

**ТЕНДЕНЦИИ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ
ЗАРУБЕЖНОЙ ДЕЛОВОЙ АКТИВНОСТИ БЕЛОРУССКИХ ПРЕДПРИЯТИЙ**

Д.С. Калинин

Белорусско-Российский университет, kalinin_dim_dim@rambler.ru

В 1990-е гг. с целью загрузки свободных производственных мощностей до уровня, обеспечивающего поддержание расширенного воспроизводства, большинство белорусских предприятий использовали практически любые деловые связи, способные в той или иной мере расширить сбыт произведенной продукции. Подавляющее большинство, даже достаточно крупных, белорусских компаний в то время испытывали острый дефицит оборотных средств. Поэтому, они рассматривали посредников в качестве своих конечных потребителей и практически не участвовали в дальнейшем товародвижении. С одной стороны, использование в

продвижении готовой продукции на зарубежные рынки независимых агентов позволяло предприятиям достаточно быстро восполнять свои оборотные средства, использовать связи и знания агентов о зарубежных рынках, что несколько облегчало сбыт. С другой, независимые посреднические организации не всегда были заинтересованы в наращивании объемов продаж реализуемой ими продукции. Кроме того, подобные экспортные отношения с посредниками являются абсолютно ненадежными, так как любые изменения рыночной конъюнктуры и/или появление более выгодных товаров-заменителей делают такие отношения крайне неустойчивыми. Свидетельством послужили трудности, возникшие с экспортными поставками продукции ряда белорусских производителей на рынок России после изменений условий уплаты НДС. Еще одной негативной тенденцией, характеризующей развитие отношений в системах распределения продукции, является рост издержек по всей распределительной цепочке. Низкий уровень контрактации сделок приводит к росту трансакционных издержек, а также к росту цен конечного распределения.

В 2000-е гг. условия хозяйствования большого числа белорусских предприятий характеризовались сильными изменениями, которые выразились не только в оживлении деловой активности и спроса на основных зарубежных рынках сбыта, но и в укреплении внутреннего потенциала белорусской промышленности. Для некоторых отечественных предприятий проблема обеспеченности инвестиционными ресурсами до недавнего времени не являлась такой критической, как было ранее, более того обостряющаяся с каждым днем конкуренция на основных рынках сбыта продукции заставила поменять стратегию международного поведения. На первый план выдвинулись цели роста компаний и, прежде всего, вопросы расширения присутствия на международных рынках. В таких условиях речь шла об углублении интернационализации хозяйственной деятельности, прежде всего, наиболее конкурентоспособных белорусских предприятий. Перед ними встала задача в кратчайшие сроки сформировать собственную товаропроводящую сеть на территории всех стран мира, где востребована изготавливаемая ими продукция.

В целях расширения и удержания зарубежных рынков сбыта некоторые белорусские предприятия даже стали активно использовать стратегии, предполагающие углубленное проникновение. Помимо организации сбытовой и сервисной сети, они организовывали на территории зарубежных стран предприятия по производству своей продукции. На сегодняшний день за рубежом ими создано уже более 20 сборочных производств. Наибольшую активность в подобном развитии интернационализации производственной деятельности проявили белорусские машиностроительные предприятия: ПО «МТЗ», ПО «БелавтоМАЗ», ПО «Гомсельмаш» и ПО «Бобруйскагромаш». Интенсификация зарубежной деловой активности этих предприятий уже сегодня связана с переходом от торгово-посреднической схемы отношений к производственно-инвестиционной модели экономических связей. Перед некоторыми из них была даже поставлена задача трансформации в полноценные белорусские транснациональные компании (ТНК), для которых наиболее характерным является осуществление зарубежной инвестиционной активности.

Тем не менее, в современных условиях стагнации мировой экономической системы, дефицита свободного и «дешевого» инвестиционного капитала агрессивная и затратная стратегия интернационализации нуждается в ее коренном пересмотре. Развитие производственно-инвестиционных форм зарубежной деловой активности и становление на их основе ТНК не должно быть самоцелью. Долгосрочной целью внешнеэкономической политики Республики Беларусь в целом является не только наращивание присутствия на внешних рынках, но также обеспечение его «качества», то есть наибольшей отдачи от вкладываемых за рубежом средств.

Исследование показало, что для повышения экономической эффективности зарубежной деловой активности белорусские предприятия должны ориентировать ограниченные инвестиционные ресурсы на создание высокорентабельной сбытовой сети, а капиталоемкие и низкорентабельные сборочные предприятия целесообразнее организовывать на неакционерной кооперационной основе с независимыми зарубежными фирмами. При этом белорусским производителям уместно варьировать масштабы зарубежной инвестиционной активности в зависимости от стран-реципиентов. В отличие от стран СНГ и Балтии, где из-за сравнительно высокой эффективности и невысокой капиталоемкости инвестиционных проектов целесообразно учреждать совместные предприятия и/или филиалы, в странах дальнего зарубежья предпочтительны кооперационные соглашения в форме дилерских договоренностей, либо совместных предприятий с небольшой долей собственности белорусской стороны. Использование предлагаемых рекомендаций позволит белорусским предприятиям, располагая даже незначительными в сравнении с конкурентами инвестиционными средствами, проводить стратегию достаточно агрессивной, широкомасштабной и, вместе с тем, сбалансированной интернационализации деловой активности.