

такой структуры затрат личного времени автора данной статьи стало достижение среднего балла за сессию, равного 9,5.

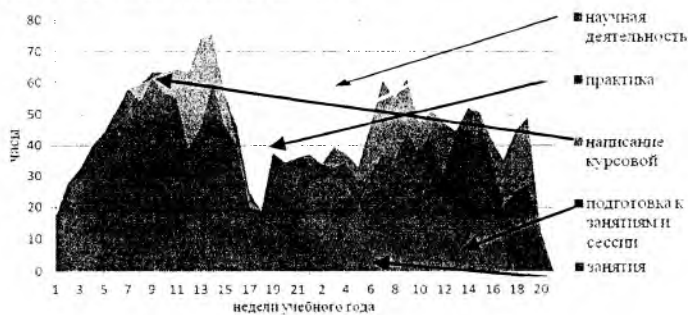


Рис. 2 Структура распределения учебной нагрузки

Примечание. Источник: собственная разработка

Конечно, полученная картина распределения временных затрат, направленных на процесс обучения в университете, еще не может претендовать на характеристику расходов времени среднестатистического студента. Она также не отражает такие важные факторы, как интересы студента, качество знаний предыдущих лет, личные способности и предрасположенности, ответственность и др. Однако даже этот частный случай зафиксированного распределения фактических затрат временных ресурсов показал многогранность и полезность проведения тайм-менеджмента личной занятости.

Работу по данной теме целесообразно продолжить с целью охвата тайм-менеджментом учебной работы студентов разной степени довузовской подготовленности и успеваемости, на различных курсах и специальностях.

О. В. Куцук, Е. А. Василец

Научный руководитель – кандидат экономических наук А. И. Ильин

ПРОБЛЕМА ВЫБОРА ФОРМЫ ЭКСПОРТА ПРЯМЫХ ИНВЕСТИЦИЙ ДЛЯ БЕЛОРУССКИХ ПРЕДПРИЯТИЙ

В статье рассмотрена проблема выбора формы экспорта прямых инвестиций. Сформулированы основные тенденции политики экспорта инвестиций и определены наиболее оптимальные их формы для белорусских предприятий.

Важной проблемой при планировании инвестиций является выбор формы их реализации. Одним из способов инвестирования является экспорт инвестиций. Экспортируемые инвестиции – это ресурсы, которые могут быть вложены в любые объекты предпринимательской деятельности в другой стране [1, с. 70]. Для экспортера инвестиций проблема выбора формы их реализации не менее важна, чем выбор формы самих инвестиций, поскольку от формы реализации зависит доход, риск инвестирования, гарантии и правовой режим инвестиций в стране их реализации и многое другое, что делает экспорт инвестиций более выгодным делом, чем инвестирование в собственной стране.

Выделяют три формы экспорта прямых инвестиций:

1) в отраслях, требующих крупных капиталовложений, например, добывающих, распространение получила традиционная форма экспорта инвестиций по типу «иностранных и совместных предприятий», основанная на владении и высокой степени контроля;

2) в обрабатывающей промышленности, например, в машиностроении и металлообработке, мотивы экспорта инвестиций определяются тенденцией к созданию стабильных сетевых организаций, в которых крупная фирма, экспортер инвестиций, устанавливает длительные рыночно ориентированные связи с ограниченным числом фирм-субконтракторов;

3) в высокотехнологичных, динамично развивающихся отраслях, а также в отраслях, имеющих короткий производственный цикл, например, производство потребительских товаров, мотивы и формы экспорта инвестиций обусловлены гибридной организацией бизнеса, при которой головная компания (экспортер инвестиций) создает в другой стране временные союзы из большого количества местных потенциальных партнеров.

На начальных этапах экспорта инвестиций наибольшее распространение получили иностранные и совместные предприятия, создаваемые в других странах «с нуля», а также путем покупки (поглощения) существующей компанией или слияния с иностранной. Такие формы требовали значительных объемов капитальных вложений и могли осуществляться крупными компаниями.

В настоящее время предпочтение отдается менее капиталоемким формам: стабильным сетевым организациям и гибридным формам бизнеса без создания совместных компаний. В первом случае компания-экспортер инвестиций при производстве конечного продукта в другой стране устанавливает длительные прямые кооперированные связи с целью поставки комплектующих полуфабрикатов с ограниченным числом местных фирм на контрактной основе. Деятельность компании в данном случае ограничивается сборкой и продажей продукции. Во втором случае экспортер инвестиций (головная компания) создает в другой стране временные союзы из большого количества местных потенциальных партнеров (поставщиков комплектующих), которые после завершения проекта распадаются.

В Республике Беларусь экспорт инвестиций только начинает развиваться и имеет свои проблемы, которые предопределены специализацией народнохозяйственного комплекса, сложившейся в годы существования СССР. Один из способов преодоления ее негативных последствий заключается в формировании зарубежных филиалов крупных предприятий, таких как минские автомобильный и тракторный заводы, БелАЗ, Гомсельмаш и др. Это позволит, с одной стороны, приблизить производство конечного продукта к потребителю, учесть региональные особенности его потребления, использовать местные комплектующие полуфабрикаты, поскольку их удельный вес доходит до 80 %, и в конечном счете снизить транспортные расходы.

Мотивами экспорта инвестиций белорусскими предприятиями могут быть: ограниченность внутреннего рынка и стремление проникнуть на зарубежные рынки; наличие дешевых факторов производства в странах-импортерах ин-

вестиций; отсутствие специализированных производственных мощностей и кооперации с зарубежными предприятиями на выпуске сложнотехнической продукции; различные налоговые нагрузки в разных странах; стремление повысить имидж и капитализацию предприятия на зарубежных рынках; возможность привлечения отечественных специалистов для работы за рубежом и снижение утечки кадров из страны; возможность кредитования и финансирования головного предприятия за счет дочерних зарубежных предприятий; получение доступа к новым технологиям и материалам через зарубежные филиалы; увеличение экспорта сопутствующих товаров и услуг из сопряженных отраслей; географическая диверсификация производства; наличие таможенных барьеров; попытка окольным путем проникнуть на рынки других стран, минуя высокие тарифы и нетарифные ограничения на продукцию, через третью страну, в которой нет ограничений на импорт продукции и инвестиций; реализация в производстве эффектов масштаба и синергии [2, с. 74].

Однако доминирующая тенденция, определяющая политику экспорта инвестиций, сводится к перенесению акцента с размещения внутренних ресурсов белорусских предприятий за рубежом на использование видов деятельности и ресурсов зарубежных партнеров. При этом изменяется структура инвестиций: уменьшается доля финансовых ресурсов и инвестиций в форме материально-вещественных факторов производства и, соответственно, увеличивается доля интеллектуальных ресурсов. Данная стратегия представляется эффективной для белорусских предприятий, ограниченных в ресурсах, но располагающих определенным научно-технологическим потенциалом как предметом экспорта инвестиций. Анализ инвестиционных стратегий ряда белорусских предприятий, реализующих проекты экспорта инвестиций, показывает, что инвестиции в виде интеллектуальных ресурсов доминируют над материальными и финансовыми. Причина этого в том, что белорусские промышленные предприятия не располагают существенными финансовыми и сырьевыми ресурсами, которые могли бы стать предметом экспорта прямых инвестиций. Однако ориентированные на изготовление сложнотехнической продукции они создали научно-технологический потенциал в ряде отраслей.

Таким образом, экспорт инвестиций позволит сократить разрыв, отделяющий Республику Беларусь от наиболее развитых стран мира и интегрировать белорусскую экономику в мировое экономическое пространство на эффективных приемлемых условиях. При этом наиболее предпочтительными для белорусских предприятий, не имеющих крупных инвестиций, являются сетевая и гибридная формы организации бизнеса за рубежом.

Список литературы

1. Касько, С. В. Формы реализации экспортируемых белорусскими субъектами хозяйствования инвестиций / С. В. Касько // Проблемы управления. – 2009. – № 1. – С. 70–74.
2. Ильин, А. И. Современные тенденции развития экспорта-импорта прямых иностранных инвестиций / А. И. Ильин, С. В. Касько // Экономический бюллетень НИЭИ Министерства экономики Республики Беларусь. – 2009. – № 5. – С. 64–75.