

производителем энергии, который не ставится перед необходимостью поставлять энергию в обмен на векселя, выпущенные третьими лицами. Каждый вексель выпускается для оплаты конкретной задолженности, и производитель энергии сам решает – следует ли ему акцептовать данный вексель. Без акцепта должником по векселю является Вексельный дом, что удерживает его от выпуска необеспеченных векселей. Особенностью данной схемы является то, что далее вексель передается не должнику, а организации, которая берет на себя реализацию производимой им продукции. Таким образом, в данном случае не происходит коммерческого кредитования предприятий, продукция которых не находит спроса на рынке. Такие предприятия могут кредитоваться только в объемах, соответствующих той цене, по которой эта продукция может быть реализована.

Вексель передается должнику только после принятия организацией (торговым оператором) его продукции на реализацию. Таким образом, каждый вексель выступает инструментом коммерческого кредитования только предприятий, выпускающих конкурентоспособную продукцию.

<http://edoc.bseu.by>

ВОЗМОЖНОСТИ ОРГАНОВ МЕСТНОГО САМОУПРАВЛЕНИЯ ПО ФОРМИРОВАНИЮ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТИ В ОБЛАСТИ ЭКОНОМИКИ БЕЛАРУСИ

*И. Янюк
университет, Белосток*

Экономика Беларуси вследствие процесса системной трансформации, постепенно вливается в международное движение производительных факторов. Одним из факторов, принимающим в этом участие, является капитал, потому существенным источником внешнего финансирования рыночного хозяйства, в том числе регионального развития, являются зарубежные инвестиции. Прилив заграничного капитала иногда зависит также от условий, создан-

ных для вкладчиков органами местного самоуправления, так как интерес будущего инвестора (вкладчика) к Беларуси – месту инвестиции в большой мере зависит, помимо политических и географических факторов, от предлагаемых условий.

Заграничный капитал может быть источником регионального развития, но вместе с тем он должен быть лишь только пополнением отечественной аккумуляции. Однако на практике осуществление инвестиционных программ возможно только при значительном участии заграничного капитала, и поэтому зарубежные инвестиции являются необходимым условием дальнейшей реструктуризации экономики Беларуси. Для появления инвесторов на реальном рынке надо иметь доступ к денежным средствам, которых не хватает в ближайшем окружении, причем это возможно только при благоприятной обстановке реализации зарубежных непосредственных инвестиций (ЗНИ).

Цель этой работы – показать самые существенные факторы размещения, а также потенциальные возможности органов местного самоуправления по формированию инвестиционной привлекательности основных территориальных единиц Беларуси. На базе доступной литературы из области управления ЗНИ, а также региональной политики намечены причины пространственной дифференциации ЗНИ в развитых рыночных хозяйствах.

Беларусь с начала процесса системной трансформации является привлекательным партнером для зарубежных инвесторов, а существующие и предлагаемые возможности стороны скорее недооценивают, чем переоценивают. Руководители центрального и местного уровня администрации, а также политики в своих действиях сравнительно редко ценят необходимость создавать благоприятную обстановку и условия к реализации зарубежных инвестиций, так как считают это угрозой распродажи национального достояния. Тем временем, самой главной задачей управления экономикой микрорегиона является повышение хозяйственной конкурентоспособности, что возможно путем создания полезных условий для помещения непосредственных зарубежных инвестиций. Ускорение темпов приватизации и определение четкой промышленной поли-

тики правительства, несомненно, позволит потенциальным инвесторам эффективно принимать решения по капиталовложениям.

Анализируя направления пространственного притока заграничного капитала в Беларусь, можно заметить его концентрацию в нескольких самых больших городских агломерациях. Как правило, это города с большим экономическим потенциалом. Одновременно отмечается незначительное участие заграничного капитала в преобладающем числе экономически слабых экономически регионов.

Существенное воздействие на размеры ЗНИ имеет также близость рынков сбыта и снабжения. Предпочтение западных регионов страны кажется очевидным в силу того, что значительная часть продукции создается из импортных компонентов, а ее большая часть экспортируется. Значение имеет также лучшее состояние инфраструктуры. Заграничный капитал вкладывают там, где лучше дорожная сеть, телефонная, а также банковская.

Однако прилив только одного заграничного капитала еще не гарантирует извлечения пользы. С одной стороны он может подчеркивать слабости хозяйственных основ данного региона, а также недостатки в экономической политике. Он может также получать пользу, вытекающую из реализации хорошо разработанных программ хозяйственных реформ. Для того, чтобы преобладал этот второй вариант, а регионы, города привлекали заграничный капитал более эффективно, чем другие, ЗНИ должны найти соответствующее место в комплексе предприятий региональной политики. Часто возникает необходимость вести связную политику по отношению к зарубежным инвестициям в макроэкономической региональной системе.

Целью принимаемых органами самоуправления действий является убеждение потенциальных инвесторов в том, что инвестирование на территории данной региона будет для них более рентабельным, чем в других. Как правило, регионов, пытающихся привлечь заграничный капитал значительно больше, чем потенциальных инвесторов. Отдельные регионы конкурируют в привлечении инвестора, в связи с чем задачи органов самоуправления не долж-

ны удовлетворяться только временной хозяйственной активизацией того или иного региона. Органы местной власти должны иметь требуемую целевую картину экономики своего района, а также руководить действием хозяйствующих субъектов. Поэтому принципиальное значение имеют воздействия органов самоуправления в пользу эффективности инвестиционных предприятий, учитывая определенную стратегию развития.

Принимая во внимание инвестиционную привлекательность, можно выделить факторы, более или менее существенные для заграничного инвестора. Маловажными для заграничного инвестора факторами, на которые ограничено одновременно влияние местных органов власти, являются прежние контакты инвестора, близость границ, большой рынок сбыта, малая конкурентоспособность со стороны местных фирм, спрос на сырье и доступ к нему, а также цены на сырье. Другие существенные факторы, на которые местные власти также имеют ограниченное влияние, это – приобщение производственных и канцелярских объектов, а также обучение рабочей силы. Перечень факторов, на которые местные власти не имеют влияния или оно очень ограничено, можно пополнить полезным расположением региона или города, коммуникационными связями, предложением рабочей силы и покупательной силой населения. Местные власти могут ходатайствовать, например, о доступе гражданских самолетов к военным аэродромам, но сила таких действий ограничена. В целом ситуацию также ухудшает ответственность местных властей только за региональные дороги. Существенным для инвестора и отчасти зависящим от действий местных властей являются связь и телекоммуникация. Как правило, власти стремятся улучшить состояние этих факторов, но одновременно их воздействие на качество этих услуг ограничено.

В свою очередь факторами, на которые органы самоуправления имеют довольно большое воздействие, являются качество обслуживания в учреждении, налоговое поощрение, отношение местных властей и населения к заграничному капиталу. Налоговые поощрения, предлагаемые органами самоуправления, могут касаться лишь только льгот в местных налогах, однако их

величина для инвестора не имеет большого значения. Существенным для инвестора является также время, затрачиваемое на административные формальности, а также структура прав собственности.

Следует отметить, что из приведенных факторов только развитие технической инфраструктуры в большой степени зависит от органов самоуправления. Этот фактор влияет также на решения инвесторов по вопросу размещения их предприятий. Опираясь на анализ остальных факторов, можно констатировать небольшое влияние органов самоуправления на решения по размещению зарубежных инвесторов. Но это не обозначает, что они должны прекратить действия, имеющие целью привлечь инвесторов. Так как инвестор, имеющий в своем распоряжении равноценные (что касается положения и издержек производства) предложения, выбирая, может руководствоваться качеством обслуживания в учреждении или отношением органов самоуправления и местного общества к заграничному капиталу.

Местная власть в результате соответствующих действий может наглядно показать привлекательность мест размещения инвестиций. Эти действия должны содержаться в пределах концепции местного развития хозяйственной системы, а также касаться предприятий, состоящих в этой системе, так как они являются своего рода предложением к дальнейшим согласованиям с потенциальными инвесторами. Успех этих предприятий, кроме активности властей, в большой мере зависит от подхода к вопросу и активности всего общества в районе. Большое значение имеют также всякого рода инициативы, среды бизнеса, региональных агентств и др., способствующие формированию полезной для инвестиции обстановки.

Резюмируя, надо подчеркнуть, что главной предпосылкой принятия зарубежных инвестиций является желание получить более высокую прибыль чем на внутреннем рынке. Причем, мерой привлекательности данного региона или района для зарубежных инвесторов является степень риска в хозяйственной деятельности, а также ожидаемая прибыль. Поэтому эвентуальному входу заграничного капитала должна предшествовать соответствующая под-

готовка со стороны органов самоуправления. Но необходимо отметить, что инвестиционная привлекательность региона, района, либо города, только отчасти зависит от действий органов самоуправления, поскольку эти действия должны согласовываться с принятой стратегией развития данных территорий.

Большие зарубежные концерны, делая капиталовложения, могут создавать хорошие условия для развития предпринимательства. Предприятия частного сектора – существующие и недавно образовавшиеся – включаясь в процесс экспансии зарубежных фирм на белорусский рынок, имеют возможность развиваться на базе изделий известных мировых фирм, что особенно выгодно мелким и средним предприятиям.

Итак, принимая участие в процессе развития инфраструктуры, необходимой зарубежным фирмам, чтобы завоевать белорусский рынок, с большой вероятностью успеха могут развиваться также отечественные предприятия, что будет способствовать росту конкурентоспособности предприятий, а заодно регионов, в которых эти предприятия действуют. Зарубежные предприятия часто вынуждают отечественные фирмы к улучшению качества их изделий, а также создают спрос на новые товары. Опираясь только на структуру продукции, не имеющую ориентации на рыночное хозяйство, нереально ожидать перемен в развитии всего хозяйства, а также отдельных его регионов. Ведь местное развитие является соответственным отражением научно-технического прогресса также в масштабе всей страны.

СТРАТЕГИИ КОНКУРЕНЦИИ МАЛЫХ И СРЕДНИХ ПРЕДПРИЯТИЙ – ИХ ПОЛЕЗНОСТЬ В ЭКОНОМИКЕ БЕЛАРУСИ

И. Янюк
университет, Белосток

В литературе стратегического управления стратегическому поведению больших фирм уделяется много внимания, в отличие от