

практически нельзя. Их можно и нужно лишь минимизировать, и окупить будущим прогрессивным развитием технологического процесса. Именно это предусматривает революционное радикальное развитие технологического процесса. Уровень технологии значительно возрастает – до значения Y_2 . Окупаются финансовые издержки радикального развития технологического процесса последующим нерадикальным развитием. В рассматриваемом примере это отрезок 6-7, соответствующий стадии рационалистического развития технологического процесса.

На рис. 1 представлен рекомендуемый вариант развития реального технологического процесса, который можно назвать наиболее благоприятным, так как его траектория находится в зоне целесообразного, экономически оправданного развития.

Таким образом, в стратегическом плане происходит чередование радикальных и нерадикальных стадий развития технологического процесса. Соответствующее стратегическое финансирование технологического развития обеспечит экономию вкладываемых финансовых средств и их высокую эффективность. С другой стороны, технологически развитое производство оплатит за финансовые потери на его осуществление в будущем. Высокие экономические показатели технологически продвинутого производства послужат основой накопления финансовых средств на уровне предприятий, отраслей и экономики государства в целом.

В работе не упоминается о периодах функционирования предприятия в технологически стандартных, то есть без технологических сдвигов, условиях. Во время этих периодов также происходит накопление финансовых ресурсов для будущих внедренческих затрат.

Список использованных источников

1. Дворцин, М.Д. Технодинамика: Основы теории формирования и развития технологических систем / Дворцин М.Д., Юсим В.Н. - М.: Междунар. Фонд истории наук «Дикси», 1993. – 320 с.
2. Кохно, Н.П. Общая экономическая теория технологического развития производства: монография / Н.П. Кохно. – Минск: БГЭУ, 2003. – 248 с.

С.Ю. Кричевский, канд. экон. наук, доцент

УО «Белорусский государственный экономический университет»

Минск (Беларусь)

ВЛИЯНИЕ ПРЯМЫХ ИНОСТРАННЫХ ИНВЕСТИЦИЙ НА РАЗВИТИЕ СТРАН С ТРАНЗИТИВНОЙ ЭКОНОМИКОЙ

Прямые иностранные инвестиции (ПИИ) традиционно представляются, как очень эффективный инструмент экономического развития переходных стран. «Прямые иностранные инвестиции – это источник дополнительного капитала, вклад в здоровый внешний баланс, основа повышения производительности, дополнительной занятости, эффективной конкуренции, рационального производства, переноса технологий и источник управленческого «ноу-хау», утверждает Комиссар Евросоюза Леон Бриттан [1, с.100].

Вместе с тем, анализ реальной практики привлечения ПИИ в транзитивные экономики не подтверждает данное, достаточно распространенное положение. Многочисленные факты свидетельствуют о противоречивом характере воздействия этого вида

инвестирования на прогрессивное развитие исследуемой группы государств. А большинство т.н. «историй успеха» экономик переходных стран связаны с реализацией ими регуляторной политики, а также наличием соответствующих институтов и кадров, способных устойчиво поддерживать, адаптировать и развивать ограничительно – регуляторную политику, с учетом особенностей экономик этих стран.

Неоднозначные результаты привлечения ПИИ в транзитивные экономики аналитики отмечают как на глобальном [1, с.180-251], так и на региональном (ЮВЕ, СНГ) [2, с.174-190]. а также на национальных (в нашем случае – Республика Беларусь) уровнях. [4, с. 50- 65].

Противоречивое воздействие ПИИ на развитие транзитивных экономик, в **глобальном масштабе**, выражается, во-первых, в их дестабилизирующем влиянии, в случае турбулентности социально-экономического развития принимающей страны. В условиях открытости рынка капитала переходных стран, ПИИ, по уже хорошо отработанным схемам и под прикрытием шаблонных требований международных финансовых организаций, оперативно становятся «ликвидными» и легко покидают в страну пребывания, еще более усугубляя неустойчивость ее финансово-экономического положения.

Во-вторых, ТНК-инвесторы, используя приемы трансфертного ценообразования, нередко концентрируют доходы от функционирования своих глобальных цепочек стоимости (ГЦС) в «налоговых гаванях», в ущерб странам-реципиентам, эксплуатируя при этом их социальную и физическую инфраструктуру.

В-третьих, инвесторы нередко предпочитают организовывать «анклавное» производство, при котором все компоненты производственного процесса импортируются, а на месте происходит только эксплуатация дешевого ресурса: труда (сборка), окружающей среды (загрязнение), природных ископаемых (добыча и транспортировка). При этом усугубляется импортозависимость национальной экономики и ухудшается сальдо торгового баланса развивающихся стран.

В-четвертых, приход крупных ТНК, являющихся, по своей сути, глобальными монополистами, приводит к разрушению местных производителей, уничтожению конкурентной среды в ряде отраслей национальной экономики.

Еще жесткое противоречивое влияние ПИИ проявляется на **региональном уровне** по группе стран Юго-Восточной Европы и СНГ.

Как показывают системные исследования, проведенные по данным первых двух десятилетий XXI века, рядом аналитиков (см., например, Петрушкевич Е.Н. [2.с.174-190]) структуру и качество притока ПИИ в транзитивные постсоциалистические страны Европы и СНГ, характеризуют следующие противоречивые тенденции:

- В большинстве этих стран отсутствуют крупномасштабные, экспорториентированные, высокотехнологичные ПИИ-проекты, с высокой добавленной стоимостью. Основные инвестиции концентрируются в материало и трудоемких отраслях. Особо привлекательна для ПИИ сфера услуг: телекоммуникации, торговля, транспорт, финансы. Вместе с тем, перечисленные услуги обеспечивают рост внутреннего конечного потребления и не являются товарами в международной торговле.

- ПИИ во многих странах изучаемого региона не привели к росту отраслевой конкуренции, т.к. попросту вытеснили национальный бизнес в маргинальные ниши.

- Увеличение объемов внешней торговли переходных стран, обусловленное ПИИ, нередко сопровождается преобладанием импорта над экспортом, т.е. ухудшением торгового баланса.

• Широко наблюдались случаи возникновения и развития «анклавного» эффекта, особенно в филиалах ТНК, полностью подконтрольных головному офису.

• Положительная динамика технологичности производства в этих странах, обусловленная ПИИ, оказалась гораздо ниже, чем в регионе Юго – Восточной Азии (ЮВА). Ведь основным источником инноваций в Восточной Европе являлись филиалы ТНК, а не трансфер технологий, через имитацию, как это было в случае «Азиатских тигров» и КНР.

• Определяющими факторами инвестиционной привлекательности транзитивных экономик региона являлись наличие общих культурных традиций, знакомых экономических условий, персональных связей (т.н. «эффект соседствующего региона»). В тоже время успехи в формировании благоприятного инвестиционного климата учитывались зарубежными инвесторами, как ключевое условие начала бизнеса, далеко не всегда.

Вышеперечисленные проблемы ярко проявляются, как свидетельствуют новейшие исследования, проведенные по данной проблематике отечественными учеными Шмарловской Г.А., Шалупаевой Н.С. [4, с.50-65], и в противоречивом воздействии ПИИ на **национальном уровне**, т.е. на экономику Республики Беларусь.

Динамика притока ПИИ в экономику Республики Беларусь представлена в табл. № 1.

Табл. 1. Приток прямых иностранных инвестиций в экономику Республики Беларусь (млн.долл. США)

ПИИ на чистой основе (без учета задолженности прямому инвестору за товары, работу, услуги)	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018
	1198	3973	1376	2136	1811	1611	1307	1250	1600

Как видно из приведенных данных, объем ПИИ на чистой основе находился на протяжении последнего десятилетия, по сути, на одном уровне, вне зависимости от действий правительства по улучшению инвестиционной привлекательности страны. Отклонения от «привычного» фона в 2011 и 2013 гг. связаны с разовыми инвестиционными проектами российских ТНК. При этом эффект «соседствующего региона» стабильно проявлялся все последние 10 лет. Российская Федерация, прямо или косвенно, была и остается, по оценке автора, источником более 70% ПИИ в экономику РБ.

Иностранные инвестиции направлялись, главным образом, в традиционные отрасли сферы услуг (торговля, транспорт, связь), в финансово – посредническую деятельность на внутреннем рынке.

Анализ товарной структуры экспорта организаций с иностранными инвестициями свидетельствует о том, что они традиционно ориентированы на экспорт товаров с относительно низкой добавленной стоимостью, а их технологии обеспечивают интенсивное использование природных ресурсов (топливо, нефть и продукты перегонки, удобрения, древесная деревообработка, изделия из черных металлов и пр.). При этом на протяжении всего исследуемого периода (2007 – 2017 гг.) перманентно наблюдается превышение стоимости импортных операций предприятий с иностранными инвестициями над их экспортными поставками. И эта ситуация только усугубляется. С 2011

отрицательное внешнеторговое сальдо указанных предприятий уже превышает дефицит внешней торговли товарами РБ в целом.

О наличии «анклавного» эффекта и схем трансфертного ценообразования свидетельствует большая (доходящая до 41%) доля убыточных предприятий с иностранными инвестициями.

При этом доля ПИИ в высоко и среднетехнологичные отрасли высокого уровня Беларуси находится на крайне, как видно из табл. 2, низком уровне и пока не превысила даже 15% уровень [3, с 144].

Табл. 2. Приток ПИИ в высокотехнологичные и среднетехнологичные отрасли высокого уровня Республики Беларусь (млн.долл.США)

Вид экономической деятельности	2011	2012	2013	2014	2015	2016
Производство основных фармацевтических продуктов и фармацевтических препаратов	9,4	13,4	13,0	22,4	24,9	20
Производство вычислительной, электронной и оптической аппаратуры	13,9	25,4	16,8	17,2	12,8	12,99
производство химических продуктов	76,6	87,3	184,5	137,3	114,3	151,0
Производство электрооборудования	32,6	48,9	49,4	24,8	29,8	36,6
Производство транспортных средств и оборудования	23,7	56,97	93,6	168,1	67,2	81,98
Производство машин и оборудования, не включенных в другие группировки	168,8	168	74,6	118	82,2	80,6
Информация и связь	246,3	271,2	366,6	397	363,6	351,1
Профессиональная, научная и техническая деятельность	174,9	41,7	117,9	138,8	64,8	61,8
Итого	746,2	712,9	916,4	1023,6	759,6	796,1
Доля в общем объеме ПИИ, %	5,6	6,9	8,3	10,1	10,5	11,5

Из вышеприведенного представляется вполне очевидным, что в Республике Беларусь объективно можно отследить весь набор противоречивых тенденций и их неоднозначных для национальной экономики страны последствий, характерных для транзитивных экономик на глобальном и региональном уровнях. В результате, вполне можно согласиться с выводом Г.А. Шмарловской и Н.С. Шалушаевой [4,с.62], что ПИИ поступающие в Беларусь так и не стали полноценным фактором улучшения динамики и структуры внешней торговли нашей страны. А, по мнению автора, вопреки клишированным выкладкам из уставов международных финансово-экономических организаций, они так и не превратились в драйвер роста международной конкурентоспособности национальной экономики.

В этих условиях стратегия привлечения и использования ПИИ в Беларусь должна быть направлена на максимальное снижение негативных последствий и наращивание позитивного влияния инвестиций на конкурентный потенциал национальной экономики в международной торговле, прогрессивную структурную трансформацию и инновационную товарную диверсификацию отечественного экспорта.

Эта стратегия должна включать комплекс мер инвестиционной, торговой и промышленной политики, направленных на максимизацию национальной добавленной стоимости в системе международного производства ТНК, наращивание долгосрочных положительных внешнеторговых эффектов для экономики страны в целом.

Список использованных источников

1. Злые самаритяне. Миф о свободной торговле /Чанг Ха-Джун, пер. с англ.- М: Манн, Иванов и Фарбер, 2019. -256 с.
2. Петрушкевич Е.Н. Международные прямые инвестиции в развитие мировой экономики XX века. -Минск: РИВШ, 2016. -252 с.
3. Шалупаева, Н. С. Влияние прямых иностранных инвестиций на развитие международной торговли: тенденции, факторы, эффекты. - Гомель: ГГУ им. Ф. Скорины, 2018. – 291 с.
4. Шмарловская, Г. А., Шалупаева,Н.С. Прямые иностранные инвестиции и развитие внешней торговли: взаимосвязь процессов в мировой практике и Беларуси. Белорусский экономический журнал. – 2018. – № 2. – С. 50–65.
5. Bad Samaritans. Rich Nations. Poor policies and the threat of the developing world. – N.Y.: Bloomsburg Press, 2009. – 220p.

Е. Г. Крылова, канд. экон. наук, доцент

Н. С. Медведева, канд. экон. наук, доцент

УО «Белорусский государственный экономический университет»

Минск (Беларусь)

ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ БРЕНД-МЕНЕДЖМЕНТА

В условиях жесткой конкуренции предприятия сталкиваются с проблемой удержания своих позиций на рынке при сохранении эффективности деятельности. Для этого уже недостаточно осуществлять ряд маркетинговых мероприятий по увеличению доли на рынке, снижению затрат в целях осуществления ценовой конкуренции и т.п.

В борьбе за потребителя все более актуальной становится деятельность по созданию и продвижению бренда. Ассортимент товаров постоянно расширяется, технологический уровень производства достиг такого положения, что качественные характеристики аналогичных товаров практически не отличаются. Именно поэтому для производителей стало очень важным придать своему продукту индивидуальность, запоминающийся образ, который бы выделял его в своей товарной категории. Эту задачу с успехом решает брендинг, который помогает отстроиться от конкурентов и создать прочную психологическую связь с потребителем, а значит, обеспечить стабильность продаж и возможности роста бизнеса.

Уже недостаточно просто работать и продвигать бренды, необходимо создать систему управления активами брендов, конечной целью которой является увеличение их рыночной стоимости. Сильный бренд сегодня является стратегическим ресурсом компании и основным условием развития бизнеса. Поэтому лидирующие на рынке компании работают на принципах бренд-менеджмента, когда бренд становится стратегическим ресурсом компании, а вложения в бренд рассматриваются не как затраты, а как инвестиции в долговременную эффективную деятельность.