

Уже не секрет, что географическое положение Беларуси – одно из лучших в Европе. Будущее сотрудничество с ЕС могло бы повысить экономическое и социальное развитие страны. Однако это требует гармонизации экономической и государственной систем. Несмотря на многочисленные декларации о заключении союзов с РФ, экономические системы двух данных стран всё более различаются.

Следует отметить, что Россия для Беларуси – один из основных рынков сбыта, сырья и материалов. Поэтому абстрагироваться от изменений условий хозяйствования в РФ нельзя. Для белорусских предприятий российские производители – реальные конкуренты, у которых уже прошли рыночные преобразования и появляются эффективные собственники. Сохранение же госсобственности в больших масштабах Беларуси в перспективе приведёт к тому, что под натиском негативных факторов мы вынуждены будем выставлять на аукцион большинство предприятий, покупателями которых станут российские граждане, а не представители белорусского бизнеса. Сегодня слабость последних и перевод деятельности отдельных предприятий за пределы Беларуси лишают страну не только средств, обеспечивающих развитие производства и формирование эффективных собственников, но и шансов на возникновение среднего класса.

В заключение можно спрогнозировать несколько моделей перехода к рынку. *Первый сценарий* – постепенная экономическая либерализация в рамках существующего политического режима. *Другой сценарий* – изменение режима и продолжение интеграции с РФ; что приведёт к политической либерализации, хотя российская модель капитализма далека от совершенства. И *третий сценарий* – радикальное изменение политического режима, приводящее к постепенной демократизации, экономическим реформам и интеграции с ЕС. Без сомнения, последний сценарий наиболее приемлем, т.к. он позволит преодолеть экономическую и социальную отсталость нашей страны.

ФАКТОРЫ УСПЕХА ЧАСТНЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ

Галабурда М.С., студентка ПФ БГЭУ
Руководитель: В.М. Мальцевич

На самом деле об успешности бизнеса может говорить кто угодно, но оценку, влияющую на этот бизнес, может дать только его владелец. Главным критерием при этом выступают отнюдь не экономические показатели, как думают многие, а результативность и эффективность бизнеса. Результативность показывает, насколько результат бизнеса соответствует целям, которые поставили перед ним владельцы. Эффективность – каково соотношение результата и вложенных в бизнес ресурсов.

Над владельцами негосударственных предприятий по идее стоит один начальник – рынок. А рынок – это потребители, которые, только будучи довольны продукцией предприятия, своими средствами обеспечат достойную жизнь предпринимателю и его работникам. Цели частного предприятия – добиться преимущества у потребителей, а в ходе достижения этой цели будет и рост производства, и сокращение энергопотребления. Частный бизнес не может останавливаться в своем развитии, балансировать на грани «успех-провал», поддерживая уровень рентабельности, близкий к нулю, так как у него нет поддержки из бюджета, льгот и преференций.

Но в условиях белорусской действительности первая цель наших частных предприятий – выжить. Для достижения этой цели директорам и владельцам частных предприятий приходится особое внимание уделять взаимоотношениям с госорганом, как, например, ООО «Юкки», которое из-за некоторых допущенных неточностей в оформлении документов на занимаемую территорию в течение всего времени своего существования не может нормально функционировать. Частные предприятия постоянно увеличивают объемы производства и продаж и сами привлекают инвестиции без участия государства. Характерный пример можно привести из рынка парфюмерно-косметической продукции, где позиции белорусских предприятий на рынке страны довольно прочны. Фирма «Модум» по информации российской газеты «Ведомости», создает производственно – сбытовой альянс с российской фирмой «Тори», что позволит увеличить совместный объем продаж на 20%. Новая фирма будет называться Cosmetik Line и служить примером первого слияния производителя и торговца на парфюмерно-косметическом рынке СНГ. Главное требование – ориентация на потребителя, удовлетворение его интересов не только путем продажи товара, но и оказание услуг, основанных на глубоком проникновении в его проблемы и интересы. Руководителем частного бизнеса для достижения успеха необходимо применять все разнообразие описанных рекомендаций, не упуская из виду, что главное – ориентация на потребителя, его сегодняшние и будущие потребности и капризы. А если директор к тому же тщательно распределит обязанности, подкрепив их документированными полномочиями, что позволит всей фирме работать как единый сжатый кулак, успех на рынке будет обеспечен и в условиях Беларуси.

ПРИВЛЕЧЕНИЕ ИНОСТРАННЫХ ИНВЕСТОРОВ В СЭЗ РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ

Горегляд Д.Ю., студент ПФ БГЭУ
Руководитель: И.М. Зборина

Для привлечения прямых иностранных инвестиций в экономику, правительством приняты меры по созданию благоприятного инвестиционного климата для зарубежных инвесторов – свободные экономические зоны.