

ства дорожно-строительных материалов; b_2 — подготовка транспортных средств к перевозочному процессу, включая порожний пробег; b_3 — транспортировка материальных ресурсов; b_4 — обслуживание объекта производства работ; e_1 — проведение изысканий, в том числе экономических; e_2 — разработка проектно-сметной документации и ее экспертиза; e_3 — проведение подрядных торгов и заключение договоров подряда; e_4 — оперативно-календарное планирование и диспетчирование выполнения строительно-монтажных работ; f_1 — зарождение потока (формирование дорожного фонда); f_2 — финансирование строительно-монтажных работ; f_3 — оплата материальных, транспортных, трудовых и информационных ресурсов; f_4 — оплата выполненных строительно-монтажных работ; r_1 — набор и подготовка кадров; r_2 — организация трудовых процессов; r_3 — участие трудовых ресурсов в процессе выполнения строительно-монтажных работ; r_4 — мотивация работников.

Представленная модель несколько упрощает реальные логистические потоки, но позволяет наблюдать их основные разновидности и взаимные связи. Данная модель может быть представлена в масштабе времени и конкретных объектов. При этом на интенсивность движения логистических потоков влияют следующие факторы: развитие смежных отраслей народного хозяйства, рост количества транспортных средств и возрастающие нагрузки на дорожные покрытия, изменение уровня индустриализации строительства, сокращение времени строительства, реконструкции и капитального ремонта автомобильных дорог, что ведет к повышению интенсивности логистических потоков при одновременном снижении их стоимости; выбор подрядчика на конкурсной основе и изменение отношений собственности участников инвестиционного процесса.

На завершающем этапе формирования организационно-экономического механизма развития логистических систем в дорожном хозяйстве необходимо оценить эффективность организации дорожного хозяйства, адаптируясь к требованиям и условиям его логистизации. В основу оценки экономической эффективности логистических систем дорожного хозяйства может быть положена методика расчета внутренней нормы доходности. Для оценки эффективности необходимо сопоставить внутреннюю норму доходности с рыночной нормой дисконта. Если окажется, что внутренняя норма доходности превышает рыночную норму дисконта, то это значит, что дальнейшие вложения капитала в данный проект оправданы.

А.И. Ильин, канд. экон. наук, профессор,

С.В. Касько, аспирант

БГЭУ (Минск)

ЭКСПОРТ ИНВЕСТИЦИЙ КАК ФАКТОР РАЗВИТИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ

Экспорт прямых инвестиций (ЭПИ) белорусскими предприятиями, являющийся одним из условий их экономического развития, требует разработки соответствующей стратегии. В докладе освещены некоторые элементы данной проблемы. Под *экспортом инвестиций* понимается осуществление резидентами Республики Беларусь инвестиционной деятельности за пределами страны. Предметом экспорта при этом являются зарубежные инвестиции — вложенные резидентами Республики Беларусь

финансовые и материальные средства в различные объекты деятельности, а также переданные права на имущественную и интеллектуальную собственность хозяйствующим субъектам, созданным или приобретенным на территории другой страны. Стратегия экспорта представляет собой комплекс долгосрочных целей и задач по формированию, реализации и обеспечению возвратности зарубежных инвестиций.

Решение об экспорте инвестиций относится к классу стратегических по следующим обстоятельствам: во-первых, экспортируемые инвестиции могут представлять собой крупные ресурсы, отток которых требует тщательного обоснования; во-вторых, в связи с тем что экспортируемые инвестиции реализуются за рубежом, влияние инвестора в этом случае ослабляется и соответственно возрастает риск их потери; в-третьих, от политики экспорта инвестиций во многом зависит будущее положение компании на внутреннем и внешнем рынках; в-четвертых, в инвестиционной стратегии компании сфера формирования инвестиционных ресурсов и сфера их реализации не совпадают, что предъявляет особые требования к обоснованию инвестиционных решений; в-пятых, экспорт инвестиций происходит в специфических условиях, учет которых может существенно изменить традиционную стратегию и тактику развития компании.

Стратегия ЭПИ является частью инвестиционной стратегии компании и решает три класса стратегических задач. Первый предполагает ряд мер, направленных на снижение издержек и расширение объема продаж компании. Второй класс задач предусматривает интенсификацию основной деятельности компании за счет активизации ее инвестиционного потенциала за рубежом, третий — решает проблемы повышения конкурентоспособности и адаптации компании к изменяющимся условиям внешней среды, вызванным глобализацией капитала и интернационализацией производства.

Основные элементы инвестиционной стратегии рассмотрены в работах С.В. Касько, однако стратегия ЭПИ имеет свои особенности. Разработка ее стратегии подразумевает поиск таких решений в сфере экспорта инвестиций, которые обеспечили бы достижение целей развития компании. Для этого в ней должны быть решены следующие задачи:

- оценка конъюнктуры рынка товаров и капитала, обоснование целей и задач ЭПИ;
- формирование географии экспорта инвестиций;
- оценка льгот, получаемых экспортером инвестиций, минимизация рисков и разработка условий страхования;
- разработка форм ЭПИ;
- формирование зарубежных инвестиционных ресурсов;
- сопряжение зарубежных проектов с другими направлениями инвестирования с целью получения синергетического эффекта;
- обеспечение ликвидности зарубежных инвестиций и соответствие их законодательным и нормативным актам.

□□□□□□□□ □□□□□□□□ □□□□□□□□ □□□□□□□□. □□□□□□□□.
□□□□□□□□ □□□□□□□□ □□□□□□□□ □□□□□□□□.
□□□□□□□□.