

ПОВЫШЕНИЕ МЕЖДУНАРОДНОЙ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ БЕЛОРУССКИХ МАШИНОСТРОИТЕЛЬНЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ В УСЛОВИЯХ ПОСТКРИЗИСНОГО РАЗВИТИЯ МИРОВОЙ ЭКОНОМИКИ

Дмитрий Калинин, Ху Цзунь Жун

В современных условиях хозяйствования, характеризующихся негативными последствиями глобального экономического кризиса, наблюдается значительное ужесточение международной конкурентной борьбы, возрастание протекционистских настроений национальных правительств большинства стран-импортеров. В конечном счете это выражается в значительном снижении темпов деловой активности белорусских производителей, особенно крупных экспортно ориентированных предприятий машиностроительной отрасли. Кроме того, нельзя не отметить коренную трансформацию, происходящую в структуре отраслевых рынков и мировой хозяйственной системе в целом. С одной стороны, наблюдаются существенные изменения потребительского спроса, а с другой — активизация процессов реорганизации и реструктуризации самих производителей. Последнее выражается как в избавлении от убыточных и/или наименее прибыльных подразделений, так и в стратегическом укрупнении отдельных компаний, преследующих цель завоевания лидерства в посткризисный период.

В свете этих тенденций перед белорусскими машиностроительными предприятиями, которые рассматривают на долгосрочную перспективу своего существования, возникает, с одной стороны, достаточно сложная и амбициозная, а с другой — безальтернативная и вполне достижимая задача: побороться за сохранение и последующее расширение своих конкурентных позиций по мере посткризисного оживления мировой экономики. Концептуальной основой реализации этой уникальной возможности, на наш взгляд, может послужить повышение международной конкурентоспособности отечественных производителей, прежде всего, посредством реорганизации их организационно-экономических структур и разработки инновационных стратегий освоения ими зарубежных рынков, в большей степени соответствующих современным условиям хозяйствования. Особенно это касается «флагманов» отечественного машиностро-

ения, таких как ПО «МТЗ», ПО «БелАЗ», РУП «МАЗ», ОАО «Амкор» и ряда других крупных производителей, от результатов деятельности которых во многом зависит не только состояние указанной отрасли, но и успешное социально-экономическое и научно-техническое развитие страны в целом.

Проблематика международной конкурентоспособности белорусской машиностроительной отрасли нашла свое отражение в целом ряде работ белорусских ученых. Большого внимания заслуживают разработки В. С. Протасени [15] и Д. Ю. Хамчукова [16], исследования которых направлены на изучение путей повышения конкурентных позиций отечественных производителей на мировом рынке, а также на научное обоснование критериальных принципов оценки уровня их международной конкурентоспособности. Широкому кругу вопросов стратегического управления процессом экономической интернационализации белорусских производителей как одному из ключевых элементов достижения ими высокого уровня международной конкурентоспособности посвящены работы М. Аль-Момани [4], О. Г. Анисько [5], А. С. Головачева [7], А. В. Данильченко [8] и ряд научных публикаций авторов данной статьи [напр., 9–11]. В указанных работах не только подробно раскрыты концептуальные и теоретико-методологические основы экономической интернационализации отечественных производителей, но и уделено значительное внимание разработке и научному обоснованию конкретных стратегий и практических рекомендаций по развитию их зарубежной деловой активности. Вместе с тем, необходимо отметить, что большинство полученных выводов и разработанных рекомендаций базировалось на учете докризисных тенденций развития мировой экономики, недостаточно отражают современные условия хозяйствования, а следовательно, требуют некоторой адаптации и корректировки. Исходя из указанной проблематики цель данной статьи — разработка концептуального подхода к повышению международной

Авторы:

Калинин Дмитрий Станиславович — кандидат экономических наук, старший научный сотрудник кафедры международных экономических отношений факультета международных отношений Белорусского государственного университета
Ху Цзунь Жун — аспирант кафедры международных экономических отношений факультета международных отношений Белорусского государственного университета

Рецензенты:

Солодовников Сергей Юрьевич — доктор экономических наук, заведующий отделом комплексных проблем социально-экономического развития Института экономики Национальной академии наук Беларуси
Юрова Наталья Вячеславовна — кандидат экономических наук, доцент кафедры международных экономических отношений факультета международных отношений Белорусского государственного университета

конкурентоспособности белорусских машиностроительных предприятий в части совершенствования стратегии их экономической интернационализации и ее адаптации к современным условиям посткризисного развития мировой экономики.

В последнее десятилетие деловая активность белорусских машиностроительных предприятий характеризовалась значительным расширением объемов производства и динамичным их вовлечением в зарубежную деятельность, чему в наибольшей степени способствовало устойчивое экономическое развитие России. Значительное повышение платежеспособного спроса на инвестиционные товары со стороны российских потребителей, который зачастую не мог быть удовлетворен за счет внутреннего производства, порождало чрезвычайно благоприятные возможности для развития экспорта белорусских машиностроительных предприятий, для которых рынок этой страны являлся главенствующим, наиболее «открытым» и психологически близким. В таких условиях целенаправленное освоение других зарубежных рынков сбыта было сравнительно менее эффективным и оправданным. В результате на долю России в последние годы приходилось более половины экспорта крупнейших международно ориентированных по своей сути белорусских машиностроительных предприятий.

По мере распространения глобального экономического кризиса и усиления его негативного воздействия на российскую экономику благоприятная ситуация для наращивания белорусскими производителями своей экспортной экспансии радикально изменилась. Негативные тенденции особенно остро проявились на рынке автотехники. Так, за первое полугодие 2009 г. по сравнению с аналогичным периодом 2008 г. зарубежные продажи белорусских седельных тягачей сократились на 88,3 % (в том числе в Россию снизились более чем на 94 %), а грузовых автомобилей — на 82,5 % (в том числе в Россию — на 85,65 %) [2]. По результатам 2009 г. доля крупнейшего белорусского автопроизводителя РУП «МАЗ» в общем объеме реализованной в России грузовой автотехники составила лишь 1,62 % [3]. В одном из традиционных для белорусского производителя сегменте новых тяжелых грузовиков массой 14–40 т доля российского рынка, приходящаяся на продукцию РУП «МАЗ», по оценкам экспертов, в 2009 г. составила всего 3,6 % [3], в то время как еще в 2007 и 2008 гг. указанная величина равнялась 10 и 9 % соответственно [6, с. 21].

Указанные негативные тенденции объясняются экспертами, как правило, значительным сужением основных рынков сбыта, прежде всего в России, на долю которой даже в кризисном 2009 г. приходилось почти 53 % экспортируемой из Беларуси автотехники. Вместе с тем, основная проблема, на наш взгляд, заключается не столько в снижении уровня платежеспособности российских потребителей. Наоборот, благодаря негативным последствиям междуна-

родного экономического кризиса, прежде всего, сократился спрос на более дорогостоящую импортную технику. Так, если в 2008 г. доля ведущих иностранных компаний на российском рынке составляла более 50 %, то в 2009 г. она сократилась до 20 %. Другими словами, произошла переориентация рынка в сторону относительно качественных, но более дешевых аналогов, которыми в том числе является продукция белорусского РУП «МАЗ». Однако, несмотря на это, в выигрыше оказался лишь российский производитель ОАО «КамАЗ», доля которого в сегменте новых тяжелых грузовиков массой 14–40 т выросла с 27,9 % (2008 г.) до 56,5 % (2009 г.) [14]. Другими словами, произошло значительное перераспределение российского рынка в сторону лишь одного участника — ОАО «КамАЗ», являющегося основным конкурентом белорусского производителя.

С подобной негативной ситуацией столкнулось большинство белорусских машиностроительных предприятий. Указанная тенденция связана не столько с усилением внутрифирменных конкурентных преимуществ российских производителей, сколько с жесткой протекционистской политикой со стороны правительства этой страны. Если в отношении зарубежных компаний весомую роль сыграло значительное повышение уровня импортных пошлин (для грузовых техники с 10–15 до 25 %, а в отношении комбайнов — до 35 %), то по отношению к белорусским машиностроительным предприятиям российской стороной применялись различного рода административные меры ограничения: приостановка госзакупок белорусской техники, временный отказ от льготного кредитования и многое другое. В результате даже экспортные поставки «флагмана» отечественного машиностроения ПО «МТЗ» за последний год, как отмечают эксперты, сократились более чем на 50 % [1].

Таким образом, белорусские производители, вытесненные со своего основного рынка сбыта, не имея возможности значительного расширения продаж внутри своей страны, вынуждены сокращать объемы экспорта, а значит — и производства, что поставило многих из них на грань существования. В такой ситуации закономерно, что менеджеры белорусских предприятий в меньшей степени ориентируются на развитие бизнеса, резонно предпочитая мероприятия по сохранению существующего производственного и экспортного потенциала. Вместе с тем, вопреки сложившейся негативной ситуации, белорусские производители, на наш взгляд, интенсивнее, чем когда-либо, должны ориентировать свою деятельность именно на расширение бизнеса и повышение своей международной конкурентоспособности для последующей ускоренной его реализации по мере оживления мировой экономики.

В настоящее время международная конкурентоспособность машиностроительных предприятий не ограничивается такими традиционными параметрами, как «цена—качество» изго-

тавливаемой продукции и ее сервисное обслуживание. Одним из наиболее важных факторов конкурентоспособности, особенно в условиях значительного перепроизводства, сужения рынков и ужесточения конкурентного давления, является доступность продукции для потенциального потребителя. Речь идет как об организации разветвленной системы продвижения продукции на как можно большее количество рынков сбыта, так и о финансовом сопровождении этого процесса посредством льготного кредитования потребителей и/или лизинга, снижающих издержки потребления продукции и повышающих ее привлекательность.

Белорусское правительство достаточно активно действует в области разработки и внедрения целого ряда антикризисных мероприятий по повышению международной конкурентоспособности белорусских производителей, особенно машиностроительной отрасли. Наибольшее внимание уделяется развитию финансовых инструментов поддержания экспорта машиностроительной продукции. В этом ключе создана «Белорусская лизинговая компания» [12], заключено соглашение с российскими финансовыми учреждениями о возобновлении кредитования покупателей белорусской техники [13]. В последнем случае белорусское правительство обязуется погашать из государственного бюджета 2/3 процентных ставок по выданным кредитам. Данная мера призвана стимулировать покупательскую активность на наиболее важном российском направлении и в результате достичь некоторого перераспределения долей этого рынка в пользу белорусских производителей.

Важно подчеркнуть, что указанные мероприятия белорусского правительства направлены на поддержание зарубежной деловой активности отечественных машиностроительных компаний именно на рынке России, что опять же способствует закреплению прежней одновекторной направленности их экспорта. Вместе с тем, подобная концентрация усилий носит скорее оперативный характер и в стратегическом плане не решает проблем повышения международной конкурентоспособности белорусских производителей. Это связано с тем, что российское правительство, выбрав путь построения исключительно прагматичных отношений с соседними странами, всячески ограничивает присутствие на своем рынке белорусских производителей, продукция которых конкурирует с российской. Поэтому даже в контексте некоторой либерализации российской промышленной политики, возможной в рамках расширенного таможенного союза России, Беларуси и Казахстана, рассчитывать на значительное облегчение доступа на российский рынок, на наш взгляд, не приходится. Особенно негативная ситуация складывается в отношении таких крупных белорусских производителей, как ПО «Гомсельмаш» и РУП «МАЗ», имеющих достаточно мощных российских конкурентов — ОАО «Ростсельмаш»

и ОАО «КамАЗ» соответственно. Опираясь на значительное лобби в российских государственных кругах, указанные российские компании достаточно эффективно ограничивают конкурентное давление со стороны белорусских компаний не столько экономическими, сколько мерами политического и административного характера.

Несколько более радужными представляются перспективы сохранения и даже расширения стратегических позиций на российском рынке таких белорусских машиностроительных компаний, как ПО «МТЗ», ПО «БелАЗ», ПО «МЗКТ» и ОАО «Бобруйскагроماش». Это связано прежде всего с тем, что продукция указанных предприятий фактически не имеет сопоставимых аналогов российского производства. Наряду с этим от конкурирующей продукции зарубежных производителей белорусская выгодно отличается высокой долей содержания сырья и комплектующих российского производства, что позволяет ей рассчитывать не только на отсутствие административных барьеров продвижения, но и в некоторой степени привилегированное положение в российской системе госзакупок. Тем не менее, даже указанные предприятия в среднесрочной перспективе могут столкнуться со значительным ограничением расширения их деловой активности в России. Так, в настоящее время в этой стране активно развивается национальное тракторостроение. При этом ставка делается не столько на собственный технологический потенциал, по которому в указанной сфере российские компании не составляют весомой конкуренции белорусскому производителю. Ведется налаживание активного сотрудничества российских промышленных кругов с зарубежными производителями в области как организации их производственных мощностей на территории России, так и приобретения зарубежных компаний и/или технологий для их внедрения на российских предприятиях. Таким образом, не исключено, что, руководствуясь определенными интересами, российское правительство может пойти либо на содействие конкуренции в сегментах, которые ими еще не освоены, либо опять же на затруднение доступа белорусских производителей в тех сегментах, где будет достигнут определенный прогресс.

Поэтому одной из наиболее важных стратегических задач, стоящих сегодня перед белорусскими машиностроительными предприятиями, на наш взгляд, является налаживание действительно многовекторной внешнеэкономической деятельности при сохранении уже достигнутых рыночных позиций в традиционных для их экспортной деятельности странах и регионах. С этой целью ряд наиболее конкурентоспособных белорусских машиностроительных предприятий уже приступил к освоению ранее нетрадиционных для белорусского экспорта рынков отдельных географически отдаленных государств. При этом все большую популярность у белорусских производителей приобретает такая

форма выхода на зарубежные рынки, как организация на них предприятий промышленной сборки готовой продукции из экспортируемых с территории Республики Беларусь машинокомплектов. Первоначально апробации такой формы зарубежной деловой активности подверглась Россия. На территории последней функционируют сборочные предприятия таких белорусских машиностроительных компаний, как ПО «МТЗ», ПО «Гомсельмаш», ПО «Бобруйскагромаш» РУП «МАЗ», ОАО «Амкордор», и некоторых других. Однако в последние годы подобные действия отечественных производителей получили относительно широкое распространение и в других странах СНГ (Азербайджане, Армении, Казахстане и Украине), а также странах ЕС (Польше, Румынии, Латвии, Литве). Отдельный вектор организации зарубежной производственной активности, получивший в настоящее время импульс к развитию, представляет собой целый ряд стран так называемого дальнего зарубежья (Египет, Судан, Иран, Китай, Вьетнам, Аргентина, Венесуэла и некоторые другие) [10; 11].

Проведенное нами исследование зарубежной производственной активности белорусских машиностроительных предприятий в докризисный период показало, что наиболее эффективной для них являлась стратегия интернационализации, предполагающая формирование географически широко разветвленной сети зарубежных сборочных предприятий, организованных посредством неакционерных кооперационных соглашений [11]. Суть указанного подхода в том, что белорусские производители не участвуют в финансировании проектов, а концентрируются на технической и технологической их поддержке, обучении специалистов в области сборочных операций, контроле качества и поставке необходимого оборудования. Использование неакцио-

нерных кооперационных соглашений позволяет белорусским машиностроительным предприятиям активно развивать свою производственную деятельность за рубежом без риска инвестиционных потерь со своей стороны. Благодаря этому, белорусские производители, даже не обладая значительным объемом свободных инвестиционных ресурсов, имеют возможность широкого географического распространения своей производственной деятельности в масштабах всего мира. Кроме того, такой подход позволяет заинтересовать правительства и деловые круги стран-реципиентов в успешном развитии совместного проекта, так как местное сборочное предприятие находится в их собственности и под их непосредственным контролем. Использование в производственной сфере неакционерных кооперационных соглашений позволяет отечественным предприятиям, с одной стороны, эффективно преодолевать таможенно-тарифные барьеры стран-импортеров без значительных собственных затрат, а с другой — концентрировать свои инвестиционные ресурсы на организации разветвленной сети сбытовых подразделений, обладающих сравнительно большей экономической эффективностью. В указанном подходе особое внимание уделялось организационным аспектам повышения экономической эффективности зарубежной инвестиционной деятельности белорусских машиностроительных предприятий. На основании этого была предложена схема организации их зарубежной деловой активности, позволяющая оптимизировать распределение ограниченных инвестиционных ресурсов и обеспечить наибольшую капиталоотдачу от вложенных средств за счет их концентрации в наименее капиталоемких, но наиболее рентабельных звеньях производственного процесса (рис. 1) [11, с. 113].

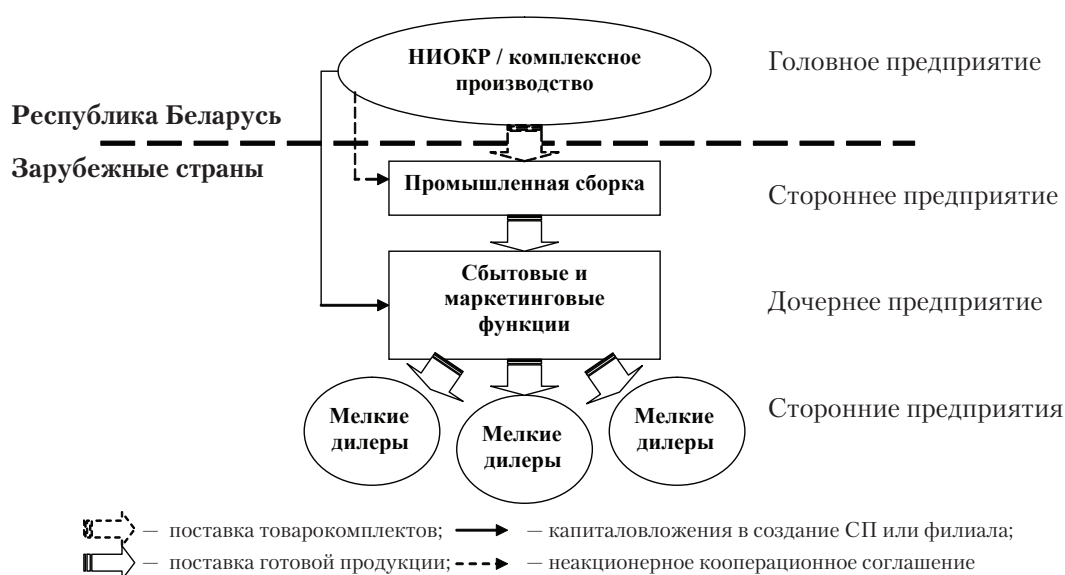


Рис. 1. Схема организации зарубежной деловой активности белорусских машиностроительных предприятий в докризисный период

В современных посткризисных условиях хозяйствования приоритеты международного развития белорусских производителей, на наш взгляд, переходят от достижения максимального уровня экономической эффективности зарубежной деловой активности в сторону первоочередной ориентации на поддержание необходимого для расширенного воспроизводства объема продаж. Другими словами, проблема освоения новых и перспективных рынков сбыта является первоочередной стратегической установкой. Кроме того, в современных условиях эффективность описанной выше стратегии интернационализации деловой активности белорусских машиностроительных предприятий вызывает некоторые сомнения.

Во-первых, это связано с тем, что в настоящее время проблематично подобрать зарубежных партнеров для неакционерных кооперационных соглашений, готовых инвестировать собственные средства в организацию промышленной сборки белорусской продукции. Во-вторых, правительства большинства стран-импортеров переориентировались на скрытые и нетрадиционные меры протекционистской поддержки собственных, пусть и не самых конкурентоспособных, производителей, выражающиеся, прежде всего, в нетарифных ограничениях.

Таким образом, в настоящее время для расширения экспортной деятельности белорусских производителей и обретения ими весомой роли на отраслевых рынках недостаточно эффективно организовать сборку и сбыт продукции. Указанные меры не приносят желаемого результата ни белорусскому производителю, который стремится снизить барьеры проникновения, ни странам-реципиентам, заинтересованным в притоке в страну современных технологий и производств с высокой добавленной стоимостью. В законодательстве многих, прежде всего развивающихся, государств все чаще ограничивается практика организации на их территории предприятий промышленной сборки завезенных из-за рубежа товарокомплектов. Для того чтобы их продукция признавалась национальной и на нее не распространялись ограничительные меры при ее производстве, требуется использование определенной доли (часто достигающей 50 %) местных частей. Это означает, что для действительно глубокого проникновения на зарубежные рынки и эффективного закрепления на них своих рыночных позиций перед производителями возникает вопрос организации на их территории комплексных производств, выполняющих широкий спектр технологических операций.

Перенесение за рубеж комплексного производства сопряжено с целым рядом трудностей. Основные из них связаны с непоставимо более высоким по сравнению с организацией промышленной сборки уровнем технологического риска. Поэтому белорусским компаниям, организующим за рубежом комплексное производство, нецелесообразно использовать кооперацион-

ные формы организации бизнеса. Предпочтение должно отдаваться как можно большему контролю над зарубежным производством, что, конечно же, потребует вовлечения беспрецедентных для отечественной деловой практики объемов инвестиционных ресурсов.

Несмотря на высокую затратность и рискованность подобного подхода, он представляется нам наиболее своевременным и перспективным, с точки зрения посткризисного завоевания устойчивых конкурентных позиций. В настоящее время, на наш взгляд, именно инвестиционная составляющая может быть положена в основу нового внешнеэкономического курса белорусской машиностроительной отрасли. Во-первых, это связано с тем, что в современных условиях глобального экономического кризиса белорусские компании имеют возможность создать и/или приобрести в свою собственность зарубежные объекты производственно-сбытового назначения с наименьшими капиталовложениями. И, во-вторых, после оживления мировой экономики, которое ожидается через несколько лет, белорусские компании в случае своевременной организации широко разветвленной зарубежной производственно-сбытовой и сервисной системы смогут использовать ее в качестве основного инструмента в борьбе со своими конкурентами, сворачивающими в настоящее время свои зарубежные подразделения. Последнее обусловлено тем, что большинство крупных зарубежных компаний представляют собой корпоративные структуры (акционерные общества), на деятельность которых значительное влияние оказывают частные акционеры, заинтересованные в достижении максимальной отдачи от вкладываемых ими средств. В отличие от своих конкурентов белорусские государственные производители могут рассчитывать на значительную помощь и понимание со стороны государства (являющегося их основным собственником), в том числе в вопросе перспективного, но временно, возможно, нерентабельного инвестирования.

Географическое расположение зарубежных комплексных производств должно предполагать обязательную их ориентацию на крупные рынки сбыта. На наш взгляд, целесообразным является не столько формирование географически разветвленной производственной системы, сколько организация нескольких крупных производств, деятельность которых охватывала бы все близлежащие страны. В качестве регионов-реципиентов крупных комплексных производств могут выступать географически отдаленные регионы и интеграционные объединения. Белорусским производителям наибольшее внимание целесообразно уделять странам и регионам, находящимся на сравнительно равном или относительно низком уровне социально-экономического и технологического развития. Такие государства особенно заинтересованы в становлении и развитии собственной промышленной базы посредством зарубежных капиталовложений в крупные производ-

ственные проекты. Под их реализацию белорусские компании смогут получить различного рода льготы и преференции. По мнению ряда специалистов, особое внимание должно уделяться африканскому, азиатскому и латиноамериканскому регионам [5, с. 135–136]. Однако дополнительно стоит выделить ближневосточный регион, обладающих определенной спецификой, некоторой целостностью и обособленностью [4]. Таким об-

разом, в перспективе белорусским производителям уместно ориентироваться на создание четырех крупных региональных подразделений, осуществляющих широкий спектр производственных операций и отвечающих за удовлетворение спроса всего региона базирования. Схематично предлагаемая нами зарубежная производственно-сбытовая система белорусских машиностроительных предприятий представлена на рис. 2.

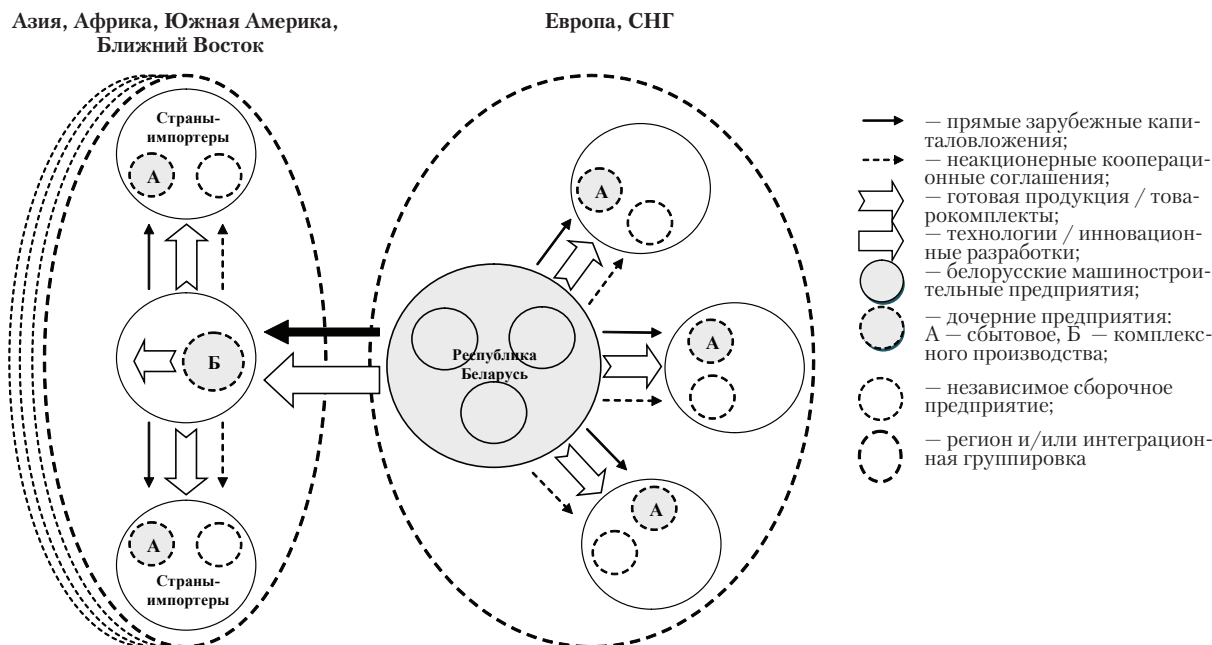


Рис. 2. Схема организации зарубежной деловой активности белорусских машиностроительных предприятий в посткризисный период

Положительную роль должна сыграть широко распространенная практика функционирования интеграционных объединений в рамках каждого из названных регионов. Имея комплексное производство в одной из стран — участниц регионального интеграционного объединения белорусские машиностроительные предприятия смогут рассчитывать на беспрепятственный доступ к рынкам других стран-участниц. Более того, тесная интеграция белорусских производителей в экономическую систему страны-реципиента позволит им рассчитывать на поддержку со стороны местных политических и деловых кругов не только в отношении внутренних закупок, но и в вопросе освоения рынков соседних государств.

По сравнению с традиционной централизованной деятельностью, когда производство осуществляется лишь на территории Беларуси и потом экспортируется за рубеж, предлагаемая схе-

ма организации зарубежной производственной системы имеет ряд неоспоримых преимуществ. Во-первых, перенесение комплексного производства непосредственно на территорию рынков сбыта позволит не только снизить таможенные расходы, но и значительно сократить издержки транспортировки и логистического ее сопровождения. Во-вторых, приближение процесса производства продукции к месту ее конечного потребления позволит лучше учитывать особенности местных потребителей. Возможна даже разработка модификаций продукции, ориентированной исключительно на региональный рынок, что позволило бы значительно расширить объемы сбыта. В-третьих, ставка на крупные региональные производственные центры позволит, даже несмотря на некоторую диверсификацию производимой продукции, достигать «эффекта масштаба» ее производства.

ЛИТЕРАТУРА

1. Алесин, А. Поздно — значит никогда / А. Алесин // Белорусы и рынок. 2009. № 45. С. 13.
2. Алесин, А. Риск опоздать навсегда / А. Алесин // Там же. № 40. С. 16.
3. Алесин, А. Чтобы не сойти с трассы / А. Алесин // Там же. 2010. № 3. С. 14.
4. Аль-Момани, М. Формирование и реализация стратегии производства и продвижения сложнотехнической продукции на рынок арабских стран: дис. ... канд. экон. наук: 08.00.05 / М. Аль-Момани. Минск, 2007.
5. Анисько, О. Г. Выбор предпринимательских мест за рубежом (на примере автомобильной отрасли стран Центральной и Восточной Европы и СНГ): дис. ... канд. экон. наук: 08.00.14 / О. Г. Анисько. Минск, 2006.

6. Годовой отчет ОАО «КамАЗ» 2008 [Электронный ресурс] // ОАО «КамАЗ». Режим доступа: <http://www.kamaz.ru/ru/investor/stock/annual_report/>. Дата доступа: 21.01.2010.
7. Головачев, А. С. Экспорт продукции белорусского автомобилестроения: состояние и перспективы / А. С. Головачев, В. Н. Бабарыкин // Белорус. экон. журн. 1999. № 2. С. 40–46.
8. Данильченко, А. В. Транснационализация промышленного и банковского капитала / А. В. Данильченко, Д. С. Калинин, О. Г. Ковшевич. Минск: БГУ, 2007.
9. Калинин, Д. С. Интернационализация производственной деятельности белорусских предприятий сельхозмашиностроения / Д. С. Калинин // Научно-инновационная деятельность и предпринимательство в АПК: проблемы эффективности и управления: сб. науч. ст. 2-й Междунар. науч.-практ. конф., Минск, 17–18 мая 2007 г.: в 2 ч. / Белорус. гос. аграр. техн. ун-т; под ред. Г. И. Гануша [и др.]. Минск, 2007. С. 184–187.
10. Калинин, Д. С. Транснационализация деловой активности машиностроительных предприятий России и Беларуси: сравнительный анализ / Д. С. Калинин // Журн. междунар. права и междунар. отношений. 2008. № 3. С. 94–99.
11. Калинин, Д. С. Формирование стратегии интернационализации машиностроительных предприятий Республики Беларусь: дис. ... канд. экон. наук: 08.00.14 / Д. С. Калинин. Минск, 2008.
12. О некоторых вопросах совершенствования лизинговой деятельности в Республике Беларусь: Указ Президента Респ. Беларусь от 24 сент. 2009 г. № 465 [Электронный ресурс] // Национальный правовой интернет-портал Республики Беларусь. Режим доступа: <<http://www.pravo.by/webnpa/text.asp?r=6&RN=P30900465>>. Дата доступа: 21.01.2010.
13. О некоторых мерах по реализации товаров, произведенных в Республике Беларусь: Указ Президента Респ. Беларусь от 24 сент. 2009 г. № 466 [Электронный ресурс] // Там же. Режим доступа: <<http://www.pravo.by/webnpa/text.asp?r=6&RN=P30900466>>. Дата доступа: 21.01.2010.
14. Принята новая стратегия ОАО «КамАЗ» [Электронный ресурс] // ОАО «КамАЗ». Режим доступа: <<http://www.kamaz.ru/ru/news/2009/12/18>>. Дата доступа: 21.01.2010.
15. Протасеня, В. С. Маркетинговая концепция модернизации машиностроения / В. С. Протасеня // Белорус. экон. журн. 2005. № 4. С. 102–113.
16. Хамчуков, Д. Ю. Основные направления повышения конкурентоспособности машиностроительного комплекса Республики Беларусь: дис. ... канд. экон. наук: 08.00.05 / Д. Ю. Хамчуков. Минск, 2008.

«Повышение международной конкурентоспособности белорусских машиностроительных предприятий в условиях посткризисного развития мировой экономики» (Дмитрий Калинин, Ху Цзунь Жун)

В современных условиях хозяйствования, характеризующихся негативными последствиями глобального экономического кризиса, перед белорусскими машиностроительными предприятиями возникает амбициозная и, вместе с тем, достаточно сложная задача – побороться за сохранение своего экспортного потенциала и последующее расширение конкурентных позиций по мере посткризисного оживления мировой экономики. Концептуальной основой реализации этой уникальной возможности может послужить повышение международной конкурентоспособности отечественных производителей, прежде всего, посредством реорганизации их организационно-экономических структур и разработки инновационных стратегий освоения ими зарубежных рынков. Исходя из указанной проблемы, цель данной статьи – разработка концептуального подхода к повышению международной конкурентоспособности белорусских машиностроительных предприятий в части совершенствования стратегии их экономической интернационализации и ее адаптации к современным условиям посткризисного развития мировой экономики.

В статье раскрывается сущность и осуществляется сравнительный анализ двух альтернативных подходов к организации зарубежной деловой активности белорусских машиностроительных предприятий. В результате исследования выявлено, что в современных посткризисных условиях хозяйствования все большую актуальность и целесообразность приобретает ускоренное развитие многовекторности и производственно ориентированной транснационализации их деловой активности.

«Raising International Competitiveness of Belarusian Engineering Enterprises in Post-crisis Development of the World Economy» (Dmitry Kalinin, Hu Junrong)

Contemporary economy, characterized by the negative effects of the global economic crisis, raises before Belarusian engineering enterprises an ambitious and at the same time, a rather difficult task – to fight for the preservation of its export potential and subsequent expansion of the competitive position as a post-crisis recovery in the global economy. The conceptual basis for the implementation of this unique opportunity can be raising in the international competitiveness of domestic producers, primarily through the reorganization of their organizational and economic structures and development of innovative strategies for the development of overseas markets. Based on these perspectives, the purpose of this article is the development of a conceptual approach to improve the international competitiveness of Belarusian engineering enterprises in terms of improving the strategy of their economic internationalization and their adaptation to modern conditions of the world economy post-crisis development.

The article shows the essence and makes a comparative analysis of two approaches to organization of foreign business activity of Belarusian engineering enterprises. The study found that in today's post-crisis management conditions accelerated development of multi-vector and production-oriented internationalization of their business is of increasing relevance and expedience.

Статья поступила в редакцию в феврале 2010 г.