

политической стабильностью, наличием квалифицированной и дешевой рабочей силы.

Для активизации привлечения иностранных инвестиций в экономику Беларуси, на наш взгляд, необходимо:

- дальнейшее совершенствование законодательства с целью создания благоприятных условий для иностранных инвесторов;
  - формирование свободных экономических и оффшорных зон, технопарков;
  - создание транснациональных компаний и финансово-промышленных групп;
  - использование таких видов внешних инвестиций, как венчурный капитал, импорт лицензий,
  - размещение филиалов иностранных банков, представительств международных компаний и корпораций;
  - организация системы отбора и мониторинга инвестиционных проектов;
- координация программ сотрудничества с международными финансовыми организациями.

Обозначенные меры, направленные на совершенствование инвестиционной политики Республики Беларусь, могут стать надежным источником повышения эффективности использования инвестиционных ресурсов и динамичного поступательного развития национальной экономики.

## **ПРОБЛЕМЫ СТАНОВЛЕНИЯ ВЕДУЩИХ ОТРАСЛЕЙ НАРОДНОГО ХОЗЯЙСТВА РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ В УСЛОВИЯХ РАЗВИТИЯ РЫНОЧНЫХ ОТНОШЕНИЙ**

Скляр В.К.

Бобруйский филиал БГЭУ

Руководитель: Алимбочкова В.И.

Один из не до конца осмысленных парадоксов нашего времени – относительная индустриальная стабильность стран, которые не пошли на «шоковую терапию», отказавшись от форсированного реформирования своих экономик. Беларусь демонстрирует в течение последних лет настолько уверенный промышленный рост, что порой даже складывается сомнение в достоверности замеров ее макроэкономического «пульса».

Сегодня даже скептики убедились в том, что подъем, действительно, налицо. И какой! Динамика промышленного сектора временами была не просто высокой, а с учетом сложившихся обстоятельств – сверхвысокой. Взять хотя бы 1997 год, когда белорусская индустрия прибавила сразу целых 17 %. Да и в 2001 году ее темпы зашкаливали за 5% - показатель, по мировым меркам, очень даже не слабый. И это без «участия» какой бы то ни было активной промышленной политики. Можно только догадываться, на какие результаты могла выйти отечественная индустрия, если бы последовательно воплощалась в жизнь основательно разработанная концепция ее развития.

Однако, все в конце концов, упирается не в объемы выпуска промышленной продукции, а в эффективность производства и качество роста, когда стратегическим фактором становится инвестиционная составляющая. Давно ведь доказано, что промышленный рост и инвестирование находятся в тесном единстве. Как правило, инвестиции дают результат лишь по прошествии определенного времени. В нашем же случае капиталовложения и промышленный рост идут рука об руку. Это позволяет сделать вывод о том, что в Беларуси причинно-следственные связи нарушены: инвестиционная составляющая у нас является производной от ситуации в промышленности. То есть мы имеем дело с типичным самофинансированием, без заметного приток внешних инвестиций. Стоит предприятиям увеличить объемы производства и получить прибыль, как сразу же, за счет мобилизации внутренних ресурсов, начинают расти валовые капиталовложения.

Таким образом, белорусскую промышленность можно считать «абсолютным донором»: ее организм функционирует за счет переливания «крови» из одних вен в другие.

Если сфокусировать взгляд на более узком временном отрезке и проанализировать периодичность «извержений» белорусского индустриального «вулкана», то станет очевидной неравномерность «выбросов продукции» в течение года. Экстремумы приходится на март и август.

Далеко не все секторы белорусской промышленности сумели сохранить позиции, которые они занимали к началу 90-х годов XX века. «Чемпионом» в выживаемости стало производство центробежных насосов. Наши centrifugal pumps – продукция поистине уникальная.

Неплохо обстоят дела с производством холодильников. В 1990 году их изготовили 728 тыс. шт., а в 2001-м – уже более 812 тыс. шт. Причем производство этого вида продукции (кроме 1993 г.) не падало вообще.

Конкуренция на внешних рынках становится все более ожесточенной, и то, что удавалось нашим производителям 2-3 года назад, в этом веке может и не повториться. Наглядный пример – выпуск и реализация тракторов, которые мы продаем в основном на внешних рынках. Если за весь 2001 год их произвели 227 000 шт., то в январе 2002 сумели выпустить всего 435.

Между тем ситуация в отраслях, которые, в принципе, могли бы заинтересовать капитал, складывается не однозначная.

Кондитерская промышленность – отрасль пищевой промышленности, вырабатывающая разнообразный ассортимент кондитерских изделий, которые делятся на две большие группы: сахаристые и мучные. Для этой отрасли характерно дискретное равновесие. С 1990 года по 1995 год происходит спад производства, в 1996-1999 гг. – рост, с 2000 г. – незначительное падение.

Основным для предприятий отрасли является рынок РБ. Экспорт – 37,9 %. Основная доля экспорта приходится на Российскую Федерацию. Рынок стран дальнего зарубежья сильно монополизирован и выйти на него крайне сложно.

По уровню цен продукция наших предприятий становится неконкурентоспособной не только на внешнем рынке, но и на внутреннем. Для отечественных

товаропроизводителей характерно технологическое и техническое отставание, высокий уровень себестоимости и цен на продукцию. Цены превышают российские в среднем на 20%-30%.

Крупнейшие производители кондитерских изделий : ОАО «СП «Спартак» (г. Гомель), доля в общем объеме производства продукции предприятий кондитерской отрасли концерна «Белгоспищепром» - 40%.

ОАО «Коммунарка» (г. Минск) – 30,3%.

ОАО «Красный пищевик» (г. Бобруйск) – 12,9%.

ОАО «Слодыч» (г. Минск) – 8,9%.

Эти предприятия экспортируют значительную долю реализуемой продукции, имеют относительно небольшие запасы готовой продукции на складах (за исключением ОАО «Слодыч»).

После распада СССР промышленная политика долгое время не была стратегической, что объяснялось неопределенностью перспектив ведущих отечественных производителей на внешних рынках. Более точные координаты стали очерчиваться лишь в последние годы, когда наметились перспективы выхода на новые рынки с одновременным активным формированием рисков и реальных угроз национальному промышленному бизнесу в уже освоенных нишах.

Все эти годы белорусская промышленность демонстрировала достаточно впечатляющие темпы роста. Достигнув зенита своего развития на отрезке последнего десятилетия, она постепенно стала переходить в иную фазу, которую можно назвать предрецессионной.

В складывающейся ситуации, вряд ли стоит рассчитывать на то, что в ближайшей перспективе кому-нибудь из белорусских предпринимателей представится возможность приобрести солидную долю, скажем, МАЗа, МТЗ, «Нафтан» или другого предприятия подобного масштаба.

Решающим аргументом внешнего инвестора, претендующего на привлекательную госсобственность, может стать знание рынков сбыта продукции, поскольку в наших непростых условиях искусство эффективно продавать ценится выше, чем умение просто производить.

## **СУЩНОСТЬ И ЗАДАЧИ СВОБОДНЫХ ЭКОНОМИЧЕСКИХ ЗОН**

Слесарчик А. П.

Белорусский национальный технический университет

Руководитель: Зубрицкий А. Ф.

Неотъемлемой частью международных экономических отношений второй половины XX века стали свободные (специальные) экономические зоны (СЭЗ). Для мировых хозяйственных связей свободные экономические зоны предстают в основном как фактор ускоренного экономического роста за счет активизации международного товарооборота, мобилизации инвестиций, углубления интеграционных экономических процессов.

Со времени подписания в 1973 г. Киотской конвенции, определившей свободную зону как своеобразный внешнеторговый анклав, где товары считаются