

Рис. 1. Дерево целей участников ИСД

Построение дерева целей является первым этапом формализации процесса ИСД и позволяет найти подходы к моделированию этого процесса.

**СПИСОК ЦИТИРОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ**

1. Николаев, В.И. Системотехника: методы и приложения / В.И. Николаев, В.М. Брук – Л.: Машиностроение, 1985.
2. Уткин, Э.А. Мотивационный менеджмент. – М.: ЭКМОС, 1999.

Материал поступил в редакцию 20.06.12

**PAULIUCHUK Y., SHUTS V., YARASHEVICH A. The tree of the purposes of participants of the investment – construction project**

Stage of substantiation of the concept of the project of investment - construction activity is a major and complex. The importance is determined by the price of error when making a decision on participation in the project. The difficulty lies in the absence of the project components, which can be reliably estimated. Methods of evaluation of the project to substantiate the plan selected from the General theory of complex systems.

In article classified the construction of premises as objects of investment and determined by the participants of the process. The goals of all the participants of the project investment and construction activities are presented in the form of a tree, with four levels of hierarchy.

Builds a tree of the purposes is the first stage of formalization of the process of investment -construction activity and allows you to find approaches to the construction of models of this process.

УДК 334.72

**Крамаренко А.К.**

**ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ В БИЗНЕСЕ. ОСОБЕННОСТИ ВЫХОДА МАЛЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ НА ЗАРУБЕЖНЫЕ РЫНКИ**

**Введение.** В условиях глобализации мировой экономики малые предприятия, освоившие новые формы и методы международного сотрудничества и внедрившие инновационные подходы в производстве и управлении, начали активно участвовать во внешнеэкономической деятельности, рассматривая ее как стратегическую альтернативу ведения бизнеса. Так, например, в странах Западной Европы предпринимательские структуры формируют до 70% внешнеторгового оборота, в соседней Польше, странах Прибалтики – до 45% [3].

Сегодня в Республике Беларусь пока крупные предприятия формируют основу ВЭД страны, однако присутствие малого бизнеса постепенно возрастает (табл. 1).

Таким образом, на современном этапе предпринимательские структуры Беларуси увеличивают свой вклад во внешнеторговый оборот страны, стремясь повысить свою устойчивость и конкурентоспособность с долгосрочной точки зрения.

Участие во внешнеэкономической деятельности требует форми-

рования общей стратегии выхода на зарубежный рынок. Рассмотрим приоритетность стратегий малых предпринимательских структур при выходе на внешний рынок (рис. 1).

Методика формирования международной стратегии малой предпринимательской структуры должна, прежде всего, включать выбор странового рынка, а также способа выхода на него. При этом предприятию необходимо проанализировать внешнюю и внутреннюю среду, определить ключевые факторы успеха и ключевые компетенции.

Выделяют три основные формы организации международной деятельности: экспорт, совместное предприятие и прямое владение. Так, наиболее распространенной стратегией выхода на внешний рынок является экспорт. Экспорт является наиболее простым способом выхода на зарубежный рынок, т.к. требует наименьших затрат ресурсов. Предприятие может экспортировать свой товар двумя способами. Можно воспользоваться услугами независимых международных маркетинговых посредников (косвенный маркетинг) или проводить

Крамаренко А.К., магистрант кафедры управления, экономики и финансов Брестского государственного технического университета. Беларусь, БрГТУ, 224017, г. Брест, ул. Московская, 267.

Таблица 1. Внешнеэкономическая деятельность предприятий Республики Беларусь

Года	Внешнеторговый оборот				Доля МП, участвующих в ВЭД, %
	крупные предприятия, млн долл.	темпы роста участия крупных предприятий во ВЭД, %	малые предприятия млн долл.	темпы роста участия малых предприятий во ВЭД, %	
1	2	3	4	5	6
2005	32 687	100,0	6 973	100,0	21,3
2006	42 085	128,8	10 069	144,4	23,9
2007	52 968	125,9	8 056	80,0	15,2
2008	71 952	135,8	12 113	150,4	16,8
2009	49 873	39,3	15 191	125,4	30,5
2010	60 168	120,6	23 869	157,1	33,7
2011	85 100	141,4	29 785	124,8	35,0

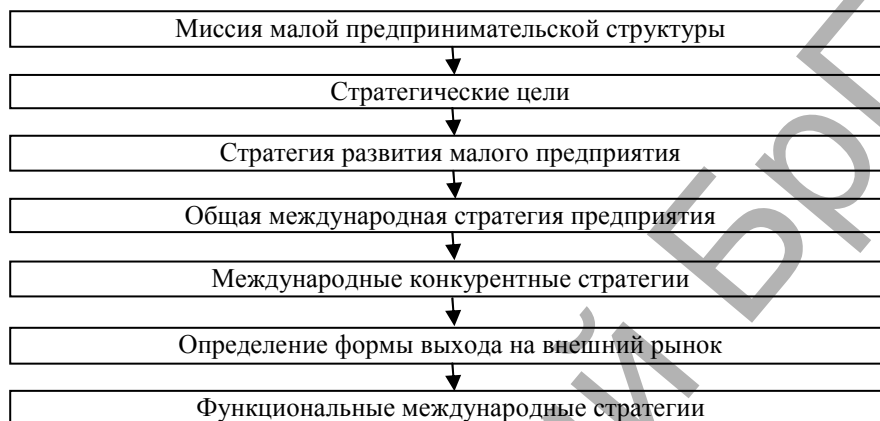


Рис. 1. Иерархия стратегий малой предпринимательской структуры при выходе на внешний рынок

экспортные операции самостоятельно (прямой экспорт). Практика косвенного экспорта наиболее распространена среди компаний, начинающих свою экспортную деятельность, так как она требует меньших финансовых средств и связана с меньшим риском. Некоторые предприятия предпочитают экспортировать свои товары напрямую посредникам, находящимся на внешнем рынке. Выгодным отличием этого вида экспорта является повышение контроля предприятия над товарами, вывезенными на внешний рынок. К недостаткам можно отнести дополнительные затраты, возникающие в данном случае.

**Совместная предпринимательская деятельность** отличается от экспорта тем, что в данном случае формируется партнерство. Деятельность совместных предприятий может осуществляться в одной из следующих форм: лицензирование, производство или управление по контрактам, совместное владение. Лицензирование дает иностранным фирмам права на процесс производства, торговые знаки, торговые марки, патенты или коммерческие секреты в обмен на комиссионные или роялти (лицензионные платежи). **Контракт на производство** означает, что фирма соглашается, чтобы иностранная компания производила свою продукцию в данной стране. Фирма же осуществляет маркетинг самих изделий и предоставляет управленческий опыт. **Предприятия совместного владения** фирмы создают чаще всего для снижения издержек и распределения коммерческого риска.

**Прямое владение** – наиболее полная, но и более рискованная форма вовлечения в деятельность на зарубежном рынке. Фирма занимается производством, маркетингом и т.п. в других странах без участия каких-либо партнеров. Преимуществом этой формы состоят в экономии затрат труда и транспортных расходов, самостоятельном определении долгосрочных перспектив деятельности, лучше приспособлении товаров и планов маркетинга к местным особенностям и др. [2].

Анализ деятельности белорусских МП показал, что при выходе на внешние рынки наиболее часто применяются такие формы, как косвенный экспорт, создание совместных предприятий, интернет-торговля, договорная специализация. В то время как крупные предприятия пред-

почитают использовать экспортную деятельность и прямое инвестирование (создание дочерних компаний, сборочных производств).

Попробуем выделить и сравнить особенности ВЭД малых и крупных предприятий (табл. 2).

Значительная роль в развитии ВЭД МП принадлежит государству. С помощью валютной, денежной, налоговой политик и иных инструментов государство осуществляет регулирование экспорта и импорта для успешного развития национальной экономики. Посредством указанных мер государство обеспечивает национальным производителям наиболее благоприятные условия на внутреннем и внешних рынках. Так, например, в странах ЕС реализуется специальная программа финансовой поддержки ВЭД, участниками которой могут стать компании всех секторов экономики. Предприятия получают госпомощь на публикации, открытие точек продаж за границей, проведение презентаций и др. В странах Балтийского региона правительство компенсирует до 50 % расходов фирмы на оплату работы зарубежных представительств, консалтинговые услуги и др. [3].

Сегодня в Республике Беларусь стимулирование внешнеэкономической деятельности малых предприятий является одним из приоритетных направлений развития. Поддержка малого предпринимательства в стране осуществляется в соответствии с Государственной программой поддержки малого предпринимательства, а также отраслевыми и региональными программами поддержки, предусматривающими как информационную, так и финансовую помощь субъектам хозяйствования, создание соответствующей инфраструктуры.

**Заключение.** Анализируя опыт зарубежных стран, можно выделить основные правительственные меры по поддержке экспортно-ориентированных малых предприятий, способствующих повышению конкурентоспособности их продукции:

1. Мониторинг зарубежного законодательства.
2. Проведение маркетинговых исследований внешних рынков.
3. Создание товаропроводящей сети, включающей систему доставки и сбыта продукции.
4. Разработка бизнес-планов для выхода малых предприятий на зарубежные рынки.

Таблица 2. Сравнительная характеристика внешнеэкономической деятельности малых и крупных предприятий

Критерий	Крупные предприятия	Малые предприятия
1	2	3
Цели выхода на зарубежные рынки	- расширение рынков сбыта; - экономия издержек за счет эффекта масштаба; - получение дополнительной прибыли	- закрепление на рынке; - обеспечение конкурентного превосходства
Географическая диверсификация	широкая диверсификация (рынки Западной и Восточной Европы, Америки), государственная координация	узкая диверсификация, ограниченность рынков сбыта (преимущественно страны Таможенного союза, СНГ)
Формы (стратегии)	преобладает прямая экспортная деятельность и прямое инвестирование (дочерние компании, сборочные производства, представительства)	преобладает косвенный экспорт, создание совместных предприятий, международный лизинг, фран-чайзинг, интернет-торговля
Структура экспорта	нефть и нефтепродукты, продукция машиностроения, химической промышленности, калийные удобрения	запчасти для автомобилей и тракторов, строительные изделия, продукты питания, услуги
Маркетинговая деятельность	широкие маркетинговые возможности, развитая маркетинговая служба	недостаток квалифицированных специалистов, привлечение сторонних организаций
Информационное обеспечение	свободный доступ к информационным ресурсам	трудности доступа к информации, необходимость привлечения специалистов
Инновационный фактор	менее инновационны, нововведения требуют значительных затрат времени	склонность к инновациям, быстрая реакция на изменение потребительского спроса
Каналы товародвижения	разветвленная сеть, включает множество участников (представительства, торговые дома, опто-розничные склады, фирменные магазины)	как правило, ограничивается построением дилерской сети, привлечением посредников
Финансовые возможности	наличие собственных инвестиционных активов, активная поддержка государства и банковских структур	ограниченность ресурсов, необходимость привлечения средств

- Обучение персонала технологиям продаж продукции, системе контроля качества.
- Специальные меры по налоговым льготам в отношении рекламы продукции и модернизации производства экспортноориентированной продукции и др.

Таким образом, активное участие во внешнеэкономической деятельности позволит предпринимательским структурам обеспечить долгосрочные конкурентные преимущества в глобальной экономике. Четкое понимание основных путей выхода малых предприятий на внешний рынок позволит избежать возможных ошибок и будет способствовать скорейшей адаптации субъектов на мировом рынке.

#### СПИСОК ЦИТИРОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ

- Доронин, А.И. Бизнес-разведка. – М.: Издательство «Ось-89», 2002. – 288 с.
- Карпова, С.В. Международный маркетинг. – М.: Издательство «Экзамен», 2008. – 238 с.
- Праневич, А.А. Малое, среднее предпринимательство и международный бизнес: новые возможности и старые проблемы / А.А. Праневич: БГЭУ // Экономический рост Республики Беларусь: глобализация, инновационность, устойчивость. – Т. 2. – С. 241–242.

Материал поступил в редакцию 20.04.12

#### KRAMARENKO A.K. International economic activity in business. The exit of small enterprises to foreign markets. Main features

In the article the author analyzes features of enterprise structures and their participation in the international economic activity, compares foreign trade activities of small and large enterprises, also determines the role of state support to an export-oriented business (for instance, the experience of foreign countries and the situation in the Republic of Belarus).

УДК 338.24 502.175

Будурян Т.А., Филиппова Т.В.

### СОВРЕМЕННЫЕ ТЕНДЕНЦИИ КОРПОРАТИВНОГО ЭКОЛОГИЧЕСКОГО МЕНЕДЖМЕНТА

**Введение.** На современном этапе развития общества вопросы охраны окружающей среды и рационального природопользования приобретают приоритетную направленность. Очевидно, что экологические проблемы приобретают глобальный характер, а от негативных последствий их воздействия не может быть застрахована ни одна страна. Чтобы сохранить природную среду, общество должно изменить свое поведение как на индивидуальном, так и на коллективном уровнях. Изменение экологического сознания, экологической политики, принципов природопользования стало жизненно важным. Это потребовало соответствующей реакции со стороны компаний и предприятий, что в конечном итоге, вылилось в разработку методов

экологического управления, или менеджмента. Таким образом, особое значение приобретает система отношений и одновременно совокупность методов, управляющих решением многообразных природно-ресурсных и экологических проблем, возникающих на различных уровнях экономической иерархии, – от предприятия до глобальной экономики.

**Региональные экологические проблемы, требующие принятия управленческих решений.** Экологическую ситуацию в Беларуси формируют проблемы, связанные с текущим функционированием народнохозяйственного комплекса страны, внешними

Будурян Т.А., ст. преподаватель кафедры менеджмента Брестского государственного технического университета.  
Филиппова Т.В., ассистент кафедры менеджмента Брестского государственного технического университета.  
Беларусь, БрГТУ, 224017, г. Брест, ул. Московская, 267.