Венесуэлу обеспечит белорусским производителям выход на рынки Азии и Южной Америки;

- развитие импортозамещения как основного инструмента защиты внутреннего рынка от поставок импортной продукции, повышения конкурентоспособности отечественных производителей, а также сокращения импорта в целях уменьшения отрицательного сальдо внешнеторгового баланса страны;

- создание новых отраслей производства, направленных на инновационное развитие экономики, выход на новые мировые рынки, разработка принципиально новых видов продукции с использованием ресурсов, имеющихся непосредственно на внутреннем рынке страны, снижающих зависимость национальной экономики от импортируемых товаров и повышающих уровень ее конкурентоспособности;

- поиск новых месторождений природных ресурсов, проведение геологических изысканий и создание новых искусственных материалов, создание новых источников энергии, повышение экологичности производства и снижение зависимости от внешних поставщиков.

Названные меры, на наш взгляд, будут способствовать укреплению конкурентной позиции белорусской экономики, открытию новых возможностей развития производств, расширению географии экспорта, снижению зависимости от крупнейших мировых экспортеров нефти и нефтепродуктов. Результатом внедрения такого рода мероприятий станет приток валютных поступлений в страну, а также уменьшение уровня отрицательного сальдо внешнеторгового баланса.

*Е.Н. Петрушкевич, канд. экон. наук
БГЭУ (Минск)*

МОДЕЛИ ЭКСПОРТА ПРЯМЫХ ИНОСТРАННЫХ ИНВЕСТИЦИЙ ИЗ СТРАН С ТРАНЗИТИВНОЙ ЭКОНОМИКОЙ

Анализ характера вывоза прямых иностранных инвестиций (ПИИ) из стран с транзитивной экономикой позволяет выделить два этапа в

динамике этого процесса. На первом этапе, который совпадает с первым десятилетием транзитивного периода, практически все исследуемые страны имеют схожие факторы и структуру исходящих ПИИ. Для них характерны следующие особенности:

- вывоз ПИИ происходил вынужденно («утечка ПИИ»), под давлением факторов, осложняющих ведение бизнеса в собственной стране, а не по причине имеющихся конкурентных преимуществ компаний;
- исходящие ПИИ осуществлялись в основном малыми и средними предприятиями, часто через оффшорные зоны;
- процесс вывоза ПИИ сопровождался притоком ПИИ часто из оффшорных зон, т.е. значительная доля ввозимых ПИИ была возвращающейся;
- значительная доля вывозимых ПИИ вкладывалась в соседствующие регионы, имеющие общие культурные традиции, персональные связи и знакомые экономические условия, более благоприятные по сравнению имеющимися в стране происхождения;
- отраслевые предпочтения — услуги (риэлтерские, деловые, консалтинговые).

На втором этапе динамики вывоза ПИИ, совпадающем со вторым десятилетием транзитивного периода, для стран с транзитивной экономикой характерны различные черты и закономерности. При этом условно можно разделить страны на три группы.

Первая группа — это страны лидеры (Россия, Венгрия, Польша, Чехия, Украина, Казахстан), в рамках которых выделяются различные модели, при наличии следующих сходств: образование крупных компаний, вывозящих ПИИ; экспорт ПИИ из отраслей с наибольшей концентрацией национального капитала; глобальные подходы к укреплению конкурентоспособности; осуществление прозрачных исходящих ПИИ, напрямую, а не через посредников; большинство исходящих ПИИ осуществляются с помощью слияний и поглощений; преобладание вывоза ПИИ в развитые страны.

Вторая группа — растущие экспортеры ПИИ следуют за лидерами, выбирая одну из моделей. Третья группа стран — это отстающие, которые задержались на первом этапе экспорта капитала.

Лидерами по вывозу ПИИ со значительным отрывом от остальных стран являются Россия, Польша и Венгрия. Целесообразно выделить две различные модели условий и характера экспорта ПИИ из транзитивных экономик: российскую и европейскую. Причем российская модель в большей степени характерна для стран СНГ, а европейской модели следуют страны ЦВЕ.

Российская модель экспорта ПИИ основывается на особенностях концентрации капитала, исходя из стихийного выращивания «национальных чемпионов», развития конкурентных преимуществ компаний, связанных со спецификой государственного и институционального становления, а также экономического развития страны.

Европейская модель экспорта ПИИ характеризуется, во-первых, эволюционностью становления собственных многонациональных пред-

приятий, в том числе за счет иностранного капитала и, во-вторых, наличием элементов политики стимулирования экспорта ПИИ, среди инструментов которой можно выделить следующие: информационные и консультативные услуги; финансовая поддержка инвестиций и страхование; лоббирование интересов национальных компаний за рубежом, главным образом крупных, через заграничные представительства государств (торговые представительства, дипломатические структуры, инвестиционные агентства).

*Ю.А. Пинягин, магистр экон. наук
БГЭУ (Минск)*

ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ МЕЖДУНАРОДНОГО СТРУКТУРИРОВАННОГО ФИНАНСИРОВАНИЯ

Исследование инновационных в мировой практике инструментов международного структурированного финансирования особенно актуально для экспортоориентированной экономики Республики Беларусь и других стран СНГ в связи с тем, что получателем такого финансирования, как правило, является предприятие, деятельность которого ориентирована на экспорт продукции. В условиях отрицательного сальдо внешнеторгового баланса финансирование таких предприятий приобретает особую важность [2, с. 1].

Рост потребности предприятий в финансовых ресурсах обусловлен необходимостью пополнения оборотных средств и осуществления инвестиций. Однако даже при наличии источников фондирования банк не всегда может прокредитовать дорогостоящий проект вследствие нормативных ограничений и жесткого риск-менеджмента. Решением этой проблемы, согласно мировой практике, являются внешние заимствования ресурсов на относительно дешевом международном финансовом рынке.

Для эффективного использования сложных структурированных форм международного финансирования необходимо наличие качественного и системно проработанного методологического материала и понятийного аппарата, которым можно было бы руководствоваться при осуществлении международных сделок. Вместе с тем в западной и отечественной науке и практике до сих пор отсутствует необходимая методологическая база. Это обусловлено тем, что структурирование финансовых потоков как явление зародилось в зарубежных странах лишь в середине 80-х гг. XX в. и только с недавнего времени начата разработка соответствующего понятийного и категориального аппарата [4, с. 3].

Международное структурированное финансирование (МСФ) предлагается определить как форму международного движения капитала, при которой финансирование базируется на залоге будущих поступле-