

УЧРЕЖДЕНИЕ ОБРАЗОВАНИЯ ФЕДЕРАЦИИ ПРОФСОЮЗОВ БЕЛАРУСИ
«МЕЖДУНАРОДНЫЙ УНИВЕРСИТЕТ «МИТСО»
Кафедра мировой экономики и финансов
МИНИСТЕРСТВО ФИНАНСОВ РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ
НАЦИОНАЛЬНАЯ АКАДЕМИЯ НАУК БЕЛАРУСИ
Институт экономики

ВЕКТОРЫ ФИНАНСОВО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ В УСЛОВИЯХ ГЛОБАЛИЗАЦИИ

**Материалы
Международной научно-практической конференции
г. Минск, 26 апреля 2012 г.**

Минск
2012

УДК 338(100)
ББК 65.5
В26

Редакционная коллегия:

Королев Ю.Ю., кандидат экономических наук (гл. ред.);
Кисель Л.П., кандидат исторических наук;
Кочетов Н.В., кандидат технических наук

Рецензенты:

Турбан Г.В., кандидат экономических наук, доцент, зав. кафедрой международного бизнеса УО «БГЭУ»;

Базылева А.И., кандидат экономических наук, доцент кафедры мировой экономики и финансов Международного университета «МИТСО»

Векторы финансово-экономического развития в условиях глобализации : материалы Междунар. науч.-практ. конф., Минск, 26 апр. 2012 г. / редкол. Ю.Ю. Королев (гл. ред.), Л.П. Кисель, Н.В. Кочетов. — Минск : Международн. ун-т «МИТСО». — 416 с.

ISBN 978-985-497-186-5.

В сборнике материалов конференции рассматривается широкий спектр проблем, связанных с современным процессом глобализации, перспективами ее развития. Устанавливаются причины, препятствующие переходу белорусской экономики на новую траекторию роста. В рамках этих направлений изучаются темы: функционирование финансовой системы и ее влияние на развитие общества; тенденции развития национальных и мировых рынков в условиях финансовых кризисов; интеграция Республики Беларусь в мировое экономическое пространство.

Адресуется научным работникам, преподавателям, студентам и аспирантам экономических вузов, государственным служащим и иным практическим работникам.

УДК 338(100)
ББК 65.5

ISBN 978-985-497-186-5 © Коллектив авторов, 2012

© Международный университет «МИТСО», 2012

ПРЕДИСЛОВИЕ

Многовекторность, прагматизм и последовательность внешней политики Беларуси, провозглашенные Президентом Республики Беларусь А.Г. Лукашенко, определяют сегодня необходимость глубокого и всестороннего исследования всех социально-экономических процессов в аспекте их взаимосвязи и взаимообусловленности глобальными мировыми процессами.

Положение о многовекторности как платформе внешне-политической стратегии республики получило развитие во второй половине 1990-х гг. и стало логическим результатом укрепления ее государственного суверенитета.

В современных условиях усиления процессов глобализации и необходимости преодоления последствий глобального экономического кризиса проблемы функционирования финансовой системы государства, вопросы интеграции национальных рынков в мировые и обеспечение финансово-экономической стабильности национальных экономик приобретают особую актуальность.

Участниками международной научно-практической конференции «Векторы финансово-экономического развития в условиях глобализации» в докладах, статьях, научных сообщениях анализируются причины, предпосылки и этапы процесса глобализации, переосмысливаются различные трактовки ее сущности. Большое внимание обращено на перспективы, результаты и последствия глобализации для нашей страны, ее территории и регионов. Затрагиваются различные социально-экономические, политические и правовые аспекты глобализации, а также связанные с этим проблемы имиджа и репутации Республики Беларусь на международном уровне.

Материалы сборника представлены тематическими блоками:

1. Актуальные проблемы функционирования финансовой системы и их влияние на развитие общества.
2. Тенденции развития национальных и мировых рынков в условиях глобализации.
3. Проблемы и направления развития государства в условиях глобализации и финансовых кризисов.
4. Проблемы интеграции Республики Беларусь в мировое экономическое пространство.

Сборник материалов подготовлен коллективом авторов УО ФПБ «Международный университет «МИТСО», Министерства финансов Республики Беларусь, Института экономики НАН Беларуси, ведущих вузов Беларуси и Украины.

ПЛЕНАРНОЕ ЗАСЕДАНИЕ

Т. Н. Рыбак

*Начальник главного управления регулирования
бухгалтерского учета, отчетности и аудита
Министерства финансов Республики Беларусь,
канд. экон. наук, доцент*

НАПРАВЛЕНИЯ РАЗВИТИЯ БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЕТА В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ

Республика Беларусь, как и многие другие страны, вовлечена в процесс конвергенции национальных учетных систем с принципами и подходами Международных стандартов финансовой отчетности (далее — МСФО). Ориентация на МСФО обусловлена как тенденцией глобализации в сфере экономики, так и необходимостью полноценной интеграции республики в мировое экономическое пространство.

Концептуальные основы развития национальной системы бухгалтерского учета определены в проекте нового Закона Республики Беларусь «О бухгалтерском учете и отчетности» (далее — проект Закона). В проекте Закона предусмотрено закрепление применения МСФО в Республике Беларусь по направлениям:

- обязательное применение МСФО общественно значимыми организациями, к которым отнесены банки, небанковские кредитно-финансовые организации, страховые организации, открытые акционерные общества, ценные бумаги которых допущены к обращению через организаторов торговли ценными бумагами;
- использование МСФО в качестве основы для разработки нормативных правовых актов по бухгалтерскому учету и отчетности.

Для обязательного применения МСФО общественно значимыми организациями предусмотрено принятие МСФО в порядке, установленном Советом Министров Республики Беларусь и Национальным банком Республики Беларусь. В проекте Закона определены общие требования к представлению и публикации отчетности, составленной в соответствии с МСФО.

Преобразование системы нормативных правовых актов о бухгалтерском учете и отчетности в Республике Беларусь предлагается реализовать посредством введения в иерархию нормативных правовых актов национальных стандартов по бухгалтерскому учету и отчетности с закреплением в них принципов формирования и общих требований к раскрытию информации в отчетности. Конк-

ретные методики получения этой информации и детальное определение ее содержания будут прописываться в инструкциях по бухгалтерскому учету и отчетности.

Приведенный в проекте Закона состав бухгалтерской отчетности (бухгалтерский баланс, отчет о прибылях и убытках, отчет об изменении собственного капитала, отчет о движении денежных средств) полностью соответствует МСФО. Для некоммерческих организаций (за исключением бюджетных организаций) предусмотрен сокращенный состав бухгалтерской отчетности (бухгалтерский баланс, отчет о прибылях и убытках, отчет о целевом использовании полученных средств).

Применение МСФО требует наличия высококвалифицированных бухгалтеров, способных применять профессиональное суждение. От профессионального уровня бухгалтера зависит степень доверия пользователей к отчетности. Поэтому в проекте Закона расширены полномочия главных бухгалтеров и повышены требования к ним. Предусмотрена национальная сертификация специалистов, претендующих на должность главного бухгалтера общественно значимой организации.

Для создания инфраструктуры применения МСФО в Республике Беларусь необходимо осуществление комплекса взаимосвязанных мероприятий и решения ряда задач. Назовем наиболее важных из них.

Представители белорусского профессионального сообщества не вовлечены в процесс нормотворчества и развития международных стандартов. Это чревато невозможностью оперативно вносить изменения в отечественное законодательство по бухгалтерскому учету и отчетности при обновлении МСФО. Решение данного вопроса представляется в развитии взаимоотношений с Комитетом по МСФО и получении возможности доведения национальной позиции при разработке и совершенствовании международных стандартов.

В Беларуси пока не решена проблема с получением текстов МСФО. Для их применения на территории Республики Беларусь Министерством финансов проводится работа по заключению соглашения с Фондом Комитета по МСФО об отказе от авторских прав на ограниченных территориях.

Применение МСФО приведет к необходимости усиления государственного надзора за их соблюдением. Это, возможно, потребует создание специального контролирующего органа, следуя примеру других государств. Например, в Германии образована Федеральная организация по финансовому надзору, в Великобритании — Совет по финансовой отчетности, в Турции — Совет по рынкам капиталов, в Казахстане — Агентство по финансовому надзору.

Серьезные проблемы развития бухгалтерского учета в Беларуси находятся в сфере экономического образования. В республике отсутствует централизованная система подготовки и повышения квалификации специалистов по МСФО. В последнее время отмечается заинтересованность профессиональной общественности в получении международных сертификатов и дипломов. Знание МСФО в рамках этих документов необходимо и полезно для довольно ограниченного круга специалистов уровня главных бухгалтеров и методологов министерств, ведомств, крупных предприятий, активно работающих с зарубежными партнерами, ведущих аудиторов. Для рядовых практикующих бухгалтеров считаем необходимым наличие специальной программы по их национальной сертификации, основу которой составят отечественные нормативные документы, регулирующие ведение бухгалтерского учета и составление отчетности, и базовые положения МСФО.

Реформирование бухгалтерского учета потребует реализации комплекса мер по совершенствованию базового профессионального бухгалтерского образования: внесение изменений в содержание учебных программ средних и высших учебных заведений с ориентацией на углубленное изучение МСФО и формирование навыков применения их на практике; создание соответствующего учебно-методического обеспечения; подготовка преподавателей и др.

Гармонизация национальной системы бухгалтерского учета с принципами и подходами МСФО и создание инфраструктуры применения МСФО будет способствовать созданию информационной совокупности, адекватно отражающей новые глобальные хозяйственные явления и процессы и удовлетворяющей потребности заинтересованных пользователей.

С. Н. Павловская

И. о. зав. сектором Межгосударственной экономической интеграции Института экономики НАН Беларуси, канд. экон. наук

ЕВРОПЕЙСКИЙ ВЕКТОР БЕЛОРУССКОЙ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКОЙ СТРАТЕГИИ

Европейский союз является одним из наиболее значимых мировых экономических центров. Этот крупнейший в мире экономический и политический союз с общим рынком основан на свободе передвижения товаров, услуг, людей и капиталов. Евросоюз включает 27 промышленно развитых стран с совокупным ВВП в размере 11,8 трлн евро (28 % общемирового). На Евросоюз также приходится около 20 % глобальной торговли.

Стратегический характер партнерства между Республикой Беларусь и Европейским союзом особенно заметен в контексте эко-

номических связей. Беларусь в торговле со странами Евросоюза за январь–ноябрь 2011 г. достигла положительного сальдо в объеме 6,316 млрд долл. США. При этом экспорт достиг 14,064 млрд долл. США и возрос почти в 2,2 раза (217,6 %), импорт – 7,748 млрд долл. США (118,3 %). На долю ЕС приходится около половины экспортируемых Республикой Беларусь услуг.

К числу европейских стран, с которыми Беларусь имеет наиболее развитые торгово-экономические связи, относятся Германия, Польша, Нидерланды, Латвия, Италия, Литва, Бельгия, Франция, Великобритания, Чехия, Швеция, Венгрия.

Динамично развивающиеся торговые отношения Беларуси со странами Евросоюза имеют большое значение как для Республики Беларусь, так и для стран ЕС. С одной стороны, Беларусь, принимая участие в международных цепочках по переработке сырья из Российской Федерации в готовую продукцию, осуществляет реализацию этой продукции в ЕС, а с другой – используя новые технологии и наукоемкую продукцию, импортируемую из Европейского союза для производства товаров, она экспортирует эту продукцию в другие страны мира.

Определение будущего места Беларуси в международном сообществе нередко исходят из двух противоположных посылок. Утверждается, с одной стороны, что Беларусь принадлежит к российской сфере влияния, а с другой — как центрально-восточноевропейская страна Беларусь должна иметь перспективу вступления в ЕС. Оба подхода предполагают, по выражению немецкого исследователя Астрид Зам, некую «интеграционную конкуренцию» и сводятся к поглощению республики Россией или ЕС.

С нашей точки зрения, развитие по таким крайним сценариям маловероятно, однако экономически страна решающим образом зависит от обоих соседей — и ЕС и России. ЕС — это важнейший потенциальный партнер по расширяющимся торговым отношениям, масштабным прямым инвестициям и быстрому внедрению современных технологий. Россия — незаменимый партнер, особенно когда речь идет о налаженном обмене белорусской продукции на необходимые поставки энергоносителей.

Внешнеэкономическая стратегия Беларуси должна строиться на необходимости поддерживать равновесие в качестве независимого государства. Интеграционные процессы в рамках Таможенного союза не должны отодвигать на второй план процесс интеграции Беларуси и ЕС в общеевропейском контексте. Важно на основе критического анализа и эконометрического моделирования разработать стратегию интеграции Беларуси и Евросоюза, включая программу действий, аналогично с принятыми ЕС в отношении России и Украины, основу которой составит структурированный диалог по вопросам экономического сотрудничества и асимметричная либерализация

зация торговли (более медленная — со стороны Беларуси, более быстрая — со стороны ЕС).

Выгоды сотрудничества с таким глубоко интегрированным объединением особенно очевидны в контексте стоящих перед Республикой Беларусь задач по дальнейшему укреплению национального суверенитета, государственному строительству, модернизации и реформированию белорусского общества и экономики и интегрированию нашей страны в систему международных отношений в качестве ее равноправного участника.

Ю. Ю. Королев

*Зав. кафедрой мировой экономики и финансов
Международного университета «МИТСО»,
канд. экон. наук, доцент*

ОПРЕДЕЛЕНИЕ ИНФЛЯЦИОННОЙ ПРИБЫЛИ В ГИПЕРИНФЛЯЦИОННОЙ СРЕДЕ

По данным Национального статистического комитета Республики Беларусь сводный индекс потребительских цен за декабрь месяц 2011 г. по сравнению с декабрем 2010 г. составил 208,7 %. «Большая четверка» аудиторских компаний (PricewaterhouseCoopers, Deloitte, Ernst&Young, KPMG) признала экономику Беларуси гиперинфляционной, что обязывает белорусские компании и банки, ведущие отчетность по Международным стандартам финансовой отчетности (МСФО), применять стандарт 29 «Финансовая отчетность в гиперинфляционной экономике» (IAS 29 'Financial Reporting in Hyperinflationary Economies') при подготовке отчетности за 2011 год.

Согласно МСФО в финансовую отчетность потребуются внесение корректировок для достижения максимально возможного уровня достоверности и надежности данных отчетности вследствие устранения объективно существующих искажений информации по причине инфляции [1; 3]. Результатом такого пересчета отчетности должно стать определение инфляционной прибыли (убытка), которое предполагает решение ряда методологических проблем, четко не определенных МСФО 29:

1. Определение направлений корректировки.
2. Выбор методов корректировки.
3. Выбор показателей измерения инфляции.
4. Классификации активов на монетарные (денежные) и немонетарные (неденежные), подлежащие и не подлежащие корректировке.
5. Определение чистой монетарной позиции.

Решение первой проблемы зависит от выбора стоимости базисного или отчетного периодов в качестве основы финансовой отчетности. Здесь можно выделить два направления корректировки показателей отчетности: инфлирование и дефлирование. В целом, проблемы, связанные с выбором базы сравнения, достаточно легко разрешимы, поскольку в качестве таковой МСФО рекомендуют использовать фактическую стоимость отчетного периода, то есть стандарты отдают предпочтение методу инфлирования.

Вторая проблема — научное обоснование выбора метода корректировки показателей финансовой отчетности — является более сложной. Вся совокупность известных в мировой практике методов корректировки и учета влияния инфляции систематизирована на рисунке.

Методы корректировки показателей финансовой отчетности по колебаниям курсов валют имеют ряд существенных недостатков [4]. Именно поэтому в мировой практике получила более широкое распространение вторая группа методов корректировки — по колебаниям уровней цен. Данная группа представлена двумя основными подходами к корректировке показателей финансовой отчетности.

Первый подход предполагает оценку объектов бухгалтерского учета в денежных единицах одинаковой покупательной способности или в постоянных ценах (General Price Level — GPL или General Purchasing Power — GPP). Данный метод (далее GPP) основан на применении общего индекса цен к периодическому пересчету показателей отчетности с учетом изменения покупательной способности денежной единицы. При этом не учитывается динамика цен по отдельным компонентам активов и пассивов.



Рис. Классификация методов корректировки и учета влияния инфляции

Второй подход получил более широкое развитие в бухгалтерской науке и практике, основан на методах учета в текущих ценах и предусматривает переоценку объектов бухгалтерского учета по текущей (рыночной) стоимости (Current Value Accounting — CVA) (далее — CVA). Суть метода заключается в пересчете каждого вида активов на дату составления отчетности в зависимости от изменения индивидуальных цен по отдельным видам продукции, товаров, услуг и т. д.

Различие между модификациями RCA (Replacement Cost Accounting) и RVA (Realizable Value Accounting) рассматриваемого метода (см. рис.) заключается в том, что модель RCA предполагает использование для оценки статей финансовой отчетности восстановительной стоимости активов, а модель RVA — нетто-стоимости возможной реализации.

Поскольку формирование текущих оценок различных балансовых статей достаточно сложно и субъективно и по мнению многих специалистов ни восстановительная стоимость, ни нетто-стоимость возможной реализации не позволяют объективно оценить активы, метод CVA подвергся серьезной критике, что повлекло разработку еще одной модификации данного метода — модели учета в текущих ценах (Current Cost Accounting — CCA) (далее — CCA), основанной на использовании суммы экономически целесообразных затрат (ожидаемого дисконтированного потока денежных средств).

В отличие от двух других модификаций (RCA и RVA) метод CCA предполагает использование индивидуальных индексов цен, отражающих изменение стоимости отдельных видов активов. Методика рассматриваемого метода разработана наиболее детально, и ее практическое использование было предусмотрено британским стандартом SSAP 16 ('Statement of Standart Accounting Practice') «Учет в текущих ценах», американским FASB 89 ('Financial Reporting and Changing Prices') и ныне недействующим МСФО 15 «Информация, отражающая влияние изменения цен».

Все последующие разработки методов корректировки влияния изменения цен на статьи финансовой отчетности, на наш взгляд, не внесли существенных изменений в методикку CCA [6–7]. Даже присутствующая в классификации подходов смешанная методика (см. рис.) является лишь модификацией методик CCA. Она предполагает разделение финансовых результатов на те, которые получены от изменения индивидуальных цен, и те, которые имеют отношение к общей инфляции. В смешанной методике источники собственных средств пересчитываются в соответствии с изменением общего индекса цен (как в методике GPP), активы — по индивидуальным индексам цен.

Анализ перечисленных методик корректировки по колебанию уровней цен позволяет утверждать, что наиболее приемлемыми и признанными являются методика GPP, CCA и комбинированная

методика. Среди этих методик, по нашему мнению, необходимо выбрать наиболее приемлемую исходя из оценки их преимуществ и недостатков.

Определение метода измерения инфляции или выбор статистических показателей, отражающих величину инфляционных процессов в экономике страны — один из важнейших этапов разработки теоретических и методологических основ корректировки финансовой отчетности с целью обеспечения ее сопоставимости и достоверности. В мировой практике для показа уровня инфляции, следовательно, изменения уровня цен наиболее часто используется индекс потребительских цен (ИПЦ) (consumer price index — CPI) [2; 4–5].

Разработка теоретических основ методики проведения корректировки показателей финансовой отчетности предусматривает постановку важного вопроса — построение классификации показателей финансовой отчетности с целью выделения монетарных активов (статей) (monetary assets (items) — MA) и немонетарных активов (статей) (nonmonetary assets (items) — NMA).

В настоящее время отсутствует единая точка зрения относительно жесткого деления активов на монетарные и немонетарные. На это обстоятельство обращено внимание в FASB 89. Вместе с тем от правомерности отнесения тех или иных показателей финансовой отчетности к монетарным или немонетарным статьям во многом зависит надежность полученных при корректировке результатов, поскольку согласно требованиям МСФО пересчету подлежат только немонетарные статьи.

На практике, как правило, к монетарным (денежным) показателям бухгалтерского баланса относят статьи денежных средств, кредиторской задолженности, долгосрочных и краткосрочных пассивов, обязательства по которым выражены в местной (национальной) валюте. Соответственно к немонетарным (неденежным) статьям бухгалтерского баланса относятся остальные статьи, не включенные в немонетарные показатели (производственные запасы, товары, долгосрочно используемые активы и другие натуральные виды имущества).

К немонетарным активам в международной практике относят и показатели отчета о финансовых результатах — доходы, расходы, прибыли и убытки.

Разность между монетарными активами (MA) и монетарными пассивами (кредиторской задолженностью) (L) представляет собой чистую монетарную (денежную) позицию (net monetary position — NMP):

$$NMP = MA - L \quad (1)$$

Величина чистой монетарной позиции положительна при превышении монетарных активов над кредиторской задолженностью и отрицательна в обратной ситуации. В инфляционной экономике

предприятию выгодно, чтобы его чистая монетарная позиция была отрицательной, то есть его денежные обязательства в местной валюте превосходили по величине денежные активы, поскольку именно это превышение составляет базу расчета величины инфляционной прибыли предприятия.

В момент времени t_0 финансовое состояние любого предприятия можно выразить следующим балансовым уравнением:

$$MA + NMA = E + L, \quad (2)$$

где NMA — немонетарные активы; E — собственный капитал.

Предположим, за период времени (t_0, t_1) предприятие хозяйственной деятельности не вело, темп инфляции составил π , а темп изменения текущей стоимости i -го вида немонетарных активов — π_i . За указанный период времени прибыль (убыток) предприятия в результате изменения цен составит P.

При использовании методики GPP формула (2) примет вид:

$$MA + NMA \cdot (1 + \pi) = E \cdot (1 + \pi) + L + \pi \cdot (L - MA) \quad (3)$$

Полученная в результате изменения цен прибыль будет формироваться за счет изменения чистой монетарной позиции:

$$P = \pi \cdot (L - MA) \quad (4)$$

При использовании методики CCA формула (2) примет вид:

$$MA + \sum_{i=1}^n [NMA_i \cdot (1 + \pi_i)] = E + L + \sum_{i=1}^n [NMA_i \cdot \pi_i] \quad (5)$$

Полученная в результате изменения цен прибыль будет представлять собой увеличение немонетарных активов, которое рассчитано исходя из индивидуальных индексов цен и балансирует пассив с возросшей суммой актива:

$$P = \sum_{i=1}^n [NMA_i \cdot \pi_i] \quad (6)$$

При использовании комбинированного метода формула (2) примет вид:

$$MA + \sum_{i=1}^n [NMA_i \cdot (1 + \pi_i)] = E \cdot (1 + \pi) + L + \sum_{i=1}^n [NMA_i \cdot (\pi_i - \pi)] + \pi \cdot (L - MA) \quad (7)$$

Полученная в результате изменения цен прибыль будет формироваться за счет увеличения немонетарных активов на разность между темпами роста индивидуальных индексов цен и общими тем-

пами инфляции, а также за счет изменения чистой монетарной позиции:

$$P = \sum_{i=1}^n [NMA_i \cdot (\pi_i - \pi)] + \pi \cdot (L - MA) \quad (8)$$

Таким образом, в гиперинфляционной среде для подготовки финансовой отчетности и определения инфляционной прибыли необходимо решить несколько методологических проблем: определить направления корректировки; выбрать методику корректировки и показатели измерения инфляции и т. д. Описанные подходы могут применяться не только при подготовке отчетности в соответствии с МСФО 29, но и для приведения показателей отчетности в сопоставимый вид с целью проведения экономического анализа и подготовки обоснованных управленческих решений.

Список использованных источников

1. *Королев, Ю.Ю.* Влияние британо-американской модели учета на развитие бухгалтерских идей в России, Беларуси и бывших советских республиках / Ю.Ю. Королев // Актуальные проблемы социально-экономического развития России : материалы междунар. науч.-практ. конф. Ч. 1. — Краснодар : Кубанский гос. ун-т, 2007.
2. *Манцерава, Т.Ф.* Статистика. Курс лекций / Т.Ф. Манцерава. — Минск : Акад. упр. при Президенте Респ. Беларусь, 2003. — 196 с.
3. МСФО 29 «Финансовая отчетность в условиях гиперинфляции» [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <http://gaap.ru/articles/49067/>. — Дата доступа: 21.01.2012.
4. *Соколова, Г.Н.* Информационные технологии экономического анализа / Г.Н. Соколова. — М. : «Экзамен», 2002. — 320 с.
5. Справочник по прикладной статистике / под ред. Э. Лойда, Ю.Н. Тюрина. — М. : Финансы и статистика, 1989.
6. *Lewis, R.* Advanced Financial Accounting / Richard Lewis, David Pendrill. — 3-ed ed. — London : Pitman Publishing, 1992. — 657 p.
7. *Glautier, M.W.E.* Accounting theory and practice / M.W.E. Glautier, B. Underdown. — 4-ed ed. — London : Pitman Publishing, 1992. — 657 p.

Секция 1

АКТУАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ ФИНАНСОВОЙ СИСТЕМЫ И ИХ ВЛИЯНИЕ НА РАЗВИТИЕ ОБЩЕСТВА

Ю.Г. Абакумова

БГУ, ст. преподаватель

С.В. Бокова

БГУ, аспирант

ПРЕДПОСЫЛКИ ПЕРЕХОДА К РЕЖИМУ ИНФЛЯЦИОННОГО ТАРГЕТИРОВАНИЯ

В современной мировой практике при выборе режима проведения денежно-кредитной политики широко используется понятие «таргетирование», то есть установление целевых ориентиров выбранных показателей, которыми, как правило, выступают денежные агрегаты, валютный курс и темпы инфляции. В последние годы в Беларуси наиболее явно осуществлялась политика таргетирования валютного курса — относительно жесткая (скользящая) привязка национальной валюты к иностранной. В сущности, это самый простой режим монетарной политики в период радикальных экономических реформ, достаточно распространенный по этой причине в странах с переходной экономикой. Однако в настоящий момент актуальным стал вопрос смены режима таргетирования на основе опыта других стран с переходной экономикой. В качестве альтернативы предлагается внедрить в Беларуси политику инфляционного таргетирования. Если монетарное и курсовое таргетирование применяется для регулирования промежуточных целей денежно-кредитной политики, то инфляционное направлено на конечную цель. Конечной целью инфляционного таргетирования выступает стабильность цен в той или иной форме [1].

Инфляционное таргетирование в настоящее время применяют 23 страны, из которых 7 являются индустриальными и 16 — неиндустриальными. Среди развитых стран к политике инфляционного таргетирования в последнее десятилетие XX в. перешли Канада (1991), Великобритания (1992), Финляндия (1993), Швеция (1993), Испания (1994). Из развивающихся стран, воспринявших подобную политику, можно отнести Чили, Бразилию и Израиль, из стран

с переходной экономикой — Чехию и Польшу [1]. В большинстве стран подобная эволюция стратегии центральных банков явилась следствием неудовлетворительного опыта проведения денежной политики посредством денежных агрегатов либо фиксированного обменного курса.

Помимо темпов инфляции, как конечной цели, режим инфляционного таргетирования использует в качестве промежуточных целей: один из агрегатов денежной массы или один из параметров чистых внутренних активов органов денежно-кредитного регулирования; процентные ставки и доходность инструментов финансового рынка; обменный курс национальной валюты.

Промежуточная цель может устанавливаться в мягкой форме (рекомендательной или с широким интервалом) и в жесткой (одним дискретным значением или с узким коридором) [1]. Иногда устанавливаются не одна, а несколько промежуточных целей. Отметим, что цели не являются навсегда заданными, особенно в странах с переходной экономикой, что обусловлено динамичностью развития макропроцессов и институциональных условий в них. Как правило, используется та или иная модель трансмиссионного механизма, которая устанавливает связь между конечными, промежуточными целями и агрегатами производственного разрыва. Разработка трансмиссионного механизма передачи импульсов монетарной политики розничным ценам, то есть исследования каналов механизма денежной трансмиссии, является актуальной для Республики Беларусь. Наиболее интересен в этом контексте процентный канал, являющийся классическим атрибутом денежной трансмиссии и упоминавшийся в работах Дж. Кейнса, относимый многими исследователями к главным каналам трансмиссионного механизма. Принцип действия этого канала содержательно объясняется тем, что при сложившейся жесткости цен увеличение номинальной процентной ставки влечет рост реальной ставки, следовательно, издержек привлечения финансовых ресурсов, что служит причиной уменьшения потребления и инвестиций [2].

Большинство современных макроэкономических моделей отражает влияние денежно-кредитной политики на экономику посредством регулирования процентных ставок, изменение которых обратно направлению изменения денежного предложения. Используя этот механизм, центральные банки с помощью инструментов денежно-кредитной политики воздействуют на объем ликвидных средств в экономике для контроля над процентными ставками, следовательно, для стимулирования инвестиций и других компонент совокупного спроса. Наиболее эффективно действие процентного канала проявляется в экономике стран с рыночной финансовой системой, в которой финансирование реального сектора осуществляется преимущественно через рынок ценных бумаг (например, в

экономике США этот канал является преобладающим в механизме денежной трансмиссии). В странах с банковской финансовой системой роль этого канала менее заметна. Республика Беларусь принадлежит к странам с банковской финансовой системой, в которой подавляющая часть ресурсов распределяется посредством банковского кредитования. Более того, значительная их часть нормируется государством и распределяется по льготным процентным ставкам. Все это не способствует эффективному функционированию процентного канала и ставит под вопрос его значимость для нашей экономики [3].

В настоящее время центральные банки различных стран проводят исследования трансмиссионного механизма денежно-кредитной политики с учетом конкретных особенностей своих стран и на основе таких исследований разрабатывают собственные модели, которые затем используют в качестве инструмента для краткосрочного прогнозирования и выработки денежно-кредитной политики. Одним из наиболее популярных подходов к анализу краткосрочных аспектов влияния денежной политики на реальный сектор экономики является предложенный Симсом «подход векторных авторегрессий» [3].

В рамках данного подхода, исходя из теоретических предположений относительно природы экономических процессов, построение классификации показателей финансовой отчетности, с целью выделения монетарных активов (статей) (monetary assets (items) — МА) и немонетарных активов (статей) (nonmonetary assets (items) — NMA), выбирается только набор переменных, включаемых в эконометрическую модель. Конечная спецификация модели определяется эмпирически, и на ее основе выявляются эмпирические свидетельства относительно реакции макроэкономических переменных на шоки экономической политики. Более подробно с теорией и практикой исследований механизма денежной трансмиссии белорусской экономики на основе «подхода векторных авторегрессий» можно ознакомиться в [2–3].

В ракурсе проведенного исследования процентного канала трансмиссионного механизма в белорусской экономике, как и в более ранних исследованиях [2], не нашла подтверждения статистически значимая зависимость темпов инфляции от изменения реальных ставок. В то же время исследование выявило, что статистически значимыми являются отклики ИПЦ на реализуемую денежно-кредитную политику в рамках курсового канала. Таким образом, основные параметры очевидно отражают логику предыдущей стратегии Национального банка, состоящую в режиме скользящей привязки обменного курса национальной валюты, что свидетельствует о начальном этапе перехода к стратегии инфляционного таргетирования и неустранении некоторых ключевых проблем для внедрения указанного режима.

Список использованных источников

1. *Мойсейчик, Г.* Инфляционное таргетирование и возможности его применения в Беларуси / Г. Мойсейчик // *Банковский вестник.* — 2007. — № 4. — С. 20–25.
2. *Каллаур, П.В.* Механизм трансмиссии денежно-кредитной политики в экономике Республики Беларусь / П.В. Каллаур, В.Н. Комков, В.А. Черноокий // *Белорусский экономический журнал.* — 2005. — № 3. — С. 4–15.
3. *Комков, В.Н.* Трансформация механизма денежной трансмиссии экономики Республики Беларусь / В.Н. Комков, Ю.Г. Абакумова // *Банковский вестник.* — 2011. — № 16. — С. 14–20.

М. Е. Боровская

БГТУ, ст. преподаватель

С. С. Прокопович

БГТУ, ассистент

ОТДЕЛЬНЫЕ АСПЕКТЫ ОРГАНИЗАЦИИ БУХГАЛТЕРСКОГО УПРАВЛЕНЧЕСКОГО УЧЕТА В ЛЕСОХОЗЯЙСТВЕННЫХ ОРГАНИЗАЦИЯХ

Становление рыночной экономики Республики Беларусь на современном этапе требует новых подходов к управлению: на первый план выходят экономические критерии эффективности, повышаются требования к гибкости управления. Экономическое положение большинства предприятий в настоящий момент крайне нестабильно. Не являются исключением организации лесного хозяйства. Действующий в настоящее время в отрасли хозяйственный механизм не отвечает рыночным требованиям и не позволяет в полной мере использовать все потенциальные возможности отрасли.

Для принятия действенных управленческих решений важно организовать в структурах лесного хозяйства управленческий учет, либо совмещенный с финансовым учетом, либо выделенный отдельным блоком. Применение для управления системы управленческого учета на предприятиях лесного комплекса в настоящее время затруднено в связи с тем, что постановка качественных систем учета является капиталоемким процессом, так как требует не только организации документооборота, но и соответствующего организационного, технического и методического обеспечения. Подобных средств у лесхозов пока нет. Тем не менее в лесхозах могут быть организованы и соблюдены некоторые концепции бухгалтерского управленческого учета и один из наиболее важных его аспектов — бухгалтерский учет лесопродукции с применением счетов-экранов.

Результаты труда в лесном хозяйстве могут быть овеществленными (лесопродукция) и неовеществленными (экологическая услуга). Наиболее важным продуктом лесного хозяйства является древесина. Кроме нее, в качестве лесопродукции могут выступать: продукция подсоски леса; семена и посадочный материал; продукция переработки древесной зелени и др. Исходя из разнообразия видов лесопродукции, возникают трудности и разногласия при ведении бухгалтерского учета.

В рамках исследуемой проблемы был изучен опыт организации и ведения бухгалтерского учета в Смолевичском, Минском, Крупском, Пуховичском, Ивьевском лесхозах и в Национальном парке «Беловежская пуща». Отметим недостатки в бухгалтерском учете лесопродукции в данных организациях.

В учетной политике названных лесхозов не описана методика учета лесопродукции. Применяемая корреспонденция счетов по учету лесопродукции отличается от описанной в Инструкции по учету лесоматериалов в организациях Министерства лесного хозяйства. Согласно Инструкции продукция лесозаготовок, находящаяся на лесосеках, верхних и промежуточных лесоскладах, а также пребывающая в виде нераскряжеванных хлыстов, относится к незавершенному производству лесозаготовок и учитывается на счете 20 «Основное производство», субсчет «Лесозаготовки (производство круглых лесоматериалов и дров)». Та лесопродукция, которая прошла все операции лесозаготовительного процесса, учитывается на счете 43 «Готовая продукция». На практике лесопродукция, находящаяся в лесу, учитывается на счете 10 «Материалы» с выделением субсчетов по видам продукции, а по мере вывозки потребителям и в цеха учитывается на счете 43 «Готовая продукция».

Но известно, что в лесхозах проводятся прочие рубки (ухода за лесом, санитарные рубки и т. д.). При выполнении этих работ также получается лесопродукция: деловая древесина и дрова.

Постановлением Министерства лесного хозяйства Республики Беларусь от 20.12.2004 г. № 12 был утвержден перечень дополнительных счетов бухгалтерского учета. Для учета ликвидной древесины, получаемой от рубок ухода за лесом, был выделен счет 38 «Лесопродукция от мер ухода за лесом», к которому открываются два субсчета: 38/1 «В лесу», 38/2 «Отгруженная (сданная), но не оплаченная потребителями».

Тем не менее в лесхозах счет 38 для учета лесопродукции от рубок ухода за лесом не применяется. В рабочих планах счетов счет 38 называется «Затраты по бюджету» и используется для учета затрат на содержание лесничеств.

В целях совершенствования учета лесопродукции от рубок ухода бюджетной бухгалтерии можно предложить, во-первых, включить в рабочий план счетов счет-экран 39 «Лесопродукция от мер ухода

за лесом», к которому открыть два субсчета: 39/1 «В лесу», 39/2 «Отгруженная (сданная), но не оплаченная потребителями». Во-вторых, включить в рабочий план счетов счет 88 «Фонд лесопroduкции от мер ухода за лесом и лесных семян».

Таким образом, с использованием новых счетов стоимость ликвидной лесопroduкции, полученной от рубок ухода, будет приходиться на отдельном счете 39 «Лесопroduкция от мер ухода за лесом» с кредита счета 88 «Фонд лесопroduкции от мер ухода за лесом и лесных семян». Корреспонденция счетов по учету ликвидной лесопroduкции, получаемой от рубок ухода за лесом с использованием счета 39 «Лесопroduкция от мер ухода за лесом», приведена в таблице.

Известно, что ликвидная лесопroduкция не является выпуском промышленного производства, в котором себестоимость определяется по затратам на производство. Поэтому затраты по заготовке лесопroduкции от рубок ухода за лесом должны списываться в дебет счета 37 «Расходы на ведение лесного хозяйства», а не в дебет 20 счета, что влечет искусственное завышение себестоимости продукции промышленного производства лесхозов и занижение финансового результата деятельности предприятия.

Таблица

Корреспонденция счетов по учету ликвидной лесопroduкции, получаемой от рубок ухода за лесом

Содержание операции	Дебет	Кредит
1. Оприходование древесины от рубок ухода за лесом	39/1	88
2. Лесопroduкция, отгруженная покупателям	39/2	39/1
3. Оплачена отгруженная покупателям лесопroduкция	88	39/2
4. Поступили на расчетный счет денежные средства за отгруженную покупателям лесопroduкцию	51	86
5. Использование лесопroduкции для собственных нужд предприятия: – списание стоимости израсходованного количества лесопroduкции на собственные нужды – одновременно списание на расходы лесного хозяйства	8837	39/186

Выводы

1. В учетной политике предприятий должен быть прописан порядок учета лесопroduкции (как правило, для этого разрабатывается график документооборота).

2. В рабочем плане счетов должны быть выделены отдельные бухгалтерские счета для учета лесопroduкции по ее видам соглас-

но постановлению Министерства лесного хозяйства Республики Беларусь от 20.12.2004 г. № 12.

3. Затраты по заготовке лесопродукции от рубок ухода за лесом должны списываться в дебет счета 37 «Расходы на ведение лесного хозяйства».

Применение этих мер по упорядочению бухгалтерского учета лесопродукции позволит более точно исчислять себестоимость продукции предприятия, определять финансовые результаты, а руководителям структурных подразделений и предприятия в целом принимать обоснованные управленческие решения.

Т. А. Верезубова

БГЭУ, канд. экон. наук

ПРОБЛЕМЫ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ СТРАХОВОГО РЫНКА В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ

Страховой рынок играет важную роль в обеспечении страховой защиты, укреплении экономического потенциала страны, привлечении внешних и внутренних инвестиций. В Республике Беларусь для активизации процессов на рынке страхования разработана и принята Республиканская программа развития страховой деятельности на 2011–2015 гг. [1].

В Беларуси по уровню обеспечения страховой защиты граждан и организаций по итогам 2010 г. удельный вес страховых взносов в ВВП составил 0,82 %. В большинстве стран Евросоюза он колеблется в пределах от 5 до 16 %, в странах Центральной и Восточной Европы приближается к 4 %. Отставание отмечается и по сумме страховых взносов. В 2010 г. этот показатель на одного жителя Беларуси составил 142 тыс. р. или 48 долл. США в эквиваленте. В странах Центральной и Восточной Европы сумма страховых взносов варьируется, но превышает вышеуказанную. Например, в Болгарии, Сербии, Румынии, Украине в среднем на одного человека приходится от 75 до 140 долл. США, а в Венгрии, странах Балтии, Польше, Словакии — от 200 до 495 долл. Невысоким остается уровень капитализации белорусских страховых организаций. В 2010 г. отношение активов страхового рынка к ВВП составило 1,7 %. Для сравнения: в Польше этот показатель составил около 5 % [2, с. 4].

Данные Главного управления страхового надзора Министерства финансов свидетельствуют, что страховой рынок Республики Беларусь характеризуется следующими данными за последнее пятилетие (табл.).

Основные показатели развития страхового рынка Республики Беларусь за 2006–2011 гг. [3]

Показатель	2006	2007	2008	2009	2010	2011
1. Страховые взносы, млрд р.	552,9	666,1	939,7	1 115,2	1 342	2 362
2. Темп роста страховых взносов	116,7%	120,5%	141,1%	118,7%	120,3%	176%
3. Справочно – индекс инфляции	106,6%	112,1%	113,3%	113,0%	107,8%	208,7%
4. Удельный вес добровольных видов страхования	37,2%	41,3%	44,0 %	46,4%	49,9%	нет данных
5. Страховые выплаты, млрд р.	294,7	344,4	460,7	632	804,4	1 335
6. Уровень страховых выплат	53,3%	51,7%	49,0%	56,7%	59,9%	56,5%

Данные таблицы свидетельствуют, что страховой рынок Республики Беларусь за предыдущее пятилетие развивался значительными темпами. Это было обусловлено как позитивным развитием народного хозяйства, так и во многом поставленными перед страховщиками задачами в Республиканской программе развития страховой деятельности на 2006–2010 гг. и усилением административных рычагов воздействия на руководство государственных и полугосударственных страховых организаций. Темпы роста страховых взносов по прямому страхованию и сострахованию ежегодно превышали индекс инфляции (по индексу потребительских цен), увеличивался удельный вес добровольных видов страхования в общем объеме поступлений страховых премий, уровень страховых выплат не превышал 60 %.

В Беларуси насчитывается более 20 высокопрофессиональных страховых организаций государственной и негосударственной форм собственности, обеспечена достаточно высокая степень присутствия страховщиков через филиалы, представительства и сеть страховых агентов в регионах, имеется несколько брокерских компаний, страховщики готовы работать с большим объемом договоров и к предложению на рынке новых страховых продуктов и программ. Однако имеется много проблем в сфере развития страхового рынка. Назовем основные из них.

1. *Своеобразная государственная политика в области страхования, которая ставит в неравные условия государственных и негосударственных страховщиков.* В Беларуси обязательные виды страхования могут проводить только государственные страховщики. Государственные предприятия могут страховать свои риски толь-

ко у государственных страховщиков. На затраты страховые взносы по многим видам личного страхования относятся только, если договоры страхования заключены с государственными страховщиками. Такие преференции государства для государственных страховщиков устраняют конкуренцию, тормозят инициативность и повышение качества обслуживания страхователей.

2. *Жесткое страховое законодательство делает непонятной для иностранного инвестора проводимую государством политику в отношении страховщиков.* Ни в одной стране мира не регулируется норматив расходов на ведение дела, который в Беларуси установлен по добровольным рисковому видам страхования в размере не более 35 % от суммы поступивших страховых взносов (премий). Это приводит к тому, что все расходы, превышающие данный норматив, страховщики относят за счет собственной прибыли, хотя многие расходы непосредственно связаны со страховой деятельностью и должны учитываться как расходы по страхованию. Такая тактика ведет к переплате налога на прибыль.

3. *Низкая страховая культура населения и руководства предприятий.* Эта проблема досталась страховому рынку с советских времен, когда государство не сделало ничего, чтобы компенсировать страхователям потери уплаченных страховых взносов в связи с инфляцией. Доверие населения к проводимой экономической политике, подорванное в начале 90-х гг., не удалось восстановить и в последующие двадцать лет. В настоящее время развитие страховой культуры населения идет только через обязательное страхование.

4. *Высокая доля обязательных видов страхования (50 %).* Программой развития страхового дела [1] предусмотрено значительное увеличение этой доли, которое может быть достигнуто через выгодные и привлекательные условия добровольного страхования, предлагаемые населению.

Повысить привлекательность страхового рынка для иностранных и отечественных инвесторов должна либерализация законодательства о страховании. Это будет способствовать повышению уровня капитализации страхового сектора и росту его активов. Принимаемые меры по макроэкономическому регулированию страхового сегмента белорусского финансового рынка призваны создать среду здоровой конкуренции, усилить приток новых технологий страхования, позитивно отразиться на повышении стандартов качества услуг. Прогнозируемый рост рынка предполагается через одновременное повышение активности страховщиков в продвижении своих услуг, расширение перечня видов и программ страхования.

Список использованных источников

1. Республиканская программа развития страховой деятельности на 2011–2015 годы, утв. постановлением Совета Министров Республики Беларусь от 20.05.2011 г. № 631.
2. Финансовый рынок: подходы к развитию // Финансы. Учет. Аудит. — 2011. — № 7.
3. Отдельные показатели деятельности страховых организаций Республики Беларусь на 1 января 2007, 2008, 2009, 2010, 2011 года // www.minfin.gov.by

Т. П. Винокурова

БТЭУПК, ст. преподаватель

АКТУАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ РАСЧЕТА НАЛОГОВОЙ НАГРУЗКИ СУБЪЕКТА ХОЗЯЙСТВОВАНИЯ ДЛЯ ОЦЕНКИ НАЛОГОВЫХ РИСКОВ

Методика оценки налоговых рисков субъекта хозяйствования стала актуальной после изменений в законодательстве Республики Беларусь. В нем налоговая нагрузка субъекта хозяйствования является критерием, определяющим степень налогового риска, от которого зависит частота плановых налоговых проверок.

Согласно законодательству налоговая нагрузка субъекту хозяйствования определяется как отношение суммы уплаченных субъектом хозяйствования налогов и сборов и выручки от реализации, в авторской редакции — всех доходов субъекта хозяйствования (оптимистический показатель).

По нашему мнению, в числителе указанной формулы следует рассматривать также сумму уплаченных взносов в Фонд социальной защиты населения. Взнос в Фонд социальной защиты населения не соответствует своей экономической сущности. Уплачивают его юридические лица, а фактически использование средств будет производиться на выплату пособий физическим лицам (работникам организации и т. п.), то есть для юридического лица эти платежи безвозмездны. Таким образом, по всем признакам и по своей экономической сущности — это целевой налог. В Российской Федерации с 1 января 2001 г. взимается социальный налог, объединивший платежи в фонд социальной защиты, фонд обязательного медицинского страхования и фонд занятости. Признание взноса в Фонд социальной защиты населения налогом позволит более объективно и однозначно оценить налоговую нагрузку юридических лиц Республики Беларусь. Это связано с тем, что в разных источниках оценка налоговой нагрузки происходит по-разному: либо с включением взносов в Фонд социальной защиты населения, либо без их

включения. Основания для этого — отсутствие у платежа официального статуса «налог», поэтому его расчет и уплата не регламентируются Налоговым кодексом Республики Беларусь. В знаменателе показателя налоговой нагрузки, по нашему мнению, должна быть не только сумма выручка от реализации (доходы от основной деятельности), но и доходы от иной деятельности (финансовой, инвестиционной и т. д.).

При анализе налоговой нагрузки для оценки налоговых рисков организации следует рассматривать три варианта ее расчета: оптимистический, пессимистический и наиболее вероятный.

Оптимистическая налоговая нагрузка определяется согласно законодательству (расчет рассматривался выше), то есть в числителе, только уплаченные налоги и сборы, в том числе взносы в Фонд социальной защиты населения. Наиболее вероятная налоговая нагрузка в числителе должна учитывать расходы по налоговому администрированию. Пессимистическая налоговая нагрузка должна в числителе содержать три слагаемых: уплаченные налоги и сборы, расходы по налоговому администрированию и показатель налогового риска. При расчете наиболее вероятного показателя налоговой нагрузки субъекта хозяйствования в числителе формулы кроме уплаченных налогов и сборов должны учитываться расходы по налоговому администрированию конкретного субъекта хозяйствования.

Согласно рейтингу по ведению бизнеса в 2011 г. по 9 индикаторам среди 183 экономик стран мира по данным доклада «Doing Business-2011» Всемирного Банка налогообложение Республики Беларусь является шестым по счету индикатором, по которому она занимает 183 место [1]. По мнению ученых и специалистов это обусловлено не только количеством налоговых платежей и размером налоговых ставок, но и следующими причинами: нечеткость изложения отдельных норм и правил; нестабильность налогового законодательства; высокая периодичностью уплаты налогов, то есть, в большей степени, высокие расходы по налоговому администрированию. Следовательно, для объективной оценки налоговой нагрузки следует расходы по налоговому администрированию включать в числитель показателя налоговой нагрузки. Расходы по налоговому администрированию включают: заработную плату работника (ов), осуществляющего (их) расчет и учет налогов и сборов; взаимодействие с налоговыми органами по подаче налоговых деклараций; подписку на специализированные периодические издания; консультационные и информационные расходы и т. п.

Для упрощения процедур налогового администрирования Министерством финансов и Министерством по налогам и сборам Республики Беларусь проводится работа по оптимизации порядка ре-

гистрации и учета плательщиков, условий исчисления и уплаты налоговых платежей, улучшению взаимодействия плательщиков и налоговых органов. Разрабатывается и частично внедряется программно-технический комплекс автоматизации расчета подлежащих уплате в бюджет сумм налогов, сборов (пошлин) и представлению в налоговые органы налоговых деклараций (расчетов) в электронном виде (АИС «Расчет налогов»).

При расчете пессимистического показателя налоговой нагрузки субъекта хозяйствования в числителе формулы кроме уплаченных налогов и сборов, расходов по налоговому администрированию конкретного субъекта хозяйствования должна учитываться сумма рассчитанных налоговых рисков.

Налоговый риск с точки зрения налогоплательщика — вероятность (угроза) доначисления ему налогов, сборов, пеней, штрафов в ходе налоговой проверки из-за возникших разногласий между налогоплательщиками и налоговой инспекцией в трактовке налогового законодательства, которая может обернуться для субъекта хозяйствования возрастанием налоговой нагрузки. К налоговым рискам не следует относить потери, возникающие из-за арифметических ошибок или нечеткого понимания отдельных норм законодательства. Кроме того, для налогоплательщика налоговый риск означает риск возрастания налоговой нагрузки в силу того, что налоговый орган может признать рассматриваемую сделку недействительной, объявить незаконным начисление налогов, которое сам налогоплательщик рассматривал как законное [2, с. 43].

Наиболее вероятно субъектам хозяйствования столкнуться с рисками налогового контроля и рисками усиления налоговой нагрузки. Анализ налоговых рисков по формулам, предлагаемым в экономической литературе, затруднен, так как преодоление методической проблемы оценки налоговых рисков возможно при наличии синтезированной информации о видах налоговых ошибок, правонарушениях и примененных по ним санкциях. Потери в связи с рисками налогового контроля обусловлены экономическими санкциями, возникающими в связи с нарушением налогового законодательства. Экономические санкции за нарушения налогового законодательства являются незапланированными расходами субъекта хозяйствования, что может отрицательно отразиться на ликвидности и достаточности оборотных средств, рентабельности субъекта хозяйствования, а также увеличить его налоговую нагрузку.

Прогнозную сумму экономических санкций за нарушения налогового законодательства, представляющую налоговые риски, для включения в числитель пессимистического прогнозного показателя налоговой нагрузки можно определять по средней арифметической за период, по которому не было изменений в налоговом законодательстве.

Список использованной литературы

1. Исследование Всемирного банка: ведение бизнеса в 2011 году [Электронный ресурс]. — 2012. — Режим доступа: <http://gtmarket.ru/news/state/2010/11/05/2720>. — Дата доступа: 15.02.2012.
2. Пинская, М.Р. Налоговый риск: сущность и проявления / М.Р. Пинская // Финансы. — 2009. — № 2. — С. 43–46.

А. Д. Данилов

*Проректор по научной работе
Киевского экономического института менеджмента,
канд. экон. наук, профессор*

СТИМУЛИРОВАНИЕ ИННОВАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В КОНТЕКСТЕ НАЛОГОВОГО КОДЕКСА УКРАИНЫ

Государственная политика в области налогообложения Украины нуждается в совершенствовании налоговой системы, которая по-прежнему избыточно ориентирована на фискальную функцию, в ущерб другим — прежде всего функции стимулирования роста инновационной деятельности.

Систему налогообложения в процессе ее преобразований не избавили от такого серьезного недостатка, как высокий уровень изъятия доходов и хаотическое предоставление налоговых льгот. Это привело к потере предприятиями финансовой устойчивости, вынужденными отчислять большую часть доходов в бюджет в виде налоговых платежей, спаду инвестиционной активности, низким темпам развития и внедрения новых технологий, большой кредиторской задолженности предприятий по налоговым платежам. На макроуровне высокая налоговая нагрузка привела к формированию и интенсивному развитию теневого сектора экономики. Система налогообложения, напротив, призвана способствовать выходу предприятий из «тени» и не должна разорять тех, кто уплачивает налоги в соответствии с законодательством.

Одним из главных компонент такой политики было введение в действие Налогового кодекса Украины с 2011 г. Важным в Налоговом кодексе Украины является использование стимулирующей функции налогов, направленной на повышение инновационно-инвестиционной деятельности в экономике страны.

В Налоговом кодексе Украины предусмотрено постепенное снижение ставки НДС с 2012 г. с 20 до 17 %. Предполагается, что такое снижение приведет к стимулированию внутреннего рынка в связи с уменьшением цены на товары. Возможно, на некоторые товары цена снизится, но существует большой риск недополучения средств в государственный бюджет от администрирования этого

налога. По нашему мнению, важным является фактическое стимулирование экспортеров продукции в Украине. Кроме сохранения нулевой ставки налогообложения экспортных операций, в Налоговом кодексе предусмотрено автоматическое возмещение НДС с Государственного бюджета. Впервые государство будет нести финансовую ответственность перед плательщиками налогов за нарушение сроков бюджетного возмещения. Главным недостатком налогообложения добавленной стоимости в Налоговом кодексе осталось условие признания доходов и расходов по принципу первого из наступивших событий, когда налоговые обязательства и налоговый кредит можно определять по факту движения денег (без реальных потоков товарно-материальных ценностей) и наоборот. Это, как и до введения Налогового кодекса, будет позволять уходить налогоплательщикам от налогообложения добавленной стоимости. Дискуссионным остается вопрос существования универсальной ставки НДС на все операции в пределах страны и отсутствия понижающих ставок на определенные операции. С нашей точки зрения, введение понижающих ставок на определенные товары и одновременное расширение базы налогообложения НДС за счет налогооблагаемых товаров позволит снизить уменьшение поступлений НДС в бюджет при снижении ставки этого налога в перспективе.

Самым большим недостатком налогообложения физических лиц остается отсутствие налогооблагаемого минимума, равным прожиточному минимуму. В современных условиях налогооблагается физическое лицо, которое получает доход меньше прожиточного минимума. Кроме того, нами предлагается введение пониженной ставки налогообложения дохода, если денежные средства вкладываются в развитие предприятия, в том числе инновационную деятельность, что будет являться стимулирующим фактором.

С введением Налогового кодекса изменилась методология налогообложения прибыли предприятий. До первого апреля 2011 г. в Украине существовали два учета: налоговый и бухгалтерский. И, как правило, финансовые результаты не совпадали. Предприятие могло быть прибыльным в соответствии с бухгалтерским учетом и не платило налог на прибыль предприятий, потому что в соответствии с налоговым учетом оно было убыточным и наоборот. Фактически с момента ввода Закона о налогообложении прибыли предприятий (1997) его уплачивали в бюджет менее 50 % предприятий, которые были зарегистрированы плательщиками этого налога. С введением Налогового кодекса была уменьшена ставка налога с 25 до 23 % в 2011 г. Это позволит предприятиям увеличить чистую прибыль и использовать ее для финансирования инновационной деятельности в перспективе. В основе расчета налога на прибыль предприятия лежит бухгалтерский учет. Предприятиям разрешается самостоятельно с учетом положений Налогового кодекса

выбирать метод расчета амортизации. К затратам отчетного периода дозволено отнести ту часть затрат, которые пропорциональны части продукции, относительно которой состоялось событие перехода права собственности. Это положение не стимулирует работу «на склад».

Так как налоги остаются главным источником наполнения бюджета страны, то важно, какие принципы оптимизации налоговой системы будут заложены с целью выхода Украины из кризиса и поднятия уровня ее инновационной деятельности страны.

Д. Е. Денисенко

Киевский экономический институт менеджмента, соискатель

КАПИТАЛ КАК КОНКУРЕНТНОЕ ПРЕИМУЩЕСТВО ТОВАРОПРОИЗВОДИТЕЛЯ

Капитал является одной из наиболее употребляемых и наиболее противоречивых экономических категорий. Традиционно рассматривая капитал как стоимость, способную создавать новую стоимость, исследователи недостаточно внимания уделяют тому, что капитал имеет огромное влияние на конкурентоспособность товаропроизводителя. Оно заключается не только в том, что у одного производителя капитала достаточно, а у другого его не хватает.

Как конкурентное преимущество капитал владеет следующими свойствами, определяющими степень конкурентоспособности товаропроизводителя:

- влияние капитала на конкурентоспособность закладывается на этапе выбора источников формирования капитала. Каждая из составных источников формирования капитала (собственный, заемный, привлеченный капитал) имеет свою стоимость, которая определяет совокупную стоимость сформированного капитала. Низкая стоимость сформированного капитала, сравнительно с конкурентами, повышает конкурентоспособность товаропроизводителя. Оценивая капитал как конкурентное преимущество с позиции его стоимости, необходимо учитывать не только явные расходы, понесенные на формирование и обслуживание капитала, но и его альтернативную стоимость, то есть потерянную прибыль в результате предпочтения того или иного источника формирования капитала. Особенно это актуально для собственного капитала;
- влияние на конкурентоспособность товаропроизводителя определяется степенью эффективности использования сформированного капитала. При исследовании эффекта финансового левериджа формировать капитал необходимо с учетом не только степени допустимой финансовой зависимости, но и с учетом изменения рентабельности собственного капитала при увеличении доли заемного;

- влияние капитала на конкурентоспособность товаропроизводителя определяется его способностью создавать новую стоимость. Чем интенсивнее является оборотность капитала, тем больший объем вновь созданной стоимости будет приходиться на единицу вложенного капитала.

Рассматривая капитал товаропроизводителя в контексте сформированного имущества, которое задействовано в процессе создания новой стоимости, отметим, что его влияние на конкурентоспособность определяется прежде всего качеством технико-технологической базы и эффективностью ее использования. Эффективность использования капитала как сформированной технико-технологической базы определяет производительность труда товаропроизводителя и одновременно возможность удовлетворить платежеспособный спрос.

Качество технико-технологической базы определяет такие параметры выработанной продукции, как энерго- и материалоемкость, которые влияют на себестоимость продукции и определяют конкурентоспособность изготовленного товара по цене. Важной характеристикой, влияющей на конкурентоспособность товаропроизводителя, является степень инновационности технико-технологической базы, ее соответствие доминирующему технологическому укладу в передовых странах мира. С этой точки зрения, если технико-технологическая база товаропроизводителя сформирована за счет оборудования третьего и четвертого технологического укладов, то даже при высоком коэффициенте пригодности такой основной капитал нельзя рассматривать в качестве конкурентного преимущества, поскольку доминирующим в ведущих странах мира является пятый и шестой технологические уклады.

Список использованных источников

Porter, Michael E. Competitive advantage. Creating and sustaining superior performance / Michael E. Porter. — New York : The Free Press, 1992. — 557 p.

А. В. Дворник
БТЭУПК, аспирант

ЗАРУБЕЖНЫЕ РЫНКИ СТРАХОВАНИЯ ИМУЩЕСТВА СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННЫХ ОРГАНИЗАЦИЙ

Страхование за рубежом является неотъемлемой частью повседневной жизни населения. Каждая страна, в силу сложившихся исторических реалий, имеет особенности развития страхового рынка. Мировое страховое хозяйство представляет собой совокупность

общественных отношений в области страхования, связанных с производством, распределением, продажей и потреблением страховых услуг. Глобализация мирового страхового рынка представляет собой процесс стирания законодательных и экономических барьеров между национальными страховыми хозяйствами, происходящий под влиянием изменений в мировой экономике, и имеет целью формирование глобального страхового пространства.

По уровню развития сельскохозяйственного производства США давно и убедительно занимают ведущие позиции в мире. Одной из причин такой стабильности специалисты называют удачную государственную политику, направленную на поддержку аграриев, а также эффективное сотрудничество государственного и частного секторов. Примером успешного партнерства может послужить опыт агрострахования, который не только ориентируется на долговременный успех, но и обеспечивает его.

Агрострахование — испытанный механизм управления всеми сельскохозяйственными рисками, обеспечивающий баланс интересов всех сторон. Аграриям оно гарантирует поступление денежных средств, защищая не только от потери урожая, но и от снижения цен, банкирам — возврат кредитов, взятых на сельскохозяйственные нужды. Выгоды государства тоже очевидны: если в случае прямых выплат на компенсацию убытков от стихийного бедствия правительство финансирует 100 % рисков, то по программе страхования — часть рисков, поскольку риски распределяются между правительством, производителями и частными компаниями.

Практически во всех развитых странах осуществляется государственная поддержка в сельском хозяйстве. Соображения продовольственной безопасности, а также угроза избыточной миграции сельского населения в города заставляет государства субсидировать аграрный сектор за счет бюджета. Основными видами государственной поддержки являются субсидии, кредитование, развитие сельской инфраструктуры, охрана окружающей среды и рациональное использование земельных и водных ресурсов, проведение научно-исследовательских работ в области сельского хозяйства, обеспечение продовольствием нуждающихся групп населения и обеспечение безопасности производства продовольствия (качество сырья и продовольствия).

В некоторых странах услуги субсидированного агрострахования предоставляются через государственные страховые компании. Такой путь развития системы агрострахования обычно воспринимается как более простой, но в международной практике примеров успешных систем достаточно мало. Положительными примерами являются Канада и Япония, но правительства этих стран выделяют значительное финансирование из государственного бюджета для

поддержки работоспособности системы. В других странах государственные аграрные страховые компании убыточны и постоянно требуют выделения дополнительной финансовой поддержки.

Европа предлагает фермерам комплексную систему превентивных и защитных мер от болезней животных. Данная публикация предоставляет информацию по страхованию сельскохозяйственных животных в Европе.

Европейский союз регулирует принципы управления рисками болезней сельскохозяйственных животных, которые внедряются на национальном уровне. Различные органы отвечают за этот процесс. Во многих странах государство берет на себя финансирование мер по предупреждению эпидемий и борьбы с очагами болезней. Частный сектор предлагает дополнительное страховое покрытие, например покрытие убытков из-за остановки работы сельскохозяйственных предприятий при выявлении очагов болезней. Страховые компании покрывают убытки фермеров, которые не финансируются из государственных бюджетов.

Основной особенностью страхового рынка Европейского союза является единое страховое пространство и единообразное национальное страховое законодательство.

Ситуация в аграрном секторе остается сложной. Основной причиной низкого уровня участия в программах страхования является недостаточность финансовых ресурсов у производителей для покупки страхового покрытия. Доходы животноводов снижаются из-за увеличения стоимости кормов, топлива и роста заработной платы наемным рабочим. С другой стороны, цены на продукцию остаются на низких уровнях, так как супермаркеты и оптовики диктуют закупочные цены на рынке.

Структурные изменения в аграрном секторе отражаются на фермерских хозяйствах. Хозяйства укрупняются, и это отражается на клиентской базе для страховщиков. Корпоративный тип управления и коммерциализация сельскохозяйственных предприятий повысят интерес к страхованию и потребность во внешних финансовых ресурсах и инструментах по управлению рисками. Страховщики должны быть готовы к повышению спроса на специализированные страховые продукты, которые должны дополнять системы выплат из фондов и государственные программы помощи животноводам.

Результаты анализа международной практики агрострахования свидетельствуют, что данный сегмент страхования развивается достаточно быстро и работает эффективно только при долгосрочной и масштабной поддержке со стороны государства. В странах, где правительства не уделяют внимание агрострахованию, развитие

происходит медленно и несистемно. Государства, заинтересованные в том, чтобы обеспечить страховую защиту своих сельскохозяйственных товаропроизводителей и стабилизацию их доходов во времени, обычно поддерживают агрострахование. Одним из способов такой поддержки является применение различных субсидий и других видов финансовой поддержки агрострахования.

Без правительственной поддержки ни одна страховая программа не способна обеспечить адекватную защиту от системного риска. В связи с этим первоочередной задачей при реализации страховых программ должна стать оценка на предмет наличия или отсутствия системного риска и, тем самым, оценка необходимости вовлечения общественных фондов для развития этих рынков. Логично будет участие государства в финансировании сельскохозяйственного страхования в объеме, пропорциональном доле системного риска.

Список использованных источников

1. *Архипов, А.П.* Страхование. Современный курс : учебник / А.П.Архипов, В.Б. Гомелля, Д.С. Туленты. — М. : Финансы и статистика, 2006. — 416 с.
2. *Мурина, Н.Н.* Страховое дело : учеб. пособие для вузов / Н.Н. Мурина, А.А. Роговская. — Минск : ИВЦ Минфина, 2005. — 246 с.

К. О. Дмитриева
БГЭУ, магистрант

ПРОБЛЕМЫ ИНТЕНСИФИКАЦИИ ФИНАНСИРОВАНИЯ ГОСУДАРСТВЕННЫХ ПРОГРАММ НА ОСНОВЕ ДИРЕКТИВНОГО КРЕДИТОВАНИЯ

В структуре государственных программ Республики Беларусь по содействию развитию производств предусмотрены меры директивного кредитования. Анализ разработанных схем банковского кредитования инвестиционных нужд в рамках государственных программ также позволяет отметить значительную долю прямого участия государства в процессе финансирования инвестиционных нужд предприятий.

Директивное кредитование связано с определением государством ряда банков, уполномоченных кредитовать предприятия и население в рамках государственных программ. При этом кредитополучатели имеют возможность получить кредит по сниженной процентной ставке, а разницу со ставкой рефинансирования банку возмещают бюджетные фонды.

Однако директивное кредитование имеет негативные последствия для банковской системы, которые значительно проявляются в настоящее время.

Негативно сказывается на деятельности банков предоставляемая предприятиям отсрочка по погашению полученных ими кредитов. В данной ситуации у банковского сектора не только снижаются возможности для дальнейшего кредитования, но и существенно уменьшается доходность операциональной деятельности.

Следствием директивного кредитования как инвестиционных проектов, так и текущей деятельности предприятий являются проблемы с управлением ликвидностью банков, что обусловлено возрастанием диспропорций между временной структурой активов и пассивов банков в связи с кредитованием на длительные сроки.

Кроме того, ликвидность банков, уполномоченных в рамках государственных программ, становится зависимой от бюджетного планирования и централизованных ресурсов. Объемы средств, направляемых государством на капитализацию государственных банков, неадекватны объемам их участия в кредитовании государственных программ.

Результаты анализа практики кредитования государственных программ позволяют утверждать, что использование данной формы кредитования ведет к концентрации кредитных рисков в банках. Признаки этого процесса — повышение удельного веса кредитов в активах банков и возникающие у банков проблемы с выполнением норматива по риску на одного заемщика.

Частично данная проблема решается путем размещения в государственных банках срочных депозитов Правительства. Однако и этих средств недостаточно для полного покрытия сумм, направляемых банками на кредитование государственных программ, поэтому масштабы директивного кредитования следует уменьшить.

Меры директивного кредитования являются экстенсивными и не обеспечивают количественный рост активов банка, что подтверждает вычисление грант-элемента, позволяющего оценить ежегодные потери от неполного возмещения льготированной части кредита для предприятий, рассчитанного на примере ОАО «Белагропромбанк», задействованного в программах кредитования АПК.

Грант-элемент (G) — это условная потеря кредитора, которая связана с применением более низкой процентной ставки, чем ставка кредитного рынка.

Для случая, когда долг и проценты по нему выплачиваются в виде срочных выплат для грант-эмитентов, действуют рабочие формулы, разработанные Всемирным банком.

Абсолютная величина грант-элемента на основе формул оценки современной стоимости финансовых потоков и платежей приобретает вид:

$$\Gamma = D \times \left(1 - \frac{a_{n;i}}{a_{n;g}} \right),$$

где D — сумма займа; a — коэффициент приведения ренты; n — продолжительность займа; i — рыночная ставка по займу; g — ставка по займу.

Коэффициенты приведения ренты оцениваются по стандартным расчетным формулам для данных показателей.

При расчете на основе данных, представленных ОАО «Белагропромбанк», ежегодные потери от директивного кредитования составили до 23,81 % операционной прибыли от данных операций, что составляет по состоянию на 2011 г. 8 587,13 млрд р. Покрытие такого убытка возможно частично за счет субсидирования государства, частично за счет диверсификации деятельности банка.

Из этого вытекает необходимость постепенного ухода от системы директивного кредитования, которая наносит несомненный ущерб деятельности банковской системы, хотя цели приоритетного кредитования на основе государственных программ не всегда бывают достигнуты.

При снижении доли директивного кредитования будут высвобождаться средства бюджета, которые могут быть направлены на реализацию других мероприятий в рамках государственных программ.

В целях повышения эффективности финансирования государственных программ возможно создание коммерчески направленных взаимных инвестиционных фондов на базе уполномоченных банков, что будет способствовать снижению рисков инвестирования в крупные проекты за счет диверсификации кредитного портфеля. Создание инвестиционного фонда позволит снизить уровень директивного кредитования, а значит, будет способствовать уменьшению абсолютной величины грант-элемента.

Развитие консалтинговых служб банков для заемщиков позволит наиболее эффективно определять условия финансирования инвестиционных проектов (по линии целевых программ или на общих основаниях). В рамках консалтинговой службы оказание услуг может быть персонализировано, в зависимости от имущественного состояния заемщика.

Косвенный положительный эффект от создания консультационной службы проявится в долгосрочной перспективе и будет вы-

ражаться в росте финансовой устойчивости предприятий, связанной с оптимизацией внутренних бизнес-процессов агропромышленного производства на основе рекомендаций консалтинговых подразделений.

Директивное кредитование необходимо сохранить исключительно как меру содействия развитию инновационных производств. Для интенсификации финансирования государственных программ, включающих элементы директивного кредитования, и обеспечения их эффективности государственные органы должны всемерно содействовать диверсификации, организации таких альтернативных механизмов кредитования, как лизинг, ипотека, механизмов синдицирования.

Таким образом, государственная экономическая политика будет способствовать нахождению компромисса между прямым регулированием кредитования в рамках государственных программ и собственной ролью института, косвенно воздействующего на кредитные отношения банков и предприятий.

Список использованных источников

Grant Element Calculations. — Washington : World Bank, 2003. — 84 p.

Н. М. Дорошкевич

БГЭУ, канд. экон. наук, доцент

ТРАНСФЕРТНОЕ ЦЕНООБРАЗОВАНИЕ В СОВРЕМЕННОЙ ЭКОНОМИКЕ

Современная мировая экономика характеризуется ростом и развитием новых рынков, усилением международной конкуренции, технологическими изменениями, сокращением жизненного цикла продуктов и другими факторами. Поэтому в любой крупной компании, желающей оставаться конкурентоспособной, объективно существует ряд важных управленческих требований, так как недостаточно занимать лидирующие позиции в технологиях, производстве, маркетинге или иных отдельных областях деятельности. Выполнение этих требований возможно только при наличии мощной информационной поддержки деятельности всей компании в целом, реализация которой предполагает наличие эффективного управленческого учета. В сложившейся ситуации возникает потребность в нахождении механизмов, которые могут объединить существующие внутрифирменные организационные процессы и тем самым повысить конкурентоспособность компании. Подобные механизмы могут применяться посредством внедрения системы трансфертного ценообразования, являющейся составной частью ценовой

политики компании. Основным информационным фундаментом компании при проведении гибкой ценовой политики является управленческий учет, одной из его основных задач — разработка научно обоснованной политики цен.

Крупная компания может быть представлена как совокупность производственных единиц (далее — бизнес-единиц), между которыми на взаимовыгодной основе существуют отношения в части передачи сырья, материалов, полуфабрикатов (далее — товаров) и предоставления друг другу услуг. Эта внутрифирменная передача (трансферт) должна характеризоваться определенной стоимостью, выраженной во внутренней расчетной цене. Таким образом, внутренняя расчетная цена, по которой происходит продажа товара (услуги) между бизнес-единицами интерпретируется как трансфертная цена. Представляется возможным отметить, что такая компания есть рынок в миниатюре с определенной политикой трансфертных цен. Каждый из его участников преследует свои интересы, которые не всегда совпадают. Задача эффективного управления превращается в задачу управления внутрифирменной экономикой с согласованной системой трансфертного ценообразования, от которой в конечном итоге будет зависеть эффективность функционирования всей компании. Трансфертная цена не должна определяться исключительно на основе внутрифирменной информации об издержках. Такой подход, по определению, не может претендовать на объяснение мотивации компании, он лишь адаптирует ценовой механизм к внутрифирменному рынку для более эффективного распределения ресурсов с целью максимизации прибыли компании. В этом основной недостаток данного подхода, потому что проблема трансфертного ценообразования рассматривается только в координатах «затраты — прибыль» и не учитывает организационной и психологической составляющей данного процесса.

Система трансфертного ценообразования должна быть направлена на достижение не локального, а системного оптимума. Многие авторы определяют следующие *основные цели трансфертного ценообразования*: оптимальное размещение ресурсов; распределение рынков сбыта и сфер влияния между материнской и дочерними подразделениями; стимулирование согласованности целей бизнес-единиц; отдельный бухгалтерский учет бизнес-единиц и оценка их вклада в общую прибыль компании; стимулирование руководителей бизнес-единиц, обеспечивающих прибыльность того или иного направления, а также способствование оценке эффективности их управления; увеличение общей прибыли компании. В качестве подцели иногда рассматривается минимизация налогового бремени и таможенных платежей компании.

Установление трансфертных цен зависит от существующих форм организации производства: централизованной или децентрализованной.

При централизованной организации производства обмен товарами и услугами между бизнес-единицами преимущественно осуществляется на основе фактической (стандартной) себестоимости. В условиях децентрализованной организации производства, когда бизнес-единицы являются относительно автономными, цена внутрифирменной передачи должна назначаться с таким расчетом, чтобы с ее помощью можно было определять реальный и достоверный показатель прибыли для каждого подразделения.

Одним из основных элементов системы трансфертного ценообразования является центр ответственности бизнес-единицы. Каждая бизнес-единица должна обладать следующими признаками: нести ответственность за прибыль и убытки от своей деятельности, с отражением данных показателей в собственном балансе; иметь собственный товар (услугу) и, возможно, свои рынки; иметь четко определенные функции; быть подконтрольным одному руководителю; иметь двустороннюю связь с компанией.

Чем больше продукции производит компания, тем больше будет центров ответственности, тем сложнее становится управление экономикой всей организации.

Выделение центров ответственности позволяет: сократить время, необходимое для принятия решений, а значит, повысить скорость реагирования на потребности клиентов; вести точный учет затрат по продуктам и процессам; учитывать доходы; оценить результаты деятельности бизнес-единиц, то есть определить, насколько эффективно они работают.

Выделение центров ответственности требует:

- создания системы финансового планирования — утверждения формы внутрифирменной отчетности, совершенствования бухгалтерского учета;
- психологической и профессиональной подготовки персонала, так как, во-первых, люди должны понимать, что они делают и какое значение имеет их работа для всей компании, во-вторых, они должны быть способны «расти и развиваться» вместе с компанией;
- установки новой информационной системы, поскольку необходимо кардинальное изменение всей системы информационного менеджмента компании. Принципиально новым становится не только объем информации, но и ее содержание и пользователи.

Способность высшего менеджмента определять трансфертную цену напрямую зависит от достоверности и полноты информации. Особенно это актуально для децентрализованных компаний. В свою очередь степень достоверности и полноты информации во много зависит от уровня организации управленческого учета. Например, в результате конфликта интересов участников внутреннего бизнес-

процесса реакция менеджеров бизнес-единицы на запрос информации со стороны высшего руководства компанией может выражаться в попытке полного нераскрытия либо частичного раскрытия информации. Очевидно, что менеджер бизнес-единицы попытается скрыть прежде всего ту информацию, которая не отражена в бухгалтерской отчетности.

Таким образом, для повышения эффективности функционирования системы трансфертного ценообразования необходимо: чтобы существовала единая сетевая база данных, работающая в режиме реального времени, обеспечивающая централизованный одновременный доступ к информации всеми бизнес-единицами; руководство бизнес-единиц своевременно получало достоверную, полную и неизбыточную информацию об изменениях в системе внутреннего учета; существовали способы расширенного предоставления информации по предъявлению запроса; функционировали средства быстрого анализа информации и прогнозирования учетной системы, предназначенные для обработки оперативной информации и предоставления ее руководству. Выполнение этих требований возможно при наличии мощной информационной поддержки деятельности всей компании в целом. Разумное сочетание контроля и свободы даст наиболее оптимальные результаты при формировании системы трансфертного ценообразования.

Е. Д. Дубина
БГЭУ, студентка

ТЕНДЕНЦИИ И НАПРАВЛЕНИЯ РАЗВИТИЯ МЕЖДУНАРОДНЫХ КОМПАНИЙ В БЕЛАРУСИ В УСЛОВИЯХ ГЛОБАЛИЗАЦИИ

В настоящее время одним из основных направлений развития современного мира является глобализация, транснационализация и интернационализация мировой экономики. Основной движущей силой глобализации стали транснациональные корпорации. Транснациональные корпорации сегодня это примерно 60 тысяч материнских компаний и более 500 тысяч их зарубежных филиалов. Они контролируют до половины мирового промышленного производства, более 60 % международной торговли, примерно 80 % лицензий и патентов на технологии, новую технику и ноу-хау, почти 90 % прямых зарубежных инвестиций, объем произведенной продукции ежегодно превышает 6 трлн долл., занято 73 млн сотрудников — каждый 10-й занятый в мире [1].

Каждый год публикуется список, состоящий из **500 крупнейших корпораций**, имеющих в целом значительное влияние на глобальную экономику. В 2011 г. список возглавила торговая компа-

ния «Wal-Mart Stores». Из 500 самых мощных международных компаний 85 контролируют 75 % всех заграничных инвестиций. Эти 500 гигантов реализуют 82 % всей произведенной электроники и химии, 96 % фармацевтики, 77 % продукции машиностроения [1].

Международные корпорации своей деятельностью оказывают воздействие как на страны базирования, так и на принимающие страны. В их влиянии можно выделить как положительные, так и отрицательные аспекты. Основная причина негативного отношения к ТНК в **странах базирования**: 1. вместе с производством за рубеж переносится часть рабочих мест, которые теряются для трудящихся в стране базирования; 2. уходит от налогообложения часть прибыли, в результате эти налоги не попадают в бюджет и не могут быть использованы для финансирования социальных и других общественно значимых программ в стране базирования. Влияние ТНК на **принимающую страну** является неоднозначным. *Положительные факторы*: 1. ТНК служат важнейшим средством передачи новых технологий, распространения информации о новых продуктах, способствуют ускорению процессов инноваций; 2. положительно их влияние на рынок труда: снижается уровень безработицы и повышается уровень заработной платы и квалификация рабочих филиалов компаний; 3. приток иностранных капиталовложений способствует развитию внутрирегиональной торговли, поскольку значительную часть своих потребностей в материалах, комплектующих и оборудовании филиалы иностранных компаний удовлетворяют за счет импорта из страны-инвестора; 4. ТНК повышают степень конкурентоспособности национальных рынков; 5. осуществляя прямые зарубежные инвестиции, ТНК перемещают через национальные границы крупные производственные ресурсы. ТНК способствуют более эффективному размещению мировых факторов производства и, как следствие, росту производства в мире; 6. улучшают технологические процессы.

Отрицательные черты воздействия транснациональных корпораций на экономику принимающей страны: 1. нарушение законодательства стран пребывания, которое заключается в укрытии доходов от налогообложения путем перекачивания их из одной страны в другую; 2. монополизация рынка; 3. экологические проблемы, связанные с опасностью превращения принимающей страны в место сброса устаревших и экологически опасных технологий и продуктов; 4. международные корпорации могут организовать давление на правительство принимающей страны и вовлечь ее в конфронтацию.

Роль международных компаний в Республике Беларусь. Перспективы дальнейшего развития экономики Республики Беларусь, ее совокупный инвестиционный и экспортный потенциал, конку-

рентоспособность и повышение жизненного уровня населения всецело зависят от степени сотрудничества нашей страны с ТНК. В Беларуси для оптимизации товарной структуры внешней торговли нужны серьезные капиталовложения. Собственных средств недостаточно. Например, в 2011 г. в реальный сектор экономики Беларуси поступило около 6,5 млрд долл. иностранных инвестиций — в 1,3 раза больше чем в 2010 г.

На данный момент в Беларуси функционируют ряд филиалов международных организаций: ТНК-ВР, который владеет пакетом акций Мозырского нефтеперерабатывающего завода; Кока-Кола, которая имеет свое производство газированных напитков и осуществляет инвестирование в различные мероприятия в Республике Беларусь; МАЗ-МАН, который представляет собой отечественный МАЗ и немецкий МАН по производству различной техники; McDonalds, Славнефть, Газпром, Лукойл, Сбербанк, Данон, Хенкель групп, Люфтганза и др. Количество иностранных предприятий в Республике Беларусь ежегодно увеличивается. Примером этого может служить компания Muzz Buzz Franchising, которая в течение ближайших лет планирует разместить у нас 100–150 кофеен.

Большое влияние международные компании оказывают на развитие научно-технической и инновационной деятельности в Республике Беларусь. По данным Белстата инвестиции международных компаний в НИОКР Беларуси в 2010 г. составили 886,7 млн долл. США. Следующее положительное влияние на экономику Республики Беларусь международные компании оказывают в сфере занятости населения. Люди, занятые в иностранных компаниях, занимают достаточно немалое количество из числа всех занятых. В 2010 г. количество работающих на международные компании составляло 5,7 % от общего числа занятых и составило 268,1 тыс. чел. Анализ всех влияний международных компаний на отечественную экономику позволяет сделать вывод о необходимости дальнейшего привлечения иностранных инвесторов, так как очевидно преобладание положительных эффектов над отрицательными.

Инвестиционная привлекательность Беларуси: географическое положение, транспортная и телекоммуникационная инфраструктура, квалификация и дешевизна рабочей силы, наличие научных кадров. Сферы экономики, привлекающие иностранные инвестиции: пищевая промышленность (в основном пищевкусовая); деревообработка; сфера питания; транспорт (погрузочно-разгрузочные и транспортно-экспедиционные работы и услуги); химическая промышленность. Создание в Республике Беларусь благоприятных условий для привлечения ТНК и формирования инвестиционного климата является одним из важных факторов роста экономики страны. Всемирный банк 20 октября опубликовал восьмой ежегодный отчет «Ведение бизнеса-2012». По результатам исследования Беларусь заняла 69-е место из 183 стран мира.

Предложения по повышению привлекательности страны:

1. либерализация условий осуществления экономической деятельности, что приведет к привлечению новых иностранных компаний и развитию старых; 2. устранение излишнего вмешательства государственных органов в деятельность субъектов хозяйствования, что скажется в производстве более высококачественной и инновационной продукции; 3. упразднение необоснованных административных барьеров для развития бизнеса.

Результат: 1. увеличение количества инвесторов; 2. модернизация технической базы; 3. улучшение качества продукции.

Список использованных источников

1. Fortune Magazine [Электронный ресурс]. — Режим доступа: http://money.cnn.com/magazines/fortune/global500/2009/full_list. — Дата доступа: 19.02.2012.
2. *Киреев, А.П.* Международная экономика : учеб. пособие : в 2 ч. / А.П. Киреев. — М. : Юрайт, Междунар. отношения, 2006. — Ч. 2: Международная макроэкономика: открытая экономика и макроэкономическое программирование. — 488 с.

Н. Н. Евсейчикова

*БГЭУ, ассистент кафедры
налогов и налогообложения*

РОЛЬ ПОДОХОДНОГО НАЛОГА В УСИЛЕНИИ СОЦИАЛЬНОЙ ЗАЩИТЫ НАСЕЛЕНИЯ

Важнейшим направлением деятельности большинства государств является формирование экономически обоснованной социальной политики, направленной на рост уровня жизни граждан, поддержку малообеспеченных и неимущих слоев населения, инвалидам, многодетным семьям, а также на оказание различных видов помощи малому бизнесу и индивидуальному предпринимательству. Концепция социального государства предусматривает обеспечение высокого уровня социальной защищенности всех граждан посредством введения активной социальной политики, в том числе в сфере налогообложения. Формирование эффективной налоговой системы является одной из важнейших проблем социально-экономического развития общества. Через систему различных экономических, социальных и налоговых мер реализуется принцип социальной справедливости, характерный для социально ориентированной политики государства.

Опираясь на международный опыт, считаем, что наиболее перспективным направлением совершенствования системы подоходного налогообложения, позволяющим решить проблему благосос-

тояния населения, является переход к «семейному обложению доходов» физических лиц с одновременной разработкой системы дифференцированного подхода к налогообложению. В большинстве ведущих стран мира (Германия, Франция, США, Италия и др.) на протяжении многих лет получила законодательное закрепление и применяется практика «семейного налогообложения» по подоходному налогу. В белорусском законодательстве не предусмотрено семейное налогообложение. Из постсоветских стран, только Эстония ввела такую норму.

По мнению многих ведущих ученых мира по вопросам налогообложения «семейное налогообложение» является непосредственной реализацией конституционных принципов социального государства и защиты прав семьи в сфере налогообложения. Суть его состоит в том, что семья рассматривается как экономическая единица с общими доходами и потреблением, поэтому при налогообложении семьи должна учитываться ее фактическая способность к уплате налогов. Целью такого правового регулирования в сфере налогообложения является создание дополнительной защиты прав семьи, неущемление ее прав по сравнению с полными семьями или семьями, имеющими одного ребенка, а также бездетными семьями.

Согласно данным последней переписи населения в Республике Беларусь проживает 1,5 млн семей с несовершеннолетними детьми. Доля домашних хозяйств, имеющих детей до 18 лет, составила 32,3 %, в том числе в городских поселениях — 34,7 %, в сельской местности — 25,8 %. По сравнению с 2001 г. удельный вес домашних хозяйств, имеющих детей до 18 лет, сократился. По данным 2001 г. доля таких семей составляла 40,6 %, в том числе в городских поселениях — 45,3 %, в сельской местности — 31,2 %.

Среди домашних хозяйств, имеющих несовершеннолетних детей, за 1999–2009 гг. и на сегодняшний день наблюдается рост числа неполных семей, то есть, имеющих только одного из родителей. Так, доля неполных семей с детьми на начало 2001 г. составляла 12,5 % (по переписи 1999 г. — 11,2 %). В городских поселениях — 12,9 %, в сельской местности — 11,4 %. В основном это семьи, имеющие одного ребенка (65,5 %). По данным последней переписи, неполных семей в Беларуси 355,0 тыс., удельный вес которых в общем количестве 20 %, из которых 337 тыс. возглавляются матерями. В городах и городских поселениях таких семей 21,2 %, в сельской местности — 15,8 (12,9 % и 11,4 % соответственно в 2001 г.). В нашей республике в каждой 5-й семье есть только мать либо отец (преимущественно мать). Наметилась тенденция роста удельного веса супружеских пар без детей с 23 % по итогам переписи 1999 г. до 24 % согласно переписи 2009 г.

Таким образом, статистика подтверждает выбор семей в пользу 1 ребенка, при этом, к сожалению, наблюдается устойчивый рост неполных семей. Наличие семей, не имеющих детей, обусловлено

различными причинами, в том числе, на взгляд автора, связанных с материальным положением.

Как показывают данные обследования, материальное положение домашних хозяйств напрямую зависит от занятости их членов. В нашей республике при невысоком уровне официальной безработицы остается большой процент неработающих либо имеющих одного работающего члена домохозяйства. Несмотря на позитивную динамику макроэкономических показателей, в том числе показателей денежных доходов и заработной платы, этот факт влияет на уровень среднедушевых располагаемых доходов, приходящихся на одного члена домохозяйства.

Как правило, степень распространения малообеспеченности внутри домашних хозяйств зависит также от количества детей в семье либо иждивенцев. В 2011 г. удельный вес малообеспеченных семей с одним ребенком составлял 4,4 %, с двумя и более — 12 % от общего числа домашних хозяйств соответствующего типа. Доля домашних хозяйств без детей по данному критерию составляет 1,6 %. Доля домашних хозяйств, состоящих из одного человека трудоспособного возраста в категории малообеспеченных, отсутствует. Отметим, что более 20 % домашних хозяйств, имеющих одного, двух и более детей указали на неудовлетворенность уровнем своих денежных доходов. Удельный вес по данному показателю среди домашних хозяйств без детей либо состоящих из одного человека трудоспособного возраста 8,8 % и 9,4 % соответственно.

Применение «семейного налогообложения» позволит обеспечить более справедливое перераспределение налоговой нагрузки между плательщиками с различным составом семей и стать реальной мерой по реализации закрепленных в Конституции Республики Беларусь прав человека. Социальная политика государства предполагает выравнивание и перераспределение индивидуального дохода по отношению к среднему уровню доходов населения через систему налогообложения. При введении «семейного подхода» в обложение доходов граждан во внимание принимаются совокупные доходы семьи с учетом количества несовершеннолетних и иждивенцев. Данный подход в подоходном налогообложении в полной мере соответствует концепциям Программы социально-экономического развития Республики Беларусь, ключевым моментом которой является повышение жизненного уровня людей и ориентация всех структурных звеньев системы управления экономикой на приоритет социальных критериев эффективности.

Список использованных источников

1. Программа социально-экономического развития Республики Беларусь на 2006–2010 годы, утв. Указом Президента Республики Беларусь от 12.06.2006 № 384 // Нац. реестр правовых актов Респ. Беларусь. — 2006. — № 92. — 1/7667.

2. <http://www.minfin.gov.by/>
3. Кто и сколько выиграет и проиграет при введении плоской шкалы подоходного налога // Белорусский бизнес [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <http://bel.biz/content/view/11669/17/>. — Дата доступа: 08.05.2011.
4. Киреева, Е.Ф. Налогообложение в международной экономической практике: основы организации международного налогообложения : учеб. пособие / Е.Ф. Киреева. — Минск : БГУ, 2006.
5. Ермасова, Н.Б. Мировые тенденции изменения подоходного налогообложения / Н.Б. Ермасова // Финансы и кредит. — 2008. — № 34.
6. Социально-экономическое положение домашних хозяйств / Министерство статистики и анализа РБ. — Минск, 2011.

М. И. Ермилова

*ФГБОУ Российская академия народного хозяйства
и государственной службы при Президенте Российской Федерации,
канд. экон. наук, преподаватель*

АНАЛИЗ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ ФОНДОВ ДРАГОЦЕННЫХ МЕТАЛЛОВ В РОССИИ И ЗА РУБЕЖОМ

В настоящее время все большую популярность приобретают инвестиции в драгоценные металлы. Представляется возможным говорить о широком спектре таких операций. Одним из направлений является вложение в фонды драгоценных металлов, что актуализирует представленную тему.

Фонды драгоценных металлов функционируют как в России, так и за рубежом. Самый популярный иностранный фонд драгметаллов — SPDR Gold (ETF). В данном фонде сконцентрированы средства большинства крупных мировых инвесторов. Ежегодные начисления средств в этом фонде производятся в размере 0,40 %. Некоторые критики сравнивают ETF с ипотечными ценными бумагами и облигациями, обеспеченными долговыми обязательствами. Следует отметить, что фонд идет за ценой золотых слитков, что обуславливает желание инвесторов иметь его в своих портфелях. При наличии средств в зарубежном банке инвестор может вложить его в данный фонд.

Известным зарубежным фондом является Aliquote Precious Metals, который вкладывает средства своих клиентов не только в золото, но и в другие металлы — платину и серебро. Отметим, что инвестирование происходит в равных долях, таким образом, происходит диверсификация инвестиционных рисков, так как цены на эти металлы растут и падают по-разному.

Одним из значимых преимуществ вложения в зарубежные инвестиционные фонды является льготный режим налогообложения. Повышая привлекательность и эффективность таких фондов, их управляющие часто регистрируют фонды в государствах, предоставляющих определенные налоговые льготы.

Если предполагается, что инвестором будет российский гражданин, то ему необходимо понести определенные транзакционные издержки, поскольку ему необходимо сначала конвертировать российские рубли в иностранную валюту, что обуславливает также оплату международного перевода средств. Российскому инвестору также необходимо оплатить комиссии профессиональных посредников (например, брокеров), фиксированную часть вознаграждения управляющих инвестиционным фондом (чаще всего она взимается от средней годовой стоимости активов клиента и составляет от 0,3 % до 1,0 %). Следует отметить, что помимо фиксированной части клиенту необходимо оплатить переменную часть, которая определяется доходностью фонда за конкретный период (обычно год) и составляет в среднем от 10 до 20 % от полученного дохода.

Преимущественно зарубежные фонды драгоценных металлов ориентируются на инвестирование средств на период 20–30 лет. Сравнивая с Россией, можно говорить о непродолжительном сроке вложений, в среднем, один год. Говоря о доходности иностранных фондов, то они составляют от 0,5–2 % годовых. Однако в перспективе предполагается, что доходности на развивающихся рынках, к которым можно отнести российский, будут превосходить доходности рынков таких развитых стран, как США, Япония, страны Западной Европы. Оценивая доходность индекса ММВБ за 1997–2011 гг., можно сказать, что она составила 21 % годовых, а доходности таких известных индексов, как Dow Jones 30 Industrials составили 3 %, а DAX — 2,7 %.

Вышеизложенное свидетельствует, что у российских фондов есть все шансы в будущем выйти на лидирующие позиции в данном сегменте.

Проанализируем наиболее крупные фонды драгоценных металлов в России. К ним можно отнести, например, фонд Сбербанка России, который предназначен для инвесторов, которые желают защитить капитал от инфляции в среднесрочной и долгосрочной перспективе, а также получить доход, сопоставимый с динамикой корзины драгоценных металлов (золото, серебро, платина, палладий).

Инвестиционная стратегия заключается в том, что происходит вложение средств фонда в диверсифицированную корзину драгоценных металлов (золото, серебро, платина, палладий). Пропорции инвестиций определяются исходя из доли металла в мировом потреблении и биржевом обороте, а также учитывая их относительную инвестиционную привлекательность. Одно из наиболее распрост-

раненных соотношений доли металлов в корзине выглядит следующим образом: 40 % — это золото, 30 % — серебро, 25 % — платина и 5 % приходится на палладий. Учитывая, что в настоящее время все чаще ведутся разговоры о распространении палладия, применить его в разных областях промышленности, то это может повлиять на изменение данного соотношения в ближайшем будущем.

Срок инвестиций в фонд драгоценных металлов Сбербанка России составляет от года. Фонд действует непродолжительное время и, оценивая стоимость пая за период его функционирования (08.2011–по настоящее время) можно сказать, что она снизилась с 1 000 р. до 927,69 р. Важным положительным фактом выступает то, что при помощи электронной системы клиент может заранее определить результаты приобретения паев Сбербанка, что значительно упрощает как и саму процедуру, так и расширяет круг возможных инвесторов.

В России действуют другие фонды драгоценных металлов: «Альфа-Капитал Драгоценные металлы», ПИФ «Серебряный бор — драгоценные металлы». Стоимость пая второго указанного фонда значительно выше, чем в Сбербанке и составляет 1 648,78. Данное положение свидетельствует в пользу выбора Сбербанка при инвестировании. Необходимо учесть, что в ПИФе УК Банка Москвы минимальная сумма инвестирования при приобретении паев составляет 1 000 р., а в Сбербанке минимальный размер 15 000 р. через Агента (для лиц, не являющихся владельцами инвестиционных паев) и 1 500 р. через Управляющую компанию или Агента (для лиц, являющихся владельцами инвестиционных паев).

Таким образом, при инвестировании в российские фонды драгоценных металлов следует всесторонне оценивать сложившуюся экономическую ситуацию, прогнозы по динамике цен на металлы, а также собственные возможности и положение потенциального инвестора. В перспективе фонды будут активно развиваться и могут стать достаточно надежным и выгодным способом инвестирования временно свободных денежных средств. Подтверждением может служить положительный опыт зарубежных стран, которые на протяжении длительного времени показывают эффективность функционирования данных финансовых институтов.

Список использованных источников

1. *Докучаев, А.* Зарубежные фонды: путь к глобальной диверсификации / А. Докучаев [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <http://vip.1-du.ru/news/469086>.
2. Официальный сайт Управляющей компании Банка Москвы: http://www.bm-am.ru/ru/vyibor/bom_uk/sereb_bor.
3. Официальный сайт Управляющей компании Сбербанка России: <http://www.sberbank-am.ru/pif>.

С. В. Измайлович

ПГУ, канд. экон. наук, доцент

М. С. Евсюкова

ПГУ, студентка

ВОСПРОИЗВОДСТВЕННЫЙ АСПЕКТ ДЕЙСТВУЮЩЕЙ АМОРТИЗАЦИОННОЙ ПОЛИТИКИ

Начисление амортизации — механизм, применяемый во всем мире, в том числе предусмотренный Международными стандартами финансовой отчетности, необходимый для возмещения затрат, понесенных на приобретение использованных основных средств.

Амортизационные отчисления — источник собственных средств, который входит в состав себестоимости произведенной продукции и гарантированно получаемый в составе выручки от реализации, в то время как прибыли, остающейся в распоряжении предприятий, может не быть.

В инструкцию «О порядке начисления амортизации основных средств и нематериальных активов» Республики Беларусь периодически вносятся изменения и дополнения с целью дальнейшего сближения национального законодательства с Международными стандартами финансовой отчетности, а также в рамках проводимой работы по разработке новых подходов по бухгалтерскому учету основных средств и нематериальных активов.

Среди изменений и дополнений, введенных за 2010–2011 гг., выделим наиболее значимые.

- Предусмотрена возможность не начислять амортизацию по объектам основных средств, что снижает цену на производимую продукцию. Однако на сумму не начисленной и не возмещенной в составе выручки амортизации сокращаются оборотные средства организации, которые могут быть использованы как в качестве источника приобретения новых объектов основных средств, так и для возврата заемных средств, ранее привлеченных на инвестиционные цели [1]. Поэтому предоставление права не начисления амортизации не может носить систематического характера, поскольку это противоречит экономической сущности указанного инструмента и является необоснованным с точки зрения развития инвестиционной деятельности и пополнения собственных оборотных средств организаций. Данное изменение в амортизационной политике носило временный характер и было отменено по объективным причинам.

- Введено новое понятие — «амортизационная ликвидационная стоимость». Амортизационная ликвидационная стоимость актива представляет собой оценочную величину в текущих ценах,

которую организация планирует получить от реализации объекта основных средств или нематериальных активов, за вычетом предполагаемых затрат, связанных с их реализацией, в конце устанавливаемого срока полезного использования указанного объекта [2]. Введение понятия «амортизационная ликвидационная стоимость» ставит целью более достоверное отражение возмещения стоимости объектов основных средств как за счет амортизации, так и за счет доходов от последующей реализации (иного выбытия) указанных объектов.

Амортизационная ликвидационная стоимости актива вычитается при расчете его амортизируемой стоимости. Таким образом, на эти же суммы в период эксплуатации актива будут уменьшаться амортизационные отчисления, что является инструментом возможного снижения данной статьи затрат.

- В рамках нелинейного способа начисления амортизации предусмотрено введение обратного метода суммы чисел лет. Данный метод представляет собой замедленную амортизацию, позволяющую в первые годы использования объекта основных средств начислять минимальные суммы амортизации с постепенным ростом указанных сумм в последующие годы. Таким образом, введение нового метода начисления амортизации позволит организациям снизить себестоимость производимой продукции в первые годы ее производства.

- Предусмотрена возможность ускорения процесса амортизации с применением повышающего коэффициента от 1 до 3 к нормам (суммам) — по объектам основных средств, используемых для осуществления научно-технической деятельности, а также при производстве высокотехнологичных товаров, оказания высокотехнологичных услуг, определяемых таковыми в соответствии с законодательством [3]. Возможность применения повышающих коэффициентов и ускорения процесса амортизации для основных средств, используемых в производстве высокотехнологичной продукции, обеспечивает стимулирование их ускоренного обновления и развитие научно-технической деятельности.

- Исключен механизм формирования и использования амортизационных фондов, что связано с изменениями в Налоговом кодексе в виде отмены условия получения льготы по налогу на прибыль (в части прибыли, направляемой на капитальные вложения) как полное использование указанных фондов [3]. Отмена обязательности формирования амортизационного фонда и его целевого использования может подтолкнуть организации использовать средства амортизационного фонда не по назначению, что, по нашему мнению, в перспективе усугубит ситуацию с обновлением основного капитала в Республике Беларусь.

В развитых странах степень износа основных фондов предприятий не превышает 25 %, потребность в обновлении основного производственного капитала в Республике Беларусь в настоящее время весьма велика:

- степень износа основных средств имеет тенденцию к сокращению, но по активной части в 2010 г. составила 55,8 %;
- доля полностью амортизированных основных средств, которые исчерпали свой ресурс эффективного использования и требуют замены в 2010 г. — 23,4 % [1].

При осуществлении эффективной амортизационной политики предприятием идет процесс обновления основного капитала и повышается технический уровень производства. Все это создает достаточные предпосылки для снижения себестоимости продукции и максимизации прибыли.

В связи с этим одной из важнейших задач амортизационной политики должно стать восстановление воспроизводственной функции амортизации. Амортизационная политика должна быть нацелена на воспроизводство основного капитала, на модернизацию и обновление основных фондов организаций. Это будет способствовать ускорению темпов развития экономики государства и регионов, росту ее эффективности, повышению качества производимой продукции и ее конкурентоспособности.

Список использованных источников

1. Сайт Министерства экономики Республики Беларусь [Электронный ресурс]. — Минск, 2012. — Режим доступа: http://www.economy.gov.by/ru/news/amortizatsija—istochnik-investitsij_i_0000000746.html. — Амортизация — источник инвестиций. — Дата доступа 05.02.2012.
2. Комментарий к постановлению Министерства экономики Республики Беларусь, Министерства финансов Республики Беларусь и Министерства архитектуры и строительства Республики Беларусь от 30 сентября 2010 г. № 141/106/28 «О внесении изменений и дополнений в Инструкцию о порядке начисления амортизации основных средств и нематериальных активов».
3. Инструкция о порядке начисления амортизации основных средств и нематериальных активов: постановление М-ва экономики Респ. Беларусь, М-ва финансов Респ. Беларусь и М-ва архитектуры и строительства Респ. Беларусь от 27 февр. 2009 г. № 37/18/6: в ред. от 30.09.2011 г.

НАЛОГООБЛОЖЕНИЕ КАК ИНСТРУМЕНТ СТИМУЛИРОВАНИЯ РОСТА КАПИТАЛИЗАЦИИ СТРАХОВЫХ ОРГАНИЗАЦИЙ РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ

В условиях рыночной экономики страховые организации, мобилизуя значительные объемы финансовых ресурсов, являются значимым инструментом финансовой политики и выступают мощным рычагом перераспределения капиталов в интересах национальной экономики. Успешно выстоять в конкурентной борьбе могут только финансово устойчивые, надежные страховые организации. Важнейшей составляющей обеспечения конкурентоспособности страховых организаций является уровень капитализации, то есть наличие собственного капитала страховщика, в первую очередь, наиболее ликвидной его части — уставного фонда. Для обеспечения финансовой устойчивости и конкурентоспособности страховых организаций в Республике Беларусь поэтапно на законодательном уровне повышаются требования к минимальному размеру уставного капитала страховщиков.

В настоящее время требования к минимальному размеру уставного фонда установлены Указом Президента Республики Беларусь от 25.06.2006 г. № 530 «О страховой деятельности» и составляют: для страховых организаций, осуществляющих виды страхования, не относящиеся к страхованию жизни, — 1 млн евро; для страховых организаций, осуществляющих виды страхования, относящиеся к страхованию жизни, — 2 млн евро; для перестраховочных организаций — 5 млн евро [2]. Данные меры обоснованы, соответствуют принятой практике за рубежом.

В Республике Беларусь наблюдается поступательный рост капитализации страховых организаций. Совокупный собственный капитал страховых организаций Республики Беларусь в период 2006–2011 гг. возрос более чем в 12 раз и составил по состоянию на 01.01.2012 г. 2 532,8 млрд р., в том числе уставный фонд — 1 790,2 млрд р. В то же время уровень капитализации страховых организаций республики не позволяет им составить достойную конкуренцию иностранным страховщикам, в том числе организациям Российской Федерации, Республики Казахстан. Так, совокупный объем собственного капитала страховых организаций Российской Федерации по состоянию на 30.06.2011 г. составил 5,7 млрд долл. США, что превышает объем собственного капитала страховщиков Республики Беларусь в 19 раз. Совокупный объем собственного капитала страховых организаций Республики Казахстан по состоя-

нию на 01.01.2012 г. составил 3,4 млрд долл. США, в том числе уставный капитал — 1,3 млрд долл. США, что больше аналогичных показателей страховых организаций Республики Беларусь в 11,3 и 6,5 раз соответственно.

Таким образом, в свете интеграционных процессов в рамках Таможенного союза России, Беларуси и Казахстана для страхового рынка Республики Беларусь особенно актуализируется проблема повышения конкурентоспособности страховых организаций республики, в том числе посредством наращивания финансового потенциала страховщиков республики.

В этой связи в соответствии с Республиканской программой развития страховой деятельности на 2011–2015 гг., утвержденной постановлением Совета Министров Республики Беларусь от 20.05.2010 г. № 631, в качестве одной из задач развития страховой деятельности определено повышение капитализации страховых организаций за счет внутренних и внешних источников.

Инструментами реализации данной задачи определены следующие меры:

- повышение статуса и привлекательности на международном уровне страховых организаций за счет стимулирования притока средств инвесторов и постепенного снятия ограничений по доступу иностранного капитала на страховой рынок республики;
- создание благоприятных условий функционирования для страховых организаций всех форм собственности;
- повышение требований к минимальному размеру уставных фондов страховых организаций [3].

Данный перечень мер не является исчерпывающим и в качестве инструмента по стимулированию страховых организаций к повышению капитализации нами предлагается использовать налоговые инструменты стимулирования роста уставных фондов страховщиков.

Ключевым источником увеличения уставного фонда страховых организаций является прибыль. Действенным инструментом регулирования использования прибыли субъектов хозяйствования является налог на прибыль — освобождение от уплаты налога на прибыль средств, направляемых на определенные цели.

В соответствии с налоговым законодательством Республики Беларусь прибыль от реализации товаров (работ, услуг), имущественных прав и внереализационных доходов страховых организаций, уменьшенных на сумму внереализационных расходов, подлежит налогообложению налогом на прибыль по ставке 18 %.

Прибыль от реализации товаров (работ, услуг), имущественных прав страховых организаций определяется как разница между доходами и расходами от реализации товаров (работ, услуг), имуще-

ственных прав, иных активов с учетом особенностей их состава, определенных статьями 134 и 135 Особенной части Налогового кодекса Республики Беларусь [1].

От налогообложения налогом на прибыль освобождается прибыль, полученная страховыми организациями в результате инвестирования средств страховых резервов по договорам добровольного страхования, относящегося к страхованию жизни, направляемая на увеличение накоплений на лицевых счетах застрахованных лиц.

С целью стимулирования страховых организаций к направлению полученной прибыли на увеличение уставного фонда предлагается предусмотреть освобождение от налогообложения налогом на прибыль части прибыли страховой организации, направляемой на увеличение уставного фонда. Данная мера будет стимулировать страховые организации использовать прибыль на пополнение уставного фонда. В свою очередь пополнение уставных фондов наиболее ликвидными активами — денежными средствами — укрепит финансовую устойчивость страховщиков, повысит их конкурентоспособность и обеспечит приток инвестиционных ресурсов в экономику страны.

Список использованных источников

1. Налоговый кодекс Республики Беларусь (Особенная часть) 29 декабря 2009 г. № 71-З // Консультант Плюс: Беларусь. Технология 3000 [Электронный ресурс] / ООО «ЮрСпектр», Нац. центр правовой информ. Респ. Беларусь. — Минск, 2012.
2. О страховой деятельности: Указ Президента Респ. Беларусь от 25.08.2006 г. № 530 // Консультант Плюс: Беларусь. Технология 3000 [Электронный ресурс] / ООО «ЮрСпектр», Нац. центр правовой информ. Респ. Беларусь. — Минск, 2012.
3. Республиканская программа развития страховой деятельности на 2011–2015 гг.: постановление Совета Министров Респ. Беларусь от 20.05.2011 г. № 631 // Консультант Плюс: Беларусь. Технология 3000 [Электронный ресурс] / ООО «ЮрСпектр», Нац. центр правовой информ. Респ. Беларусь. — Минск, 2012.

Л. П. Кисель

*Международный университет «МИТСО»,
канд. ист. наук, доцент*

МИРОВОЙ ФИНАНСОВЫЙ КРИЗИС И ЕГО ВЛИЯНИЕ НА БАНКОВСКУЮ СИСТЕМУ РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ

Обеспечение высоких темпов стабильного роста экономики является важнейшей задачей социально-экономического развития любого государства. Вместе с тем мировая экономика в 2007–2011 гг.

столкнулась с одним из самых серьезных экономических потрясений со времен Великой депрессии 30-х гг. XX в. Возникшие в 2006 г. проявления финансовой нестабильности, вылившиеся в 2007 г. в мировой финансовый кризис, не ограничились убытками финансовых организаций и нарушениями в работе финансовых рынков, а к концу 2008 г. переросли в полномасштабный экономический кризис, который в той или иной мере затронул экономические системы практически всех стран мира.

Особенностью финансового кризиса является то, что он, зародившись в США в результате проблем на ипотечном рынке, перекинулся из финансовой сферы в сферу производства и затем быстро распространился по всему миру. Современный финансово-экономический кризис носит системный и глобальный характер, отличается глубиной и масштабами распространения. Однако специфика развития кризиса, его глубина и последствия в той или иной степени различаются по странам и регионам. В отличие от США и других развитых стран, где кризис был обусловлен избытком ликвидности в экономике, развитием новых производных финансовых инструментов, а также недостаточным уровнем оценки рисков регуляторами и рейтинговыми агентствами [5, с. 9–10], в странах СНГ, в том числе и Беларуси, значительную роль в возникновении кризиса сыграла уязвимость собственных экономик. Мировой кризис вскрыл и обострил проблемы экономик государств постсоветского пространства.

Среди главных проблем, которые усилили воздействие финансового кризиса в странах СНГ, выделяют: недостаточное развитие валютно-финансовой системы, зависимость от импортных товаров, недифференцированная товарная структура экспорта преимущественно топливно-сырьевой направленности, политические кризисы и нестабильность в некоторых странах региона [6, с. 63]. Некоторые из названных проблем характерны и для Беларуси.

В Республике Беларусь финансово-экономический кризис прежде всего затронул реальный сектор экономики. Это связано с тем, что экономика страны является экспортно-ориентированной, внутриэкономическая ситуация во многом зависит от конъюнктуры внешних рынков. Белорусские предприятия импортируют значительную часть сырья, материалов, комплектующих, энергоносителей. При этом наблюдалось опережение темпов роста импорта над экспортом. В 1995–2010 гг. в Республике Беларусь произошел двенадцатикратный рост отрицательного сальдо внешнеторгового баланса [4, с. 5]. К тому же экспорт имеет высококонцентрированную географическую и товарную структуру. Основу экспорта составляет продукция промышленности и сельского хозяйства, продукты нефтепереработки и калийные удобрения. Удельный вес отрицательного сальдо внешней торговли с Россией (нашим основным торго-

вым партнером) в 2010 г. составил 85,5 % [4, с. 7]. В структуре экономики преобладает государственная собственность. Более 2/3 добавленной стоимости в стране создается крупными предприятиями, контролируемыми государством, свыше 50 % ВВП изымается государством через налоговую систему и перераспределяется через бюджет и внебюджетные фонды [1, с. 8].

Необходимо учитывать и специфику кредитно-финансовой системы Республики Беларусь. В ней ключевую роль играют банки, поскольку фондовый рынок и небанковские кредитно-финансовые организации в Республике Беларусь все еще находятся на начальной стадии развития [1, с. 8]. Белорусская банковская система изначально была сформирована на базе крупных специализированных государственных банков, что обусловило высокую степень ее концентрации. Доля государства в уставных фондах банков страны на конец 2010 г. составляла 73,6 %, уменьшившись по сравнению с началом 2001 г. на 13,8 процентных пункта (для сравнения: в России доля государства в уставных фондах банков составляла 29,3 %, в Латвии — 15,5 %, на Украине — 14 %, в Молдова — 3,1 %, Литве — 0) [2, с. 14].

Названные особенности экономики и финансового сектора Республики Беларусь следует учитывать при характеристике воздействия мирового финансово-экономического кризиса на банковскую систему. Ввиду неразвитости финансовой сферы и слабой ее интегрированности в глобальную финансовую систему эта сфера (в отличие, например, от России) испытала влияние кризиса в меньшей мере по сравнению со сферой материального производства. Тем не менее, финансово-экономический кризис оказал негативное воздействие и на кредитно-финансовую систему страны. Стимулирование спроса путем накачки рынка дешевыми деньгами, проводившееся на протяжении нескольких последних лет и ставшее главным стимулом роста белорусской экономики, привело к финансовому кризису в стране.

Изменение макроэкономической ситуации, снижение спроса на белорусский экспорт в России, Украине, странах Европейского союза создало условия для ухудшения ситуации с ликвидностью и платежеспособностью в банковском секторе, обострило уже имевшуюся проблему сбалансированности активов и пассивов по срокам. Недостаток ликвидности особенно остро стали испытывать крупнейшие государственные банки, несмотря на значительную финансовую поддержку со стороны Правительства Республики Беларусь. Наблюдалось снижение доли долгосрочных обязательств банков при одновременном росте удельного веса долгосрочных активов. Дополнительные трудности с ликвидностью банковской системы страны и повышением рисков для банков создавало сокращение объемов заимствования у нерезидентов Республики Беларусь.

По мере усиления инфляционных и девальвационных ожиданий население начало активно переводить депозиты в белорусских рублях в сбережения в иностранной валюте. Наиболее ощутимо девальвация и инфляция ударила по белорусам в 2011 г. Замедлился прирост вкладов граждан.

Инфляционные процессы повысили риски банков по кредитным вложениям. Растущая потребность субъектов хозяйствования в банковских кредитах на фоне уменьшения обеспеченности предприятий оборотными средствами и снижения благосостояния населения привела к высоким темпам роста активов банков при ухудшении их качества. Наметилось увеличение объемов проблемной задолженности предприятий и населения.

В условиях неблагоприятной динамики внешней торговли, увеличения спроса на иностранную валюту со стороны предприятий и населения обострились проблемы на валютном рынке. Это оказало негативное влияние на динамику резервных активов Национального банка Республики Беларусь и привело вновь к множественности курсов национальной валюты.

Необходимость преодоления последствий мирового финансового кризиса потребовала от Правительства и Национального банка Республики Беларусь решительных действий. В течение 2008–2011 гг. был реализован комплекс мер, направленных на обеспечение экономического роста, укрепление финансового положения предприятий, выход на положительное сальдо внешней торговли и стабилизацию курса белорусского рубля, на поддержку ликвидности и платежеспособности банков, повышение доверия к банковской системе и сохранение ее устойчивости. С выходом в октябре 2011 г. на единый обменный курс национальной валюты была заложена основа для развития позитивных тенденций в экономике страны. В 2011 г. темпы роста экспорта товаров на 16,7 процентного пункта превысил темп роста импорта товаров по отношению к аналогичному периоду 2010 г., хотя по операциям, связанным с внешнеэкономической деятельностью, в 2011 г. сформировалось отрицательное сальдо в размере 5,3 млрд долл. США против дефицита в размере 7,5 млрд долларов США в 2010 г. В декабре 2011 г., впервые за несколько лет, субъекты хозяйствования стали чистыми продавцами иностранной валюты. Стала преобладать продажа иностранной валюты над ее покупкой и со стороны населения. Во втором полугодии 2011 г. возобновился приток срочных рублевых депозитов физических лиц, начал восстанавливаться объем срочных вкладов граждан в иностранной валюте. Если за период с 01.01.2011 г. по 1.05.11 г. объем вкладов населения в иностранной валюте уменьшился на 505,9 млрд р. в эквиваленте, в июне–августе произошла определенная стабилизация, то с октября наметилась тенденция роста, и по состоянию на 01.01.2012 г. вложения в иностранной

валюте составили 35 168,3 млрд р., увеличившись по сравнению с маем месяцем в 2,8 раза [3, с. 92].

Возобновление нормального функционирования внутреннего валютного рынка и выход на единый курс являются важным условием успешной работы экономики. Однако важно обеспечить устойчивость национальной валюты в долгосрочной перспективе, причем не за счет расходования золотовалютных резервов государства. Для этого необходимо, обеспечить устойчивое положительное сальдо торгового баланса, что требует повысить конкурентоспособность белорусской продукции по цене и качеству, чтобы она пользовалась спросом как на внутреннем, так и на внешних рынках.

Список использованных источников

1. Банковская система и банковский надзор в Республике Беларусь в условиях мирового финансового и экономического кризиса. Доклад начальника Главного управления банковского надзора Национального банка Республики Беларусь С. Дубкова // *Банковский вестник*. — 2009. — № 19 (456).
2. *Бойко, А.* Государственная политика в отношении банков как фактор устойчивости банковского сектора / А. Бойко // *Банковский вестник*. — 2011. — № 34 (543).
3. Бюллетень банковской статистики. — 2011. — № 12 (150).
4. *Дайнеко, А.* Внешнеэкономический дисбаланс и рост внешнего долга Беларуси / А. Дайнеко // *Банковский вестник*. — 2011. — № 19(528).
5. *Кудрин, А.* Мировой финансовый кризис и его влияние на Россию / А. Кудрин // *Вопросы экономики*. — 2009. — № 1.
6. Мировой финансовый кризис в постсоветских странах: национальные особенности и экономические последствия / под общ. ред. д.э.н., проф. А.Б. Вардомского. — М. : ИЭ РАН, 2009.

Г. Е. Кобринский

БГЭУ, д-р экон. наук, профессор

НАЛОГОВЫЕ РИСКИ В СИСТЕМЕ НАЛОГОВОГО ПЛАНИРОВАНИЯ

В экономической литературе имеются различные определения налогового планирования. Все они сводятся к тому, что под налоговым планированием (налоговой оптимизацией, или корпоративным налоговым менеджментом) понимается уменьшение размера налоговых обязательств посредством целенаправленных правомерных действий налогоплательщика, включающих полное использование всех предоставленных законодательством льгот, налоговых освобождений и других законных приемов и способов.

Корпоративное налоговое планирование предусматривает разработку и оценку управленческих решений, исходя из целевых установок организации и учета величины возможных налоговых последствий. Организации стремятся максимизировать свой доход и прибыль.

В действующей практике ведение налогоплательщиком налогового планирования означает выполнение следующих основных функций:

1. Оптимизация налогообложения. Налогоплательщик постоянно ищет возможности по уменьшению налогового бремени; каждая новая сделка, новый вид деятельности подвергаются анализу на предмет налоговой оптимизации.
2. Планирование сумм налогов (по видам налогов), подлежащих уплате. Налогоплательщик путем составления бюджета налогов или иным образом планирует суммы и сроки уплаты налогов.
3. Отслеживание сроков уплаты налогов. Данная функция тесно связана с предыдущей. Ее выполнение позволит налогоплательщику избежать преждевременной уплаты налогов (а с учетом концепции стоимости денег во времени — извлечения излишней суммы денежных средств из хозяйственного оборота) или просрочки, то есть пени и штрафов.
4. Выявление и анализ налоговых рисков, то есть рисков возникновения споров с налоговыми органами.
5. Прогнозирование изменений налогового законодательства и использование их в своих интересах.

Рассмотрим более подробно такую функцию налогового планирования как выявление и анализ налоговых рисков, то есть рисков возникновения споров с налоговыми органами. Во всем мире отмечается рост конфликтов по вопросам налогообложения.

Все большее число компаний сталкивается с участвовавшими налоговыми проверками. При этом органы налогового администрирования по всему миру заявляют об ужесточении подходов к налоговым проверкам и целенаправленном внимании к трансграничным сделкам, налогу на добавленную стоимость и трансфертному ценообразованию.

Быстрые изменения в законодательстве усиливают риски и неопределенность в сфере налогообложения. Усиливается угроза для компаний, расширяющих свою деятельность путем выхода на новые развивающиеся рынки. Отмечается расширение требований к документации по сделкам со стороны налоговых органов, особенно в странах с наиболее высокими темпами экономического роста.

Глобальное исследование обобщает данные, полученные в результате интервью с руководителями налоговых и финансовых де-

партаментов компаний (541 респондент), опросов членов комитетов по аудиту, представителей налоговых органов и законодателей из 18 стран. Все они единодушно признают, что мир вступил в период роста рисков, связанных с налоговыми спорами. Проведенные исследования свидетельствуют, что налоговые проверки участились и ужесточились, а это повышает затраты компаний на защиту своей позиции, в том числе в суде. Следует отметить, что суммы начисленных по результатам проверок налогов и штрафов исчисляются миллиардами долларов. Между тем объем соглашений об обмене налоговой информацией увеличился более чем на 1000 %, соответствующие органы различных стран начали проводить совместные или одновременные налоговые проверки.

Контроль органов налогового администрирования по всему миру становится все более жестким и целенаправленным. Это признают 75 % опрошенных компаний. Большинство (97 %) из них также заявили, что в ближайшие три года будут уделять более пристальное внимание налоговым рискам, сопутствующим деятельности международных структур, и трансграничным сделкам. Наиболее рискованные области здесь — косвенные налоги и трансфертное ценообразование, которое более половины контролеров считают областью высоких налоговых рисков, требующих особого внимания с их стороны. Следует отметить, что в 2012 г. с проблемами трансфертного ценообразования и «тонкой капитализации» придется познакомиться и белорусской экономике — к этому обязывают соответствующие изменения, запланированные в отечественном законодательстве.

Ужесточение контроля над соблюдением налоговой дисциплины будет опираться на широкий набор новых требований к налогоплательщикам, в том числе по раскрытию информации. В частности, 78 % опрошенных финансовых менеджеров отметили, что их компании почувствовали усиление требований к раскрытию и прозрачности информации в течение последних двух лет. Доля респондентов, давших аналогичный ответ, еще выше для компаний из США (83 %), Китая (85 %) и Бразилии (88 %).

Для того чтобы справиться с проблемой бюджетного дефицита, все страны хотят получить максимальную отдачу от своей налоговой системы.

Крупнейшие мировые компании озабочены быстрыми изменениями в налоговом законодательстве. На более высокую степень неопределенности и рисков, связанных с налоговым законодательством, указали 75 % директоров налоговых департаментов компаний с оборотом свыше 5 млрд USD, а в странах BRIC — 78 %. Отмечается, что самые высокие риски в этой сфере существуют на развивающихся рынках. Поэтому транснациональным компаниям

придется скорректировать свое налоговое планирование в соответствии с новыми глобальными рисками. Традиционные методы минимизации налоговой нагрузки более чем в половине случаев приводят к затратным судебным разбирательствам с налоговыми органами. Экономическая сущность международных сделок и их целесообразность для бизнеса в целом становятся ключевыми факторами успеха в урегулировании налоговых споров.

По итогам проведенных опросов 73 % респондентов указали, что выход на развивающиеся рынки или осуществление деятельности на них значительно повышает риск возникновения налоговых споров. При этом 92 % компаний из Китая и 62 % бразильских компаний отмечают увеличение числа налоговых проверок и их ужесточение в последние три года. В то же время проведенные исследования свидетельствуют, что стороны прилагают больше усилий для предотвращения конфликтов, устанавливая прочные взаимоотношения и разрабатывая процессы, позволяющие оперативно урегулировать разногласия на основе соблюдения принципа добросовестности с целью достижения справедливости и эффективности в интересах обеих сторон.

К. В. Ковалюк
БрГТУ, студент

ИННОВАЦИИ ЭЛЕКТРОННЫХ ПЛАТЕЖЕЙ

Сложившуюся ситуацию на финансовом рынке раскрывает закон убывающей отдачи. Учитывая данный закон, можно сделать вывод, что система всегда стремится к равновесию, что прослеживается в исторических и недавних инновациях, проводимых преимущественно в денежной сфере обращения. Проведенный анализ показал недостаточное развитие денежного рынка, как одного из важнейших элементов финансового рынка. Недостаточность потенциала денежного рынка отчетливо просматривается в банковской деятельности (основные недостатки работы с клиентами, малые обороты капитала, недостаточная ликвидность и т. д.). Принимая во внимание гипотезу однонаправленности инновационного роста банковской сферы и финансового рынка, а также схожести их принципов, механизмов и систем, можно утверждать об общности недостатков и проблемных зон как финансового рынка, так и банковской сферы. Таким образом, необходимо восстанавливать баланс на финансовом рынке, путем инноваций в сфере денежного рынка, что послужило основой разработки автором следующей инновационной концепции.

Суть концепции — создание в стране чистых электронных платежных средств, исключаяющих денежное обращение банкнот. При

этом вексельная система может создать необходимую страховку для их существования.

В настоящее время существует ряд проблем, которых возможно избежать при наличии экономической системы, основанной на данной концепции.

Преимущества данной инновационной концепции:

- польза для коммерческих банков, корпораций и финансового рынка: экономия на обслуживании банкоматов, времени инкассации, охране, пересчете денежных средств; система работы с клиентами напрямую, создание эффективной и высокопотенциальной системы учета и контроля финансов и т. д.
- польза для национальной экономики и населения: исключение коррупции, фальшивомонетничества, теневых сегментов экономики и криминального бизнеса (контроль подозрительных денежных переводов), мониторинг и экономический анализ и т. д.

Необходимо планомерное инновационное преобразование системы денежного рынка (страны) в специализированно-информационную безналичную именную систему идентификационного обращения финансовых, денежных средств и активов, основой которой являются исторические предпосылки развития денежно-кредитных отношений, научно-технический информационный прогресс.

Инновация предназначена для валютно-денежной сферы и изменяет расчетно-кассовый механизм, основывается на создании чисто-электронных денежных единиц в стране.

Развитие современных банковских информационных технологий создало необходимые экономические, технические, организационные и психологические предпосылки для появления электронных денег.

В отличие от других подходов к электронным платежным средствам создание чистых электронных платежных средств предполагает дополнение вексельной системы для валютирования иностранных граждан, средства идентификации личности на основе закрепления за ней (по паспортным данным) индивидуального системного кода. Расчет в магазинах, банках осуществляется как с идентификацией владельца счета, так и с вексельного поручения или с компьютерных устройств, мобильного телефона, паспорта с электронной считывающейся печатью и других средств идентификации.

Данная инновационная концепция позволит исключить большинство недостатков настоящей денежной системы, тем самым оптимизировать работу финансового рынка, создав баланс его элементов, усовершенствовать систему мониторинга и анализа экономики.

ОСОБЕННОСТИ ПРОИЗВОДСТВЕННОГО ПРОЦЕССА В УСЛОВИЯХ ИНФОРМАЦИОННОГО ОБЩЕСТВА

Современное общество достигло такой фазы своего развития, что информация становится решающим фактором производства и важнейшим продуктом человеческого труда. В связи с тем, что наука, техника, экономика находятся в постоянном развитии и «усложнении» возрастает необходимость качественного управления знаниями и способностями «человеческого капитала», соответственно возрастает роль информации в обществе.

В условиях «Новой экономики» информация становится не только важнейшим фактором производства наряду с такими факторами, как труд, земля, капитал, предпринимательские способности, но и организует их взаимодействие через информационные потоки.

Мощность и экономическая важность информационного потока достигает уровня, а иногда превосходит уровень вещного и энергетического потоков. Примером этого служит ряд высокоразвитых стран, не обладающих природными ресурсами, но использующих именно информационный ресурс на столь высоком уровне, что занимают достойное место в мировой экономике.

Расширение сферы информационной деятельности на современном этапе развития общества приводит к изменениям требований к профессиональной квалификации, образовательной структуре и характеру труда. В информационном обществе на первое место выходит производство услуг, а на рынке услуг главным становится труд, направленный на производство, переработку и использование информации.

Основная часть активных граждан развитых государств, особенно имеющих высшее образование, работают, исполняя свои служебные обязанности, с информацией в различных ее формах. Предметом труда для них является входная информация в начале рабочего дня и обработанная, дополненная, измененная и сохраненная информация — в конце рабочего дня. Вся надстройка при этом — здания, офисы, аудитории, кабинеты, оборудование, средства коммуникации и сохранения информации — это средства труда для работы с информацией.

Назовем лишь основные сферы деятельности, в которых сотрудники работают с информацией, как с предметом труда, то есть

у них на входе и на выходе находится информация. Это наука, образование, страхование, консалтинг, финансы*.

Экономическая деятельность, связанная с производством информационного продукта, проходит четыре стадии воспроизводственного цикла, характерные для материального производства: производство; распределение; обмен; потребление. Она обладает уникальными особенностями, присущими только процессу доведения информационного продукта (услуги) до конечного потребителя.

Стадия производства. Происходит сбор, обработка, оценка, анализ фактов, данных и сведений, необходимых для производства конкретного информационного ресурса. Совокупность разрозненных данных при помощи человеческих способностей и информационных технологий преобразуются в структурированный информационный ресурс.

Стадия распределения. Характеризуется разделом полученного информационного ресурса на собственность производителя информационного товара, так называемый «информационный запас» и собственно информационный товар, который должен достичь покупателя (заказчика). Информационный запас накапливается в виде знаний и опыта работников организации, производящей информационный продукт и является ее интеллектуальным капиталом или неосязаемым активом.

Стадия обмена. Через каналы коммуникации при помощи стоимости информационный товар переходит к потребителю в виде информационного продукта.

Стадия потребления. Может быть разделена на два типа: личное и производительное потребление. Производительное потребление преобразовывает информационный продукт в информационный капитал предприятия, который можно рассматривать как интеллектуальный актив организации. Результатом личного потребления может стать уменьшение стоимости информационного продукта. Соответственно возникает ряд проблем, связанных с сохранением качества и достоверности информационного продукта. На данном этапе целесообразно вводить институт «закрытости информации».

Таким образом, на стадиях воспроизводственного цикла информационного продукта возникает ряд проблем, требующих дальнейшего рассмотрения. Важнейшие из них: качество и достоверность информационного продукта; информационные искажения на всех стадиях воспроизводственного цикла информационного продукта; закрытость информации.

* Кивачук, В.С. Информация как предмет труда в современных условиях / В.С. Кивачук, И.В. Михайлович // Проблемы теории и методологии бухгалтерского учета, контроля и анализа : междунар. сб. науч. работ. — Житомир : ЖГТУ. — 2010. — Вып. 1 (16).

ТАМОЖЕННЫЙ СОЮЗ КАК ПРЕДПОСЫЛКА РАЗВИТИЯ ФАКТОРИНГА В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ

Формирование таможенного союза предусматривает создание единой таможенной территории, в пределах которой не применяются таможенные пошлины и ограничения экономического характера, за исключением специальных защитных, антидемпинговых и компенсационных мер. Это позволит заимствовать у стран-участников опыт внедрения и использования различных форм современных банковских услуг. Одной из таких форм является факторинг. Необходимо отметить, что первоначально необходимо внедрять инвойс-дискантинг, что в дальнейшем позволит развивать рынок факторинга в Республике Беларусь. Инвойс-дискантинг — финансовая операция, похожая на регрессный закрытый факторинг. Но отличается тем, что финансирование выплачивается не на каждую поставку отдельно, а на сальдо (текущую неоплаченную сумму) всех поставок. Чаще всего комиссия за финансирование начисляется не по формуле простых процентов, как при факторинге, а по формуле сложных процентов. Каждый день к сумме выплаченного финансирования прибавляется сумма начисленной сегодня комиссии, а на следующий день проценты начисляются не на финансирование, а на сумму финансирования и ранее начисленной комиссии. Инвойс-дискантинг является первой ступенью в развитии факторинга в стране, что подтверждается мировым опытом.

Создание таможенного союза подразумевает увеличение экспортных и импортных сделок между странами-участниками. Для совершенствования оплаты поставок необходимо применять инвойс-дискантинг или факторинг. Это позволит повысить ликвидность дебиторской задолженности; ликвидировать кассовые разрывы; застраховать риски, связанные с предоставлением отсрочки платежа покупателям; развить отношения с существующими покупателями и привлечь новых; расширить свою долю на рынке и т. д.

В настоящее время в Республике Беларусь факторинг является лицензируемым видом деятельности и осуществлять его вправе только банки. Это обусловлено недостаточностью опытного персонала, отлаженной технологии, высококлассного программного обеспечения для обслуживания факторинговых операций специализированными фирмами*.

* Левкович, А.П. Кредитные и расчетные операции во внешнеэкономической деятельности : учеб. пособие / А.П. Левкович. — Минск : БГЭУ, 2006. — С. 310.

На современном этапе смысл факторинга заключается в том, чтобы помочь компании-поставщику увеличить сбыт за счет предоставления своим покупателям товарного кредита. Важной особенностью выступает то, что банк не только осуществляет финансирование поставок в кредит, но и практически управляет дебиторской задолженностью клиента. Банкам Республики Беларусь необходимо широко применять факторинговый андеррайтинг, при котором банк осуществляет сбор и анализ информации о финансово-хозяйственной деятельности потенциального клиента, его кредитной истории и деловой репутации. Но при рассмотрении вопроса возможности осуществления факторинговых операций на первый план выходит не столько оценка финансового состояния самого клиента, сколько кредитоспособность, аспекты деятельности и репутация его дебиторов.

Т. Н. Кондратьева
ВНТУ, доцент

В. Л. Тарасевич
ИБМТ БГУ, доцент

СТРАХОВОЙ РЫНОК РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ В УСЛОВИЯХ ГЛОБАЛИЗАЦИИ

Глобальная экономика открыла национальные экономические системы для международной конкуренции. Однако не все страны готовы к такой конкурентной борьбе. Результаты глобализации, которые рассматриваются странами со сложившейся рыночной экономикой как преимущества и достижения (например, открытие границ для движения товаров, капитала, рабочей силы), оборачиваются рисками и угрозами для стран, ставших на путь рыночного развития и не готовых к свободной конкуренции. Перед такими странами встает задача адаптации своих национальных экономик к новым условиям существования путем разработки и реализации соответствующих механизмов защиты и моделей развития в условиях глобализации мирохозяйственных связей. Это касается и страхового рынка как сегмента национального и международного финансового рынка и одного из механизмов защиты субъектов национальной экономики от упомянутых угроз, что определяет актуальность темы данной работы.

Проблемы страхового рынка Беларуси. Страховой рынок Республики Беларусь находится в депрессивном состоянии. Он характеризуется низким уровнем конкуренции, доминированием государственной формы собственности и предпочтениями в отношении государственных страховых организаций. Страховые компании управляют незначительным объемом активов. Так, отношение акти-

вов страхового рынка к ВВП в 2010 г. составило 1,7 %. Доля страховых взносов в ВВП в этом же году составила 0,82 % (в странах Европейского союза этот показатель составляет от 5 до 16 %) [1].

Сложившаяся модель страхового рынка не адекватна потребностям белорусской экономики и лишь частично позволяет реализовывать его функции. С одной стороны, наблюдается небольшой спрос на страховые услуги, ограниченный недостаточным уровнем развития страхового дела и страховой культуры населения, по сравнению с потенциальной потребностью в страховой защите. С другой, — невысокий уровень капитализации белорусских страховых компаний не позволяет удовлетворить растущий спрос на страховые услуги в условиях развивающегося рынка.

Перестраховочные услуги на белорусском страховом рынке оказывает одна специализированная перестраховочная компания. Единственной реальной задачей, которую она может решить, является уменьшение оттока валютных средств страховых организаций республики. Однако в случае реализации крупных рисков (космических, авиационных) компенсация ущерба одним перестраховщиком может оказаться непосильной. В подтверждение тому практика перестрахования риска запуска в 2006 г. спутника Белка, потерпевшего крушение. В программе перестрахования участвовали 3 иностранных и 10 белорусских компаний. Последним пришлось выплатить 10 млн долл., при том, что собственный совокупный капитал страховщиков страны составлял на тот момент 30 млн долл., что поставило под угрозу страховой рынок в целом.

Анализ динамики развития стран с переходными экономикami показал, что рынок страховых услуг тесно связан с общеэкономическими процессами в стране. В Республике Беларусь влияние страхового рынка на другие рынки пока незначительно, например, отношение суммы страховых резервов к величине размещенных в банковской системе республики вкладов граждан составляет менее 1 % [1]. Это отражает недостаточное использование потенциала страхового рынка в реализации общегосударственных задач, в первую очередь обеспечения устойчивого инновационного развития экономики.

Преобладание на страховом рынке обязательных видов страхования создает предпосылки для возникновения системного кризиса в страховой отрасли и снижает ее эффективность. Рост объемов страхового рынка является экстенсивным и не сопровождается развитием его инфраструктуры, внедрением современных информационных компьютерных технологий и повышением профессионализма кадров. Кроме того, к неэффективному функционированию страхового рынка приводит несовершенство нормативной базы (отсутствие страхового кодекса, регулирование страхового рынка указами Президента Республики Беларусь).

Потенциальное влияние процессов глобализации на белорусский страховой рынок может иметь следующие положительные последствия: привлечение в республику зарубежного капитала, например, в форме вложений иностранных участников в уставный капитал белорусских страховых компаний, инвестирование средств в страховую инфраструктуру; развитие страхового дела вследствие внедрения новых технологий страхования; рост корпоративной культуры страховщиков; повышение уровня страховой культуры населения и в результате — рост спроса на страховые услуги. Затем страховые компании будут играть все более важную роль в национальной экономике и в процессах интеграции в мировую финансовую систему.

Наряду с указанными положительными сторонами включения страхового рынка республики в процессы глобализации следует отметить и те негативные последствия, которые могут иметь место на страховом рынке страны. Рост конкуренции может привести к поглощению отечественных страховых компаний крупными иностранными и международными страховщиками. Такие страховые организации будут игнорировать экономические интересы принимающего государства, в частности осуществлять вывоз капитала за границу, формировать не ориентированную на отечественных производителей тарифную политику, будут оказывать давление на валютный рынок.

Целевым ориентиром развития страхового рынка республики должно стать максимальное удовлетворение потребностей национальной экономики и общества в страховой защите при обеспечении конкурентоспособности страховых услуг на международном уровне. Перспективы решения проблем пенсионного обеспечения целесообразно увязывать с развитием накопительных видов страхования, в том числе с участием государства. Предложения ряда специалистов по развитию страхового рынка сводятся к увеличению доли иностранного капитала в собственном капитале страховых организаций. На наш взгляд, сейчас следует создать условия, чтобы довести долю иностранного капитала в совокупном уставном капитале до разрешенных 30 % с нынешних 2,4 % (на 01.01.2011) [1]. В связи с формированием единого экономического пространства Беларуси, России и Казахстана с учетом присоединения этих государств к ВТО возникает задача гармонизации страхового законодательства. Повышение эффективности самого страхования как бизнес-процесса предполагает в первую очередь переход на новые технологии, основанные на риск-менеджменте страхователя и страховщика.

Таким образом, глобализация, формируя единый международный рынок, разнонаправленно проявляется на национальных рынках. В первую очередь реализуются интересы крупнейших игроков: мощных государств, транснациональных корпораций. Посколь-

ку страховой рынок является чувствительной позицией любого национального рынка и связан с интересами его граждан, государство должно активно участвовать в разработке и реализации концепции развития и функционирования страхового рынка в условиях глобализации, учитывая интересы всех субъектов страховых отношений.

Список использованных источников

1. Республиканская программа развития страховой деятельности на 2011–2015: утв. постановлением Совета Министров Респ. Беларусь, 20 мая 2011 г., № 631 // Нац. реестр правовых актов Респ. Беларусь. — 2011. — № 60. — 5/33822.
2. *Кондратьева, Т.Н.* Особенности страховой организации как субъекта управления рисками в условиях возникающего рынка / Т.Н. Кондратьева, В.Л. Тарасевич // Вести Института современных знаний. — 2012. — № 2.

С. Л. Коротаяев

БГЭУ, д-р экон. наук, доцент

ПРОБЛЕМНЫЕ ВОПРОСЫ УЧЕТА И СОСТАВЛЕНИЯ ОТЧЕТНОСТИ В УСЛОВИЯХ ГИПЕРИНФЛЯЦИИ

В 2011 г. экономика Беларуси пережила серьезный финансовый кризис. Меньше чем за 9 месяцев белорусский рубль обесценился почти в три раза, а уровень инфляции составил по итогам года 108,7 % [1]. Средняя заработная плата в валютном исчислении сократилась с 513 долл. США в апреле 2011 г. до 280 долл. США в ноябре этого же года [2], а ставка рефинансирования Национального банка Республики Беларусь (далее — НБ Беларуси), с учетом которой устанавливаются банковские ставки по выдаваемым кредитам, поднялась с 10,5 % в марте 2011 г. до 45 % к концу года. Во многом такое положение обусловлено валютной политикой и действующими механизмами учета валютных операций.

До сентября 2011 г. официальный курс иностранной валюты, устанавливаемый НБ Беларуси, почти вдвое отличался от более высокого курса «черного рынка». Доступ к валюте по пониженному курсу имело ограниченное количество предприятий, в основном государственных. В итоге затратная часть таких предприятий формировалась по заниженному курсу валюты. У тех же предприятий, которые приобретали валюту по «черному курсу», затратная часть резко возросла, что при формировании валютной выручки по официальному курсу привело к резкому ухудшению их финансового состояния. Прежде всего это коснулось тех предприятий, валютная

выручка которых не покрывала их валютные затраты и которые осуществляли обязательную продажу валюты по официальному курсу НБ Беларуси.

С введением с 14.09.2011 г. дополнительной сессии, на которой предприятия получили возможность приобретать и продавать валюту по курсу «спрос — предложение», возникла проблема налогообложения доходов, образующихся при продаже валюты. Суть этой проблемы в том, что продаваемая валюта, полученная организациями от реализации товаров (работ, услуг) на экспорт, должна отражаться в учете по курсу НБ Беларуси, в то время как продается она по более высокому курсу — курсу «спрос — предложение». Возникающая разница в соответствии с налоговым законодательством должна облагаться налогом на прибыль.

Ряд крупных экспортеров инициировал вопрос об освобождении от обложения налогом на прибыль разницы между суммой, вырученной от продажи валюты на допсессии и ее стоимостью по курсу НБ Беларуси. Однако решение по данной проблеме принято не было. В итоге экспортеры были вынуждены уплачивать завышенные суммы налога на прибыль, уменьшая свои оборотные средства, необходимые для покупки сырья и материалов по новым ценам, сформированным с учетом роста курса иностранной валюты.

Разбежки в курсах привели также к созданию видимости финансового благополучия субъектов хозяйствования, имевших доступ к «дешевой» валюте (заниженные затраты), а также экспортеров, реализовавших через различные схемы возможность продажи получаемой валюты по рыночному курсу.

Ситуация еще в большей мере усугубилась тем, что в затраты промышленных предприятий списывались ранее накопленные на складах материалы по ценам их приобретения в докризисный период или в период доступа к «дешевой валюте», а выручка отражалась в учете по существенно возросшему рыночному курсу иностранной валюты.

В результате, финансовая отчетность организаций перестала отражать их реальное финансовое состояние. При фактическом ухудшении финансового положения субъектов хозяйствования экономика предприятий и экономика республики в целом, если руководствоваться данными отчетности, развивалась достаточно успешно.

В итоге за 2011 г. рост ВВП составил 5,3 % [3], рентабельность продаж в промышленности достигла 12,8 % (против 6,9 % в 2010 г. [4]), число убыточных предприятий в ноябре 2011 г. составило 6,5 % (против 10,4 % убыточных организаций по итогам I квартала этого же года) [5].

Сложившаяся ситуация, которая характеризуется искажением показателей отчетности, оцениваемых в условиях гиперинфляции по фактическим затратам, создает значительные риски неадек-

ватных решений для различных категорий пользователей бухгалтерской отчетности.

Известный методолог бухгалтерского учета на постсоветском пространстве профессор В. Ф. Палий [6, с. 568] выделяет в условиях гиперинфляции следующие основные искажающие влияния на бухгалтерскую отчетность, которые должны учитываться пользователями этой отчетности:

- цены продаж занижены. Продолжается производство бесприбыльной продукции;
- себестоимость несопоставима с выручкой от продаж;
- стоимость имущества занижена;
- рентабельность организации и, соответственно, налогооблагаемая база по налогу на прибыль завышены;
- налог на прибыль изымается с части собственного капитала организации и др.

Именно с такими проявлениями столкнулась экономика Беларуси в 2011 г.

Очевидно, что для адекватной оценки финансовой отчетности белорусских предприятий необходимо использовать подходы, определенные МСФО-29 «Финансовая отчетность в гиперинфляционной экономике» [7].

Данный стандарт устанавливает, что в условиях гиперинфляции предоставление отчетности по результатам хозяйственной деятельности и финансовому положению в местной валюте без переоценки не имеет смысла. Деньги теряют покупательную способность такими быстрыми темпами, что сравнение сумм, полученных в результате операций и других событий, имевших место в различное время, даже в течение одного отчетного периода часто оказывается невозможным.

Учитывая изложенное, считаем, что в сложившихся условиях в Беларуси должны быть разработаны и реализованы соответствующие механизмы переоценки активов организаций, которые позволят: с одной стороны, сохранять оборотные средства предприятий за счет уменьшения сумм платежей в бюджет путем уменьшения облагаемой базы по налогу на прибыль на суммы переоценки активов; с другой — обеспечивали достоверность финансовой отчетности организаций.

Постановлением Совета Министров Республики Беларусь от 07.02.2012 г. № 126 [8] в целях улучшения финансового состояния предприятий предусмотрены определенные меры по совершенствованию механизма переоценки имущества и обязательств в иностранной валюте, в частности по переоценке валюты на счетах по состоянию на моменты девальвации национальной валюты (24 мая и 21 октября 2011 г.). Однако эти меры имеют временный харак-

тер, поскольку не освобождают предприятия от уплаты налога на прибыль с сумм переоценок, обусловленных девальвацией, а просто сдвигают необходимость отражения этих сумм в составе внереализационных доходов для целей налогообложения на более поздний период (до 31.12.2014 г.).

В настоящее время в республике реализуется комплекс мероприятий по переходу на принципы МСФО, а также определен перечень организаций, которые должны составить отчетность за 2011 год в формате МСФО [9], однако осуществляемые мероприятия носят точечный характер и не позволяют решить обозначенные проблемы в полном объеме.

Подписание Беларусью, Казахстаном и Россией целого блока соглашений по взаимодействию названных стран с 1 января 2012 г. в рамках Единого экономического пространства (ЕЭП) предполагает постепенное приведение экономической деятельности в этих странах к единым стандартам. Поскольку Беларусь существенно отстает от других членов ЕЭП в части перехода на МСФО, так и в части простоты и понятности системы налогообложения, очевидно, что она будет вынуждена резко активизировать свои действия именно по данным направлениям.

Список использованных источников

1. Прайм Тасс — Белорусское бюро. В Беларуси... [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <http://www.prime-tass.by/show.asp?id=97280/>. — Дата доступа: 07.02.2012.
2. Динамика изменения средней зарплаты в Беларуси с 2004 по 2011 годы... [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <http://mojazarplata.by/main/srednjaja-zarplata/dinamika-izmenenija-srednej-zarplaty-v-Belarusi-za-2004-2010-tablicy/>. — Дата доступа: 07.02.2012.
3. Национальный статистический комитет Республики Беларусь. О валовом внутреннем продукте (ВВП) и валовом региональном продукте (ВРП) Республики Беларусь [Электронный ресурс]. — Режим доступа: http://belstat.gov.by/homep/ru/indicators/pressrel/gdp_rgdp.php/. — Дата доступа: 07.02.2012.
4. Национальный статистический комитет Республики Беларусь. Выполнение важнейших параметров прогноза социально-экономического развития Республики Беларусь в 2011 году [Электронный ресурс]. — Режим доступа. — <http://belstat.gov.by/homep/ru/indicators/doclad/2011/1.pdf/>. — Дата доступа: 07.02.2012.
5. Национальный статистический комитет Республики Беларусь. Об убыточных организациях Республики Беларусь за январь-ноябрь 2011 г. [Электронный ресурс] / http://belstat.gov.by/homep/ru/indicators/pressrel/unprofitable_organisations.php/. Дата доступа: 07.02.2012 г.
6. Палий, В.Ф. Современный бухгалтерский учет / В.Ф. Палий. — М. : Изд-во «Бухгалтерский учет», 2003. — 792 с.

7. Международные стандарты финансовой отчетности. — 2007. — М. : Аскери-Асса, 2007. — 1078 с.
8. Постановление Совета Министров Республики Беларусь от 07.02.2012 г. № 126 «О внесении изменений в постановление Совета Министров Республики от 3 июня 2011 г. № 704» // Рэспубліка. — 2012, — 14 февр.
9. Перечень республиканских органов государственного управления... [Электронный ресурс]. — Режим доступа: http://www.minfin.gov.by/data/msfo/per_rogy.pdf/. — Дата доступа: 07.02.2012 г.

Д. В. Куницкий

Институт экономики НАН Беларуси, мл. науч. сотр.

ПОЛИТЭКОНОМИЧЕСКАЯ СУЩНОСТЬ КРИЗИСНОГО РАЗВИТИЯ ГЛОБАЛЬНОЙ ФИНАНСОВО-СОЦИАЛЬНОЙ СИСТЕМЫ

Развивающийся в настоящий момент пирамидальный долговой кризис в странах западной цивилизации, усугубление имущественного и доходного расслоения в геополитическом, национальном, профессиональном и классово-страновом разрезах, разворачивающаяся стагфляция, спорадическое надувание финансовых пузырей на различных рынках, свободные и способные одномоментно потрясти основы национальных экономик перетоки капитала, шквальный относительный рост цен на жизненно значимые товары (сырье, продовольствие) и ряд иных финансово-экономических феноменов выражают своей совокупностью кризисный характер глобальной финансово-социальной системы, которую приняло человечество к настоящему времени. Указанная глобальность проявляется двояким способом. С одной стороны, в формировании единого глобального пространства за счет поступательного упразднения властно-институциональных ограничений отдельных народов в отношении к движению транснационального капитала и в усилении политической мощи интернациональных административных и финансовых структур. С другой — во внедрении в национальныеклады стоимостного обращения и в целом хозяйственного управления унифицированных принципов, норм и моделей, выработанных в результате эволюции западной цивилизации и отстаиваемых идеологическими, дипломатическими, военными и финансовыми средствами доминирующей в мире коалиции англо-саксонских стран во главе с США.

Международные аналитики, представители политической элиты, значительная часть научной интеллигенции концептуально отстаивают циклическую версию происхождения глобального кризиса финансовой системы, указывая на временный характер спадов

и их естественную причинность. Однако целостные и непредвзятые исследования показывают системный генезис кризиса, свидетельствующий о наличии коренных надломов в самом политэкономическом устройстве современного общества вплоть до первоначал, на которых выстраиваются хозяйственные взаимоотношения его членов. Из этого следует и фундаментальный характер действующих болезнетворных сил, который не позволяет оценивать нынешнее финансово-экономическое положение как простую рецессию, за которой следует очередной подъем, и ставит под сомнение вероятность экономического восстановления не только под воздействием стихийных рыночных сил, но даже институционально привычных средств централизованной стимуляции.

Обстоятельством, затрудняющим решение актуальных проблем функционирования глобальной финансовой системы, служит снова двойственный характер кризисогенных сил, которые не только производят и поддерживают кризис на практике, но и источают средства самомаскировки, препятствующие обнаружению собственных предпосылок. Речь идет о доминировании в общественно-экономической мысли не только неолиберальной доктрины, лежащей в основе глобальной финансовой системы, но и неоклассической экономической метафизики, принудительно задающей приемлемые для нее координаты и уклон в методологии познания экономического бытия и его противоречий. Следует указать на тотальное подавление самой политэкономической парадигмы (по сути, науки), осуществлявшееся на протяжении последнего столетия и вошедшего в острую фазу после крушения социалистического строя, якобы свидетельствовавшего об ущербности как самого строя в сравнении с западным либерально-рыночным социумом, так и связанной с первым наукой политэкономии. Среди важнейших проявлений указанного подавления служит парадигмальное первенство онтологического и методологического номинализма, утверждающего, в частности, о действительном существовании и решающем значении лишь атомарных действующих лиц (индивидуальных субъектов) и их непосредственных объединений (например, корпораций, партий).

В то же время закономерное существование больших общностей, включающих сословия, классы, профессиональные и идейные сообщества, которые обладают собственными целями, интересами, вступают для отстаивания их во взаимодействие между собой, способны как подавлять собою других и наносить вред всему обществу, так и служить другим и укреплять общество, признается пережитком предрассудков «несвободного» и «отвлеченного мировоззрения» прошлых эпох и, в частности, социалистической идеологии. Последняя в своей теоретической первооснове выступала также формой индивидуалистической методологии и полагала, что естественным

и единственным способом существования больших организованных общностей вплоть до государств является классовый конфликт и борьба за отстаивание собственных интересов путем подавления и подчинения себе других сторон, преодоление которых возможно только в обществе равных индивидов с преодолением всех признаков качественной общественной неоднородности (семейных, половых, этнических, сословно-правовых, имущественных и иных).

Однако и восстановление политэкономического подхода к исследованию причин кризисного развития глобальных финансов предполагает наличие нескольких уровней разной степени углубления. Первый (феноменологический) останавливается на общественных явлениях, отражая положение в сфере экономических отношений разделения и организации труда, обмена, распределения, потребления и управления. На этом уровне наиболее полное раскрытие нынешних энтропийных процессов произведено в трудах М. Л. Хазина, А. Б. Кюбякова, О. В. Григорьева, С. А. Егишянца. В частности, ими показывается отчетливо классовый характер нынешней финансовой системы, которая активно формировалась в русле неоконсервативной бархатной революции крупного (особенно банковского) капитала в США и Великобритании, при задействовании компенсирующих падение спроса монетаристских инструментов (включая постоянное снижение учетной ставки).

После крушения содружества социалистических стран, само существование которых вынуждало западные элиты проводить социально ориентированную политику по отношению к народу, данная институциональная система была навязана и социально-демократической континентальной Европе (особенно постсоциалистическим странам), в которой значительная часть спроса формировалась на государственном уровне и в условиях Вашингтонского консенсуса могла быть поддержана только масштабными государственными заимствованиями. Данные процессы сопровождалась стремительной деиндустриализацией, экспортом капитала, спиралевидными структурными перекосами, гедонистическим размягчением (деградацией) самого трудоспособного населения, господством финансового и сервисного сектора над реальным,— всем, что составило сущность постиндустриального социума. Исчерпание себя принятыми институтами и политикой, составляющими глобальную финансовую систему, делает неотвратимой сверхмощную дефляционную волну с резким сворачиванием совокупного спроса, торговыми войнами, чередой разорений, распадением глобальной системы разделения труда на региональные технологические зоны, внутриэлитными и межклассовыми столкновениями.

Второй (онтологический) уровень политэкономического исследования углубляет феноменологический через обнаружение внутри экономических отношений духовно-личностного уровня, связан-

ного с целями, ценностями, склонностями, традициями и иными внутренними силами, побуждающими современного человека, в той или иной степени соответствующего типу рационального эгоиста (*homo economicus*), к кризисному характеру хозяйственного поведения и образу и смысловому укладу жизни в целом. Данный уровень побуждает обращаться к проникающим в данный предмет фундаментальным политэкономическим трудам К. Маркса, В. - Зомбарта, Дж. Кейнса и даже за пределы сугубо экономического знания. В них раскрываются еще более глубокие (в логическом и историческом плане) причины кризисности глобальной финансовой системы, в которой деньги и их максимальная прибавочная величина из средства обращения превращаются в самодостаточную цель жизнедеятельности, постепенно концентрируются у круга личностей и социальных классов, которые непосредственно воспринимают данную цель как имманентную, и посредством конкурентных и долговых механизмов, усиленных принципами ростовщичества, диалектически приводят к самоотрицанию основанного на них буржуазного (в широком смысле) социума.

Т. Г. Лапина

ЧИУП, ст. преподаватель

ВНЕШНИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ ДОЛГ: ДИНАМИКА И УПРАВЛЕНИЕ В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ И ДРУГИХ СТРАНАХ

Привлечение заемных средств государством предоставляет возможность оперативно воспользоваться дополнительными финансовыми ресурсами и может способствовать развитию национальной экономики при условии создания высокоэффективных производств и сферы услуг. При превышении определенного уровня государственный долг становится бременем для экономики и создает серьезную угрозу финансовой безопасности. При накоплении государственного долга возникают проблемы с его обслуживанием, поэтому для любой страны эффективная система управления государственным долгом, способная предотвратить возможный долговой кризис, приобретает особую значимость. Предстоящие Беларуси в ближайшей перспективе масштабные выплаты по внешнему долгу могут оказать негативное воздействие на темпы экономического роста, инвестиции в основной капитал, а также темпы роста реальной зарплаты и другие показатели.

В последние годы в ряде стран наблюдается общая тенденция роста совокупного (валового) внешнего долга в процентах к ВВП. Динамика валового внешнего долга РБ с 1997 г. по настоящее время отражает сначала его стабильный, малоподвижный уровень в

период с 1997 г. по 2001 г., затем умеренно увеличивающийся — с 2001 г. (3 млрд долл.) по 2006 г. (6,84 млрд долл.), затем значительно и динамично растущий — с 2006 г. по настоящий момент. На начало 2008 г. его величина составляла уже 12,5 млрд долл., 2009 г. — 15,1 млрд долл., 2010 г. — 22 млрд долл. По данным НБ Беларуси за III квартал 2011 г. валовой внешний долг составлял 32,5 млрд долл. [1]. Анализ и оценку параметров внешнего долга целесообразно проводить отдельно для государственного, банковского и корпоративного секторов.

Статистические показатели свидетельствуют, что после преодоления финансового кризиса правительствами различных стран были достигнуты некоторые положительные результаты макроэкономической политики. Вместе с тем за последние годы наблюдался рост уровня государственной задолженности. Для устранения последствий мирового финансового кризиса выделялись значительные государственные средства на поддержку банковских систем, стимулирования производства и потребительского спроса, росли социальные выплаты по безработице. Государственные программы поддержки экономики значительно увеличивали государственные расходы, в результате дефицит бюджета ряда стран превысил установленные критерии экономической безопасности. Тенденция роста государственного долга (в Маастрихтском определении) была следствием экономического кризиса и наблюдалась в большинстве стран Евросоюза в 2009–2010 гг., а также США, Японии и некоторых других. Из 27 стран ЕС уровень государственного долга снизился лишь в Эстонии и Швеции. Рекордный показатель госдолга в ВВП наблюдался в Греции — 144,9 %, а также Италии — 118,4 %. Наибольшие темпы роста государственной задолженности были зафиксированы в Ирландии — на 29,7 процентных пункта (п.п.) и Греции — на 15,6 п.п. [2].

В Республике Беларусь за последние годы наряду со значительным ростом объемов государственного долга происходили существенные изменения в его структуре: внутренний долг конвертировался во внешний [3]. Отношение государственного (внешнего и внутреннего) долга к ВВП является одним из часто используемых показателей для оценки соответствия внешнего долга параметрам экономической безопасности страны. По Маастрихтским критериям экономической безопасности предельный уровень государственного долга в странах, входящих в еврозону, составляет 60 % к ВВП. Среди основных индикаторов состояния национальной безопасности страны называются также платежи по обслуживанию государственного долга к доходам республиканского бюджета. Так, на 01.10.2011 г. обслуживание внешнего долга органов государственного управления к доходам республиканского бюджета составляло 3,5 %, на 01.01.2010 г. — 1,7 %, а на 01.01.2009 г. — 1,2 % [1].

Многие страны еврозоны столкнулись с необходимостью поиска оптимально возможных методов управления долгом. Основным приоритетом становится стремление к непрерывному доступу к финансовым ресурсам, а также минимизации стоимости займов за счет удлинения срока заимствования и удешевления выплат по долговым обязательствам. Долгосрочные долговые инструменты как государственных, так и частных внешних заимствований имеют более высокую стоимость, однако позволяют временно избегать крупных платежей по внешнему долгу и тем самым сохранять больше ресурсов для внутриэкономического развития. Так, в 2010 г. Национальное агентство по управлению финансами Ирландии, в ведомстве которого находится управление госдолгом, целенаправленно осуществило множество займов через аукционы по долгосрочным облигациям. В результате средний период погашения государственного долга стал достаточно велик. Несмотря на то что запас наличных денег увеличил процентные издержки и повысил соотношение госдолга к ВВП в отчетности статистического агентства ЕС, это позволило Ирландии создать некоторые резервы. После 2008 г. США также прибегали к замене своих краткосрочных займов на долгосрочные и существенно снизили долю краткосрочных казначейских облигаций в госдолге [4]. Можно предположить, что для Беларуси будет рациональным удлинение сроков заимствования, но только при условии, что в графике погашения будут отсутствовать периоды пиковых нагрузок, а основные выплаты будут приходиться на моменты ожидаемого экономического роста в условиях положительного сальдо платежного баланса.

Задолженность перед внешним миром усиливает экономическую и политическую зависимость страны, снижает ее кредитный рейтинг. Международные рейтинговые агентства (Fitch, Moody's Poor's) понижали суверенные кредитные рейтинги группы стран Евросоюза (Италии, Испании, Португалии, Бельгии, Словении, Ирландии и др.), высоко оценивая риски в экономике. Для стран-заемщиков это означает удорожание кредитов на открытом рынке для рефинансирования текущей задолженности, а в некоторых случаях в условиях ухудшения ситуации на международных финансовых рынках делает такие заимствования практически невозможными. В данной ситуации эти страны могут рассчитывать только на помощь извне. Суверенные кредитные рейтинги Беларуси были понижены агентством Standard & Poor's с В/В до В-/С с негативным прогнозом. В сравнении со странами ЕС, а также США и Японией, уровень внешних заимствований РБ незначителен, и рекомендуемые нормы предельного уровня государственного долга к ВВП в стране соблюдаются. Отличие для Беларуси заключается в доступности рефинансирования своей текущей задолженности в условиях, когда инвесторы оценивают белорусские риски как наиболее высокие среди развивающихся стран. Относительно более дешевы-

ми для стран-заемщиков являются кредиты Международного Валютного Фонда. Общим требованием МВФ к странам-заемщикам — как к государствам ЕС, так и к Беларуси — является ужесточение бюджетной дисциплины, в том или иной форме урезание государственных расходов, снижение бюджетных дефицитов, а также ускорение структурных экономических реформ. В ближайшей перспективе НБ Беларуси предполагает получить новый кредит МВФ в объеме, достаточном для рефинансирования первого кредита, погашение которого должно начаться в текущем году. Это позволит заместить более дорогие и короткие внешние обязательства относительно недорогим и долгосрочным кредитом фонда.

Расходы на погашение и обслуживание внешнего госдолга Республики Беларусь в 2012 г. составят 1,63 млрд долл. (в 2011 г. эти расходы составляли гораздо меньшую сумму — 628,9 млн долл.). Основная часть расходов придется на обслуживание кредитов МВФ — 562,91 млн долл. [5]. При ухудшении внешнеэкономической конъюнктуры в странах, являющихся основными торговыми партнерами Беларуси, и замедлении темпов роста, прежде всего в России, возможно снижение спроса на белорусский экспорт. При отрицательном сальдо внешней торговли золотовалютные резервы могут быстро сокращаться. Приоритетными направлениями в управлении внешним госдолгом для Беларуси на данном этапе является поддержание государственного долга на экономически безопасном уровне, удлинение сроков заимствований, минимизация стоимости долга и снижения доходности по долговым обязательствам, своевременное выполнение обязательств во избежание штрафов за просрочки, осуществление постоянного контроля за динамикой выплат с целью недопущения пиковых нагрузок в погашении, а также обеспечение эффективного целевого использования привлеченных средств.

Список использованных источников

1. Валовой внешний долг Республики Беларусь. // Сайт Национального Банка Республики Беларусь [Электронный ресурс]. — 2012. — Режим доступа: <http://www.nbrb.by/statistics/ExternalDebt/>. — Дата доступа: 28.01.2012.
2. General government gross debt. — Eurostat, 2011 [Electronic resource]. — Mode of access: http://epp.eurostat.ec.europa.eu/cache/ITY_OFFPUB/KS-SF-11-068/EN/KS-SF-11-068-EN.PDF. — Date of access: 31.1.2012.
3. Показатели специального стандарта распространения данных // Сайт Министерства финансов Республики Беларусь [Электронный ресурс]. — 2012. — Режим доступа: <http://www.minfin.gov.by/rmenu/data/nsdp/>. — Дата доступа: 31.01.2012.
4. Искусство управления госдолгом // Ваші гроші [Электронный ресурс]. — 2012. — Режим доступа: <http://www.vashigroshi.com/save/analysis-and-statistics/2822-state-debt>. — Дата доступа: 31.1.2012.

5. Белоруссия в феврале продолжит переговоры с МВФ о новом кредите // РИА Новости [Электронный ресурс]. — 2012. — Режим доступа: <http://www.ria.ru/economy/20120130/552292505.html>. — Дата доступа: 30.01.2012.

Н. А. Леванович

Международный университет «МИТСО», студент

БАНКОВСКАЯ ПЛАСТИКОВАЯ КАРТОЧКА КАК СРЕДСТВО СОВЕРШЕНИЯ ПРЕСТУПЛЕНИЯ

С развитием рынка финансовых услуг одной из сфер интересов преступного мира стали безналичные расчеты, осуществляемых с использованием пластиковых платежных средств. Именно банковские карточки, активность обращения которых ежегодно увеличивается, все чаще выступают как в качестве непосредственного предмета преступления в уголовно-правовом значении, так и в качестве средства совершения преступления [4].

Изготовление карточек в целях сбыта или использование поддельных банковских пластиковых карточек [ст. 187 Уголовного кодекса Республики Беларусь (далее — УК)].

Важным элементом преступной деятельности является изготовление поддельной банковской карточки, чему всегда предшествует длительный, тщательно спланированный и хорошо организованный процесс подготовки. Как правило, в таких случаях осуществление всех необходимых для этого действий не под силу одному человеку, поэтому они совершаются с привлечением других групп. Для изготовления подделки необходимо приобрести материалы, получить информацию о владельце карточки, номере счета, сроке действия карточки, а также узнать ее пин-код и считать запись с магнитной полосы.

Совершение преступлений с использованием похищенных и переделанных пластиковых карточек включает добывание информации о кодах и номерах действительных клиентов банка. Для этого преступники: осуществляют перехват информации с применением технических средств и без них (подсматривают номера набираемого кода, считывают номера кода специальными электронными устройствами); добывают указанные сведения путем преднамеренного подслушивания (без технических средств); используют для определения номера карточки квитанции, выброшенные ее владельцем; проводят замаскированный опрос владельцев карточек или других осведомленных лиц с целью получения информации; вовлекают в незаконное получение сведений о карточках работников банков, имеющих непосредственный доступ к сети и базам данных.

Подготовительные действия преступников главным образом направлены на приобретение магнитных кредитных карточек или информации о них с целью их переделки и последующего использования. На данном этапе злоумышленники пытаются незаконным образом приобрести подлинные кредитные карточки или изготовить их путем подлинной или частичной подделки. Для достижения указанной цели мошенники тайно похищают кредитные карточки у заранее выбранных клиентов путем карманных краж либо другим способом (при пересылке карточек компаниями их владельцам по почте, краж из квартир, автомашин). Открытое завладение карточкой смысла не имеет, поскольку счет может быть заблокирован по заявлению клиента, что крайне затруднит совершение преступной операции. Процедура блокирования счета по похищенной (утраченной) кредитной карточке может занять до трех суток. Именно в этот период наиболее вероятно использование карточки для получения товаров, услуг или наличных денег.

Сбыт поддельных банковских пластиковых карточек [ст. 187 УК] — выпуск в обращение поддельных документов, не связанный с противоправным завладением имуществом. Осуществляется непосредственно изготовителями или другими участниками организованных преступных групп перекупщикам либо по предварительному сговору — работникам кредитно-финансовых учреждений, обменных пунктов валюты, которые выдают наличные деньги по пластиковым карточкам, а также работникам сервисных предприятий (торговли, услуг) для последующего их криминального использования или сбыта. Такую фальшивку клиенту могут вручить при продаже карточки через посредника, а также в магазине или ресторане, после того как настоящая карточка побывала в руках продавца или официанта [З, с. 50–52].

Хищение денежных средств или имущества, получение имущественной выгоды от противоправного применения банковских пластиковых карточек [ст. 209, 212 и 216 УК]. Подобное использование карточек — непосредственное введение в оборот банковской пластиковой карточки с целью получения денежных средств или осуществления расчетов, позволяющих извлекать виновным лицам имущественную выгоду или освободить себя от материальных затрат. Способы совершения хищений с применением пластиковых карточек отличаются значительным разнообразием. Действия по завладению чужим имуществом заключаются в непосредственном использовании потерянных, украденных или поддельных кредитных карточек при осуществлении расчетов. В основе всех способов данных хищений лежит незаконное списание денег со счета клиента в банке-эмитенте. Оно осуществляется путем несанкционированного вмешательства в применяемые банком процедуры расче-

тов независимо от того, осуществляются ли они на основе бумажных либо электронных носителей [2, с. 207].

Таким образом, преступления, совершаемые с использованием банковских пластиковых карточек, отличаются характерными особенностями материальных последствий. Тем не менее в настоящее время в отечественной судебно-следственной практике остро стоит вопрос о квалификации противоправного использования банковских пластиковых карточек в целях завладения имуществом. Такого рода деяния квалифицируются как кража [ст. 205 УК], мошенничество [ст. 209 УК] или как хищение с применением компьютерной техники [ст. 212 УК]. Однако единственного обоснованного подхода в вопросе квалификации противоправного использования пластиковых карточек сегодня не наблюдается. Наиболее часто в судебно-следственной практике завладение имуществом путем противоправного использования банковских пластиковых карточек рассматривается как хищение с применением компьютерной техники [3, с. 52–54].

Сфер, открытых для злоупотребления, очень много: забывчивый владелец карточки, который не может вспомнить, где в последний раз пользовался ею, и только теперь сообщает о ее пропаже; мошенник, который подделывает потерянные или украденные карточки, вступающий в сговор с преступниками; торговец, который сознательно обманывает банк, — это лишь несколько примеров того, сколь многоликой может быть данная проблема. В целях предотвращения случаев такого мошенничества необходима целенаправленная политика противодействия незаконным явлениям в банковском секторе соответствующими структурами.

Список использованных источников

1. Уголовный кодекс Республики Беларусь : Кодекс Респ. Беларусь от 9 июля 1999 г., № 275-З // Нац. реестр правовых актов Респ. Беларусь. — 1999. — № 76. — 2/50.
2. *Ауриемма, М.Дж.* Индустрия банковских пластиковых карточек / М.Дж. Ауриемма. — М., ИНФРА-М, 1997.
3. *Хилюта, В.Н.* Банковская пластиковая карточка как средство совершения преступления / В.Н. Хилюта // *Банковский вестник*. — 2009. — № 8.
4. Библиотека электронных ресурсов. — Режим доступа www.InfoBank.by. — Дата доступа: 17.02.2012.

Н. А. Левкович
БГЭУ, студент

АКТУАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ ВЗИМАНИЯ НДС

Налог на добавленную стоимость является налогом на внутреннее потребление. Это косвенный налог, который сказывается на ценах на товары и перекладывается на потребителя. В Беларуси

поступления от НДС составляют существенную часть доходов бюджета: по состоянию на 1 октября 2011 г. сумма поступлений НДС составила 24,8 % от общей суммы уплаченных налогов в республике. Поэтому как размер ставки налога, так и порядок его администрирования являются предметом повышенного внимания со стороны налоговых органов [1, с. 10].

Несмотря на то, что НДС является стабильным источником поступлений даже в кризисные периоды, он относится к той категории налогов, при уплате которых присутствует потенциал для мошенничества. В связи с этим особое значение приобретают наблюдение и контроль за порядком взимания НДС, выявление и анализ основных проблем его взимания, а также принятие решений по совершенствованию системы его уплаты.

В настоящее время в Беларуси действует ставка НДС, равная 20 %. Белорусские предприниматели неоднократно отмечали: ставка НДС чрезмерно высока, еще несколько лет назад она была на 2 процентных пункта ниже ныне применяемой. Между тем в МНС подчеркивают: 20 % сопоставимы, а в некоторых случаях даже ниже размера ставок данного налога в большинстве европейских стран. Например, в Германии ставка НДС составляет 19 %, однако поступления от косвенных налогов составляют треть бюджета.

От бизнес-сообщества Беларуси поступают предложения снизить ставки НДС и налога на прибыль. Предложения также содержат требования об изменении системы уплаты НДС, в том числе при экспорте в Таможенном союзе. Белорусские предприниматели беспокоятся, что при действующих сейчас ставках этих налогов им будет сложно конкурировать с производителями России и Казахстана в Едином экономическом пространстве. Они также считают, что повышенный НДС в Беларуси лишает страну возможности получать дополнительную прибыль от своего географического положения.

Ставку налога на добавленную стоимость, которая в настоящее время составляет 20 %, в Беларуси снижать в ближайшее время не планируется. Хотя в России она составляет 18 %, в Казахстане — 12 %. По мнению властей этот факт не должен отразиться на конкурентоспособности белорусских производителей в ЕЭП [2].

Еще одна проблема уплаты НДС состоит в том, что отечественные предприятия часто вынуждены по полгода ждать от своих российских партнеров, которым они поставляют товар, подтверждения уплаты НДС. Если такое подтверждение не получено в установленный срок, то сумма налога в размере 20 % от контрактной стоимости списывается со счета белорусского предприятия.

Таким образом, система уплаты НДС в нашей стране нуждается в доработке и совершенствовании. В первую очередь, на мой взгляд, необходимо снизить ставку НДС на несколько процентных пунктов, что будет способствовать развитию малого бизнеса. Также

необходимо реформировать систему уплаты НДС при импорте-экспорте между странами-участниками Таможенного союза, например предоставить плательщикам возможность получать от своих бизнес-партнеров документы для подтверждения экспорта также в электронном виде.

Список использованных источников

1. Харковец, А.М. 2012: налоговая и бюджетная политика // А.М. Харковец // Финансы. Учет. Аудит. — 2012. — № 1. — С. 5–10.
2. Снижение ставки налога на прибыль оставит в распоряжении производителей Беларуси Br1,6 трлн — Селицкая // Финансовый навигатор bel.biz [Электронный ресурс]. — 2011. — Режим доступа: <http://banki.bel.biz/?p=4459>. — Дата доступа: 22.02.2012.

И. Г. Лукашевич

*Институт парламентаризма и предпринимательства,
магистр, ст. преподаватель*

СТРАХОВАНИЕ КАК СТРАТЕГИЧЕСКОЕ НАПРАВЛЕНИЕ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ГОСУДАРСТВА

В связи с использованием огромных инвестиционных ресурсов страховых организаций в странах с развитой рыночной экономикой страхование рассматривается как стратегическое направление деятельности государства. О значении развития страхования свидетельствуют огромные объемы аккумулируемых средств в данной отрасли и их доля на мировом рынке (табл.).

Таблица

Макроэкономические показатели в страховании по отдельным странам с развитой рыночной экономикой за 2009 г. [3]

Страна	Численность населения, млн чел.	Абсолютная величина ВВП, млрд долл.	Доля страховых премий в ВВП, %	Доля на мировом страховом рынке, %	Общая страховая премия на душу населения, долл.
США	307,2	14258	8	28,03	3710,0
Германия	81,8	3351	7,0	5,86	2878,4
Франция	64,5	2677	10,3	6,96	4269,1
Великобритания	61,7	2186	12,9	7,61	4578,8
В целом по Европе	808,0	19855	7,6	39,61	1861,5
В целом по миру	6 832,8	58216	7,0	100,0	595,1

За 2009 г. объем собранной страховой премии всеми страховыми компаниями мира достиг 4 066 095 млн долл. США, в том числе 3 532 716 млн долл. США — в развитых странах и 533 379 долл. США — в странах с развивающейся экономикой [3]. Следовательно, лидерами по развитию страхования являются высокоразвитые страны. Это подчеркивает факт, что страхование является мощным фактором экономического развития, так как повышает инвестиционный потенциал страны, а значит, способствует увеличению ее благосостояния. Страхование аккумулирует огромные денежные средства в виде страховых резервов. В накопительном страховании эти резервы длительное время находятся в распоряжении страховщиков, делая страхование стратегическим инвестором. По данным за 2009 г. в мире на долю накопительного страхования приходится 57,3 % общего объема полученных страховых взносов (справочно: в США — 43,3 %; в Великобритании — 70,4 %; во Франции — 68,6 %; в Германии — 46,9 %; в России — 1,6 %; в Беларуси — 5,9 %) [3]. Инвестирование временно свободных страховых резервов — предмет особого внимания государств во всем мире, так как оно позволяет решать важные социальные и экономические проблемы в стране [1, с. 56].

Учитывая незаменимую роль страхования в обеспечении стабильности экономики и социальной защиты населения, а также с целью дальнейшего развития страхования государство (в лице его органов власти и управления) уделяет большое внимание развитию данной отрасли. Значимость страхования в Республике Беларусь подчеркнута и действующим законодательством. Так, согласно республиканской программе развития страховой деятельности в Республике Беларусь на 2011–2015 гг. обозначено, что «страховой рынок, являясь частью финансово-кредитной системы, затрагивает практически все аспекты деятельности общества и относится к важнейшим национальным приоритетам, поскольку призван способствовать обеспечению стабильного развития экономики и социальной сферы» [2]. Однако общие показатели, характеризующие роль страхования в экономике, остаются низкими: за 2010 г. доля собираемых страховых взносов в ВВП в Беларуси составляет 0,82 %, а сумма страховой премии на одного человека — 48 долл. США. Это является следствием неостребованности страхования обществом. Согласно республиканской программе развития страховой деятельности на 2011–2015 гг. к 2015 г. планируется довести общий объем страховой премии всех белорусских компаний до 1,2–1,3 % к ВВП, а плотность страхования увеличить к уровню 2010 г. не менее чем в 3,5 раза.

Очевидно, что назначение страхования в Республике Беларусь сводится не только к защите имущественных интересов граждан, а

также к обеспечению их социальной защиты. Страховые организации оказывают помощь застрахованным при утрате трудоспособности и наступлении инвалидности в результате несчастных случаев, компенсируют страхователям затраты на лечение и реабилитацию, за утраченное или поврежденное имущество, все эти меры позволяют не снижать достигнутый уровень жизни граждан. Возрастает роль страхования в пенсионном обеспечении, что позволяет снизить нагрузку на бюджет, повысив при этом уровень жизни пенсионеров. Таким образом, можно предположить, что **страхование** — это один из инструментов социальной политики государства, который благодаря накопленным средствам в страховом фонде позволяет возместить финансовые потери страхователей при наступлении неблагоприятных событий в их жизни, стабилизируя ее уровень.

По мнению большинства экономистов, мировая практика не выработала более экономичного, рационального и достаточного механизма защиты интересов юридических и физических лиц, чем страхование. Учитывая, что при страховании часть временно свободных денежных средств юридических лиц и граждан изымается из наличного денежного обращения, страхование имеет определенное значение для регулирования денежного обращения в государстве, а также для укрепления национальной валюты.

Весомую роль играет страхование для решения проблем, связанных с отношениями по государственному кредиту в нашем государстве и погашением внутреннего государственного долга. Предприятия-страховщики, располагая временно не используемыми достаточными средствами страхового фонда, имеют возможность в значительных размерах приобретать облигации государственных займов. Место страхования в экономике диктуется самой сущностью страхования.

Таким образом, значимая роль института страхования в жизни современного государства обусловлена тем, что: оно позволяет минимизировать экономические потери при наступлении неблагоприятных событий и своевременно возместить ущерб; являются одними из основных источников долгосрочных инвестиций в развитие экономики; обеспечивает социальную защиту граждан; обеспечивает непрерывность и сбалансированность общественного производства; с одной стороны, пополняет за счет части прибыли (дохода) от страховых и других хозяйственных операций доходы государственного бюджета, а с другой — освобождает бюджет от части расходов на возмещение убытков при наступлении аварий и катастроф различного происхождения, что положительно влияет на укрепление финансов государства; оказывает антиинфляционное воздействие, оптимизирует формирование платежного баланса страны.

Можно утверждать, что в настоящее время государство не может и не должно оставаться в стороне от развития страховой отрасли, так как именно страхование следует рассматривать как стратегическое направление деятельности государства.

Список использованных источников

1. *Гомеля, В.Б.* Страхование / В.Б. Гомеля. — 3-е изд. — М. : Маркет ДС, 2010. — 499с.
2. Республиканская программа развития страховой деятельности на 2011–2015 годы: утв. постановлением Совета Министров Респ. Беларусь 20.05.2011 г. № 631. — Информационный центр развития бизнеса, 2011. — Режим доступа: <http://bizinfo.by/current-news/republican-program-for-development-of-insurance-activities-for-2011-2015.html>. — Дата доступа: 08.01.2012.
3. Swiss Re, sigma. — 2010. — № 2. — Режим доступа: http://media.swissre.com/documents/sigma2_2010_en.pdf. — Дата доступа: 10.01.2012.

М. В. Маркусенко

Институт экономики НАН Беларуси, канд. экон. наук, доцент

ИЗМЕНЕНИЕ РЕЖИМА ВАЛЮТНОГО КУРСА В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ: ПРОБЛЕМЫ И ИХ РЕШЕНИЕ

В Основных направлениях денежно-кредитной политики на 2012 г. предусмотрено изменение режима курсовой политики Национального банка, предполагающее унификацию обменных курсов на всех сегментах валютного рынка и функционирование в условиях плавающего обменного курса. Целью денежно-кредитной политики в 2012 г. определено снижение инфляции с помощью монетарных инструментов с учетом мер экономической политики, то есть достижение ценовой стабильности. Предполагается, что в текущем году существенное замедление инфляции позволит создать условия для обеспечения относительной устойчивости обменного курса белорусского рубля. Использование гибкого механизма курсообразования позволит адекватно реагировать на взаимные колебания курсов основных валют и сохранять внутреннюю и внешнюю сбалансированность экономики. Вышеназванным документом определено, что обменный курс белорусского рубля будет формироваться при минимальном участии Национального банка исходя из спроса и предложения иностранной валюты. Одновременно Национальный банк допускает возможность проведения валютных интервенций в целях сглаживания резких колебаний обменного курса белорусского рубля.

Таким образом, в 2012 г. Национальный банк Республики Беларусь переходит от режима фиксированного курса (привязки обменного курса к корзине валют) к режиму управляемого плавления, который должен обеспечивать устойчивость обменного курса. Для этого нужно разработать диапазон допустимых значений колебаний рублевой стоимости корзины иностранных валют. Так как какие-либо целевые значения или фиксированные ограничения на уровень валютного курса Национальным банком не установлены, то необходимо определение операционного интервала, границы которого будут поддерживаться путем проведения валютных интервенций. Операционный интервал также должен включать диапазон, в котором валютные интервенции не будут совершаться. То есть при помощи операционного интервала можно будет определить, какие изменения валютного курса являются резкими, то есть требующими проведения интервенций.

Мировая практика показывает, что при переходе к плавающему курсу развивающиеся экономики остаются зависимыми от курсовой динамики. Основными причинами являются: высокий уровень эффекта переноса (при изменении обменного курса изменяются цены импорта, а через них — общий уровень цен в стране); наличие обязательств в иностранной валюте и недостаточное развитие финансовых рынков. Данные причины будут оказывать влияние на курсовую динамику в Республике Беларусь в условиях режима управляемого плавающего курса. Необходимо повышение эффективности денежно-кредитной политики путем перестройки ее механизмов, а также совершенствования операционных процедур регулирования.

С целью поддержания или достижения того или иного уровня обменного курса центральному банку следует проводить мониторинг эффективности экспортных операций. Показатель эффективности (или рентабельности) экспортных операций должен рассчитываться по основным товарным группам белорусского экспорта. Одновременно может рассчитываться товарный обменный курс как соотношение контрактных цен белорусских экспортеров в иностранной валюте и их внутренних издержек в рублях на единицу экспортируемого товара. Так, если товарный обменный курс окажется ниже, чем номинальный обменный курс, определяемый на БВФБ на основе спроса и предложения, то это будет означать, что текущий номинальный обменный курс обеспечивает определенный запас эффективности внешнеторговых операций для субъектов хозяйствования.

На основании таких расчетов можно оперативно идентифицировать предпосылки нарушения устойчивости платежного баланса в краткосрочном и среднесрочном периоде.

СТРАТЕГИЯ УПРАВЛЕНИЯ ВНЕШНИМ ГОСУДАРСТВЕННЫМ ДОЛГОМ РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ

В современных условиях наличие значительного по величине внешнего государственного долга является неотъемлемым атрибутом экономического развития ряда государств. В одних случаях увеличение внешней задолженности сопровождается позитивными изменениями в национальной экономике, в большинстве других — превращается в непосильную ношу для экономик этих стран. Возросшая нестабильность мировых финансовых и товарно-сырьевых рынков еще более усугубляет положение суверенных должников, существенно уменьшая их возможности обслуживания внешних обязательств.

Финансовые отношения по поводу формирования, обслуживания и погашения внешнего государственного долга оказывают значительное влияние на состояние денежного обращения, бюджетно-налоговой сферы, банковского сектора, занятости, потребления и в целом на социально-экономическое развитие государства. При накоплении внешнего государственного долга возникают проблемы с его обслуживанием, поэтому для любой страны большое значение имеет эффективная система учета и регулирования внешнего государственного долга, способная предотвратить возможный долговой кризис.

Уровень внешнего государственного долга Республики Беларусь не является критическим, однако серьезное опасение вызывают темпы его прироста при отсутствии четко выработанной стратегии привлечения и использования внешних государственных займов. Так, по состоянию на 1 января 2010 г. внешний государственный долг Беларуси составлял 7,778 млрд долл. США, на начало 2011 г. — 9,486 млрд долл. США, а за девять месяцев 2011 г. он увеличился на 19,1 %, то есть до 11,3 млрд долл. США на 1 октября 2011 г. Увеличение внешнего государственного долга связано главным образом с получением 800 млн долл. США от размещения еврооблигаций в январе 2011 г., а также с привлечением 800 млн долл. из Антикризисного фонда ЕврАзЭС в июне 2011 г.*

Необходимо также принимать во внимание рост долговой нагрузки на экономику в виде платежей по обслуживанию и погашению существующего внешнего государственного долга. График пла-

* Внешний долг [Электронный ресурс] / Официальный сайт Министерства финансов Республики Беларусь. — Режим доступа: http://www.minfin.gov.by/rmenu/dolg/vnesh_dolg/now/. — Дата доступа: 12.02.2012.

тежей по обслуживанию и погашению внешнего государственного долга Республики Беларусь выглядит следующим образом: 2011 г. — 890,6 млн долл. США; 2012 г. — 1 699,1 млн долл. США; 2013 г. — 2 677,6 млн долл. США; 2014 г. — 2 436 млн долл. США; 2015 г. — 2 006,9 млн долл. США. Пик платежей, приходящийся на 2013–2014 гг., предопределяет необходимость рефинансирования долгового портфеля. С 2012 г., Беларуси придется изыскивать валютные ресурсы не только для покрытия отрицательного сальдо платежного баланса, но и на обслуживание и погашение ранее привлеченных займов*.

Вместе с тем, как показывают исследования, в Республике Беларусь отсутствует эффективный механизм управления внешним государственным долгом, что выражается в следующих проблемных моментах: неразработанность стратегических подходов к осуществлению внешних заимствований; отсутствие системы анализа и учета долговых рисков; отсутствие практики работы с производными финансовыми инструментами.

Увеличивающийся темп прироста внешнего государственного долга Республики Беларусь и высокий уровень долговой нагрузки на экономику обуславливают необходимость разработки комплексной и систематизированной стратегии в области долговых обязательств на основании строгого анализа альтернативных вариантов соотношения рисков и затрат в портфеле долговых обязательств.

Стратегия должна закрепить среднесрочные цели и задачи управления внешним государственным долгом, а также механизм и условия их реализации. В данном документе должна найти отражение желаемая структура внешнего долгового портфеля Республики Беларусь. В стратегии должны устанавливаться границы следующих ключевых показателей рисков: валютный состав; средневзвешенный срок до погашения; состав долга по фиксированной/плавающей ставкам и доля долга, подлежащая погашению в течение следующего года. Подобная цель предоставляет основу для управления операциями с внешними долговыми обязательствами, необходимыми для регулирования профиля рисков существующего долга.

Несмотря на то, что стратегия разрабатывается на среднесрочный период, ее следует периодически пересматривать для оценки того, в силе ли еще предположения или они изменились в свете изменившихся обстоятельств. Такой пересмотр должен производиться ежегодно как часть бюджетного процесса. В случае, если существующая стратегия оценивается, как подходящая, должно быть дано логическое обоснование для ее продления.

* Внешний долг [Электронный ресурс] / Официальный сайт Министерства финансов Республики Беларусь. — Режим доступа: http://www.minfin.gov.by/rmenu/dolg/vnesh_dolg/now/. — Дата доступа: 12.02.2012.

В процессе реализации стратегии целесообразно ежегодное утверждение программы внешних государственных заимствований на очередной финансовый год с учетом долговой емкости бюджета. Долговая емкость бюджета может быть рассчитана на основе прогнозных данных как превышение доходов над текущими расходами бюджета в каждом периоде расчета.

Результатом процедуры планирования внешних государственных заимствований должен стать набор конкретных рыночных инструментов с графиком их обслуживания и погашения, а также список инвестиционных проектов, которые могут быть профинансированы в планируемом году.

В республике на данный момент законодательно установлены лимиты внешнего государственного долга в процентном отношении к ВВП на среднесрочную перспективу. Целесообразно расширить перечень показателей, подлежащих мониторингу и контролю, и установить их предельные значения с учетом специфики белорусской экономики. В качестве таких показателей могут использоваться следующие:

- отношение внешнего государственного долга к ВВП — не более 25 %;
- отношение внешнего государственного долга к доходам бюджета — не более 75 %;
- обслуживание внешнего государственного долга к доходам бюджета — не более 20 %;
- средний срок погашения — не менее 3 лет.

Считается, что концентрация высоких уровней краткосрочного внешнего долга делает экономику особенно уязвимой в случае неожиданного ухудшения финансовой ситуации. Поэтому рекомендуется удерживать долю краткосрочных внешних заимствований в общем объеме внешнего государственного долга на уровне не более 50 %.

В целях эффективного управления внешним государственным долгом, а также управления рисками заимствования предлагается осуществлять операции с производными ценными бумагами, в том числе осуществлять сделки по хеджированию внешних займов.

Для улучшения структуры внешнего государственного долга Республики Беларусь необходимо активное применение современных финансовых технологий и рыночных методов управления внешним долгом через оптимизацию стоимостной и срочной структуры, снижение объема внешнего долга и платежей по его обслуживанию, таких как операции конверсии внешнего долга в другие активы.

ПРОБЛЕМЫ РЕФОРМИРОВАНИЯ МЕЖБЮДЖЕТНЫХ ОТНОШЕНИЙ И ИХ РОЛЬ В ОЗДОРОВЛЕНИИ СИСТЕМЫ ГОСУДАРСТВЕННЫХ ФИНАНСОВ

Одна из самых актуальных тем в сфере государственных финансов — реформирование бюджетного процесса, который предполагает эффективное и рациональное использование бюджетных средств не только при разработке стратегических государственных программ, но и при их реализации участниками бюджетного процесса. Организация рационального и эффективного расходования бюджетных ресурсов необходима в любом современном обществе, поскольку существенно влияет на достижение оптимальных параметров функционирования экономики и решение стоящих перед государством приоритетных задач.

Важным условием для оздоровления системы государственных финансов является совершенствование механизма межбюджетных отношений.

Система межбюджетных отношений в Республике Беларусь во многом определена сложившимся административно-территориальным делением, которое не изменилось со времен распада Советского Союза. Наиболее общие принципы административно-территориального деления предопределили общие подходы к построению местных финансов и бюджетных систем в Беларуси. В настоящее время в республике сложились три уровня административно-территориальных единиц. Административно-территориальные единицы первого уровня представлены областями и г. Минском; второй уровень — бюджетами районов и городов областного подчинения; третий уровень — городами районного подчинения, городскими сельскими поселками и сельскими населенными пунктами.

Характеризуя межбюджетные отношения в Беларуси, которые не претерпели существенных изменений со времен распада Союза, следует отметить, что им присущи черты централизованной модели межбюджетных отношений:

- наличие собственных, закрепленных и регулирующих налогов и доходов для каждого уровня бюджетной системы;
- широкое участие областных властей во внутриобластном межбюджетном регулировании закрепленных и собственных доходов;

- повышенная ответственностью центра за состояние местных финансов (доведение показателей до местных бюджетов, ответственность за дефицит местных бюджетов и др.);
- ограничение самостоятельности низовых властей в вопросах установления налоговых ставок и налоговых баз, мелочная опека низовых бюджетов вышестоящими субнациональными правительствами;
- наличие развитого внутриобластного механизма перераспределения денежных средств между уровнями управления через дифференциацию нормативов разделения закрепленных и собственных налогов и доходов.

Беларусь — уникальная страна, где местное самоуправление находится за пределами всех уровней субнациональных бюджетов. Другими словами, местное самоуправление распространено только на узкую группу органов территориального общественного самоуправления, где осуществляется самоорганизация граждан на добровольной основе по месту жительства на территориях микрорайонов, жилищных комплексов, кварталов, улиц, поселков и т. п. Это территориальные микроколлективы, домовые комитеты и другие комитеты граждан по месту жительства, оказывающие помощь Советам и исполнительным комитетам в местном управлении. Не случайно в законодательной базе используется термин «местное управление и самоуправление», а система местного управления и самоуправления полностью включена в систему государственной власти. Это накладывает определенную специфику на организацию межбюджетных отношений.

Закон о бюджете трансформирует систему местного управления и самоуправления в общегосударственную систему финансов. Следует отметить, что принятый Парламентом страны Бюджетный кодекс Республики Беларусь, который вошел в силу с 2010 г., оказался далеким по отношению к определению четких «правил игры» в межбюджетных отношениях. В нем не нашли отражения понятия «расходные полномочия» и «расходные функции», права и обязанности в области нормативного регулирования бюджетных расходов, порядок разграничения расходных полномочий, закрепления их налоговыми доходами, организация финансирования общественных услуг, формулы горизонтального выравнивания, принципы и методика распределения трансфертов.

Система межбюджетных отношений в Беларуси просматривается непрозрачно. Данные, публикуемые на Интернет-сайте Министерства финансов Республики Беларусь, охватывают лишь бюджетное законодательство и некоторые данные о консолидированном и республиканском бюджетах, из которых данные о субнаци-

ональных бюджетах можно получить только расчетным путем. В них отсутствуют данные о местных бюджетах всех уровней, информация о принципах формирования межбюджетных отношений, о существующих методиках распределения трансфертов, данные об исполнении местных бюджетов. Отметим, что в структуре Министерства финансов отсутствуют организационные структуры, занимающиеся местными финансами и субнациональными бюджетами в целом.

Таким образом, система межбюджетных отношений в Беларуси осталась наиболее близкой к советской и какие-либо широкомасштабные реформы и эксперименты в постсоветский период в ней не проводились.

Практика осуществления бюджетного процесса показывает, что наиболее актуальными и сложными являются вопросы разграничения расходных полномочий по уровням бюджетной системы. Бюджетный кодекс Республики Беларусь обозначил эту проблему, но не решил. Остается слишком широкой сфера совместного финансирования, многие направления расходов сформулированы нечетко; на региональные и местные бюджеты возложена обязанность исполнения большого количества «социальных мандатов», не подкрепленных источниками финансирования.

В практике осуществления бюджетного процесса в регионах до сих пор имеет место нежесткость плановых бюджетных назначений, бюджетных ограничений, расходование бюджетных средств «по усмотрению», субъективизм в финансировании расходов. Ответственность за неисполнение Закона о бюджете скорее продекларирована, чем реально установлена.

Таким образом, одним из условий для оздоровления системы государственных финансов является совершенствование механизма межбюджетных отношений. Вышестоящие уровни власти используют межбюджетные отношения лишь как инструмент для проведения выработанной ими социальной и экономической политики.

Бюджетные ассигнования бюджетным учреждениям доводятся в рамках реализации определенной государственной программы. Следовательно, должны разрабатываться как общие критерии оценки эффективности, так и для конкретной программы. Любая государственная программа предполагает достижение определенных целей, поэтому, несмотря на отсутствие практики доведения до бюджетополучателей главными распорядителями (распорядителями) бюджетного учреждения конечных результатов деятельности, на основании положений государственной программы бюджетное учреждение может определить цели, гарантирующие наиболее эффективное использование бюджетных ассигнований.

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ МЕХАНИЗМА ПЛАНИРОВАНИЯ И ФИНАНСИРОВАНИЯ РАСХОДОВ НА ЗДРАВООХРАНЕНИЕ

В Республике Беларусь обеспечена стабильная работа системы здравоохранения. Ряд показателей ее деятельности, состояния здоровья населения (непосредственно регулируемых здравоохранением) поддерживается на лучшем уровне среди союзных стран.

Несмотря на то, что уровень развития системы здравоохранения в последние годы повысился, развитие ее было экстенсивным, то есть увеличение объема производства медицинских услуг и их качества достигалось за счет использования производственных ресурсов. В настоящее время экстенсивное развитие здравоохранения исчерпало свои возможности. Необходимо переходить к интенсивному развитию, которое характеризуется тем, что прирост количества и качества услуг достигается за счет применения более совершенной техники, прогрессивных технологий, то есть за счет научно-технического прогресса.

Управление развития здравоохранения должно быть стратегическим.

В республике выработана стратегия развития здравоохранения на 2007–2012 гг., которая позволяет разработать и внедрить новую, устойчивую, сбалансированную, эффективную медико-экономическую модель здравоохранения. Эта модель должна строиться на следующих принципах:

- обеспечение социальной справедливости, доступности медицинской помощи вне зависимости от социального статуса граждан, уровня их доходов и места жительства;
- профилактическая направленность;
- экономическая, социальная, медицинская эффективность;
- единство медицинской науки и практики.

Поскольку планирование является одним из важнейших методов управления здравоохранением, внимание к нему со стороны менеджеров данной отрасли должно быть особым. Современный характер планирования в этой отрасли, его инновации заключаются в разработке системы планов, прогнозов, программ, отражающих различные стороны деятельности медицинских учреждений, воедино связывая интересы всех субъектов данной отрасли. Фактически планирование должно приобрести качественно новые черты, цели, содержание, методологию и методы, новую роль в управлении здравоохранением.

Реформирование здравоохранения ставит перед планированием конкретные задачи:

- обеспечить конкретные и стабильные темпы и пропорции развития здравоохранения, приоритетность в структурном оказании медицинских услуг, их территориальное размещение, реструктуризацию здравоохранения, обеспечение материальной и финансовой сбалансированности;
- разработку стратегии и тактики развития всех звеньев здравоохранения, определение конкретных показателей, характеризующих финансирование, эффективность издержек, государственных субсидии, инвестиции, ценообразование, налоги и т. д.

Внедрение системы финансирования по нормативам бюджетной обеспеченности расходов на здравоохранение в расчете на одного жителя и разработка территориальных программ государственных гарантий оказания гражданам бесплатной медицинской помощи способствует достижению следующих целей:

- защита социальных интересов граждан в оказании им бесплатной медицинской помощи;
- экономическая самостоятельность и ответственность организаций здравоохранения;
- реструктуризация медицинской помощи и выравнивание распределения ресурсов по территориям республики;
- внедрение ресурсосберегающих технологий, не сопровождающихся сокращением объема финансирования (сокращение недостаточно эффективно используемых больничных коек; внедрение стационарозамещающих, энергосберегающих технологий; ликвидация дублированных, малоинформативных и избыточных исследований, создание объединенной диагностической базы; организация прямых закупок товаров без использования посреднических структур и пр.);
- перераспределение высвобождаемых при внедрении ресурсосберегающих технологий бюджетных средств (в том числе на развитие первичной медико-санитарной помощи, материально-технической базы, дополнительное материальное стимулирование персонала);
- совершенствование планирования и контроля деятельности организаций здравоохранения;
- сближение нормативных и правовых основ функционирования систем здравоохранения Российской Федерации и Республики Беларусь в рамках Союзного государства.

В стране принята Концепция охраны здоровья населения Республики Беларусь, цель которой — координация и систематизация деятельности органов государственного управления, общественных организаций по всем управляемым факторам, определяющим состояние здоровья населения (экономического, политического, пра-

вового, социального, культурного, медицинского, санитарно-эпидемиологического, экологического, научного характера).

Периодически издаются сборники основных нормативных правовых актов, действующих в системе здравоохранения, а также утверждается терминология по общественному здоровью и здравоохранению.

Стандартизация в системе здравоохранения является одним из важнейших направлений обеспечения рационального использования ресурсов, создания эффективной системы управления качеством медицинской помощи. В связи с этим создается служба стандартизации, разрабатывается программа развития стандартизации в здравоохранении (подготовки стандартов технологий, ресурсов и результатов деятельности).

Указанная служба включает головную организацию, выполняющую координирующие организационно-методические функции (ГУ «Белорусский центр медицинских технологий, информатики, управления и экономики здравоохранения»), а также организации здравоохранения и их структурные подразделения, на которые возлагаются функции республиканских базовых организаций стандартизации.

Проводится работа по совершенствованию государственных минимальных социальных стандартов в области здравоохранения. Указанные стандарты рассматриваются как уровень удовлетворения потребностей населения в медицинской, медико-социальной помощи и лекарственном обеспечении, соответствующий нормативам бюджетной обеспеченности расходов на здравоохранение в расчете на одного жителя.

С. Ф. Назарова

*Международный университет «МИТСО»,
ст. преподаватель*

НАЛОГОВАЯ СИСТЕМА РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ И ЕЕ ВЛИЯНИЕ НА РАЗВИТИЕ ЭКОНОМИКИ СТРАНЫ

Налоги — это один из важнейших инструментов рыночной экономики. Система налогов и сборов в рыночной экономике служит механизмом экономического воздействия на общественное производство, его структуру и динамику, размещение, ускорение научно-технического процесса. Налогами можно стимулировать или, наоборот, ограничивать деловую активность; создавать предпосылки для снижения издержек производства и обращения частных предприятий, для повышения конкурентоспособности национальных

предприятий на мировом рынке; стимулировать или сдерживать привлечение иностранных инвестиций в экономику.

Налоговая система должна стимулировать экономическую, производственную и инвестиционную деятельность в стране. В Республике Беларусь проведена достаточно большая работа по совершенствованию налогового законодательства. В 2006–2012 гг. отменено большое количество налогов и сборов: сбор на формирование местных целевых бюджетных фондов; сбор за размещение наружной рекламы на иностранных языках; целевые сборы из прибыли, остающейся в распоряжении организаций; сбор в республиканский фонд поддержки производителей сельскохозяйственной продукции, продовольствия и аграрной науки; местный налог с продаж и налог на услуги.

С 1 января 2010 г. в Республике Беларусь вступила в действие Особенная часть Налогового кодекса. В результате утратили силу многочисленные налоговые законы, произошло упрощение налогового законодательства. Налоговым кодексом предусмотрено 30 налоговых платежей; в рамках обычной хозяйственной деятельности уплачивается 5 налогов: налог на добавленную стоимость, налог на прибыль, налог на недвижимость, налог на землю, экологический налог [1].

Большое внимание уделяется созданию оптимальных условий для привлечения инвестиций в сферу малого бизнеса, упрощению порядка налогообложения. Согласно Особенной части Налогового кодекса на упрощенную систему могут претендовать плательщики с численностью до 100 чел. и размером выручки за 9 месяцев не более 9 млрд белорусских рублей (около 1 058 тыс. долл. США). Привлекательность упрощенной системы налогообложения (УСН) обусловлена возможностью ведения упрощенного учета, ограниченным кругом налогов. Организации, применяющие УСН, освобождаются от уплаты налога на недвижимость, земельного налога, налога на прибыль, экологического налога [2].

Юридические лица с численностью до 15 чел. и выручкой не более 3 400 000 000 белорусских рублей (около 400 тыс. долл. США) могут применять УСН без уплаты НДС. Остальные субъекты хозяйствования уплачивают в обязательном порядке НДС. Ставка налога при УСН с 2012 г. установлена для организаций, не уплачивающих НДС, в размере 7 %, для организаций, уплачивающих НДС,— в размере 5 %. Для организаций с местом нахождения в сельских населенных пунктах, а также в поселках городского типа и городах районного подчинения установлены пониженные ставки налога УСН: 5 % для организаций, не уплачивающих НДС, 3 % для организаций, уплачивающих НДС [2].

Таким образом, очевиден факт, что государством проведена значительная работа по созданию условий для формирования благоприятного инвестиционного климата, которая в дальнейшем будет продолжена.

В целях развития экономики и привлечения инвестиций в республике созданы и функционируют шесть свободных экономических зон (СЭЗ). Государственная поддержка организаций, зарегистрированных в качестве резидентов СЭЗ, осуществляющих реализацию импортозамещающих товаров (по перечню) собственного производства на внутреннем рынке, реализацию товаров (работ, услуг) собственного производства на экспорт, а также реализацию другим резидентам СЭЗ, представлена в виде ограниченного перечня уплачиваемых налогов и сборов и налоговых льгот. Прибыль резидентов СЭЗ, полученная от такой реализации, освобождается от обложения налогом на прибыль в течение пяти лет со дня объявления ими прибыли. В последующем налог на прибыль уплачивается по ставке, уменьшенной на 50 % от общеустановленной ставки, но не более чем по ставке 12 %. При реализации в республике импортозамещающей продукции собственного производства налог на добавленную стоимость, исчисляемый по ставке 20 %, уплачивается в размере 50 % от подлежащей уплате суммы указанного налога. Резиденты СЭЗ освобождаются от налога на недвижимость по объектам, расположенным на территории СЭЗ.

С 2012 г. в рамках работы по снижению налоговой нагрузки на экономику и дальнейшему упрощению налоговой системы ставка налога на прибыль снижена с 24 до 18 %. До сих пор налог на прибыль в Беларуси составлял 24 %, что было выше, чем в других странах таможенного союза. Теперь налоговая ставка в нашей стране самая низкая, в России и Казахстане налог на прибыль составляет 20 %. Правительство рассчитывает, что это поможет привлечь инвесторов. Одновременно произошли изменения подходов к налоговому стимулированию инвестиций за счет отказа от действующего освобождения от налогообложения прибыли, направленной на капитальные вложения, и введения для целей налогообложения системы ускоренной амортизации, а также механизма переноса убытков на будущие прибыли без количественных ограничений [2].

Предусмотрено введение для повышения конкурентоспособности экономики, развития рынка ценных бумаг дополнительных налоговых стимулов по освобождению от налога на прибыль прибыли организаций, полученной от реализации инновационной продукции собственного производства, а также высокотехнологичных товаров (если доля такой прибыли составляет более 50 %); установлению ставки налога на прибыль в размере 10 % в отношении прибыли организаций, полученной от реализации товаров собственного производства, которые являются высокотехнологичными; ос-

вобождению от налогообложения эмиссионного дохода, полученного при первичном размещении ценных бумаг [2].

Предусмотрено предоставление плательщикам права изменять в течение текущего налогового периода выбранный ими метод уплаты налога на прибыль на основании прибыли прошлого года на метод, основанный на планируемой прибыли.

С 2012 г. упрощен порядка уплаты экологического налога путем исключения необходимости подачи плательщиками налоговых деклараций по месту нахождения объектов налогообложения и перевод их на подачу одной налоговой декларации в налоговые органы по месту постановки на учет [2].

Дальнейшая работа по совершенствованию налоговой системы будет направлена на завершение гармонизации налоговой системы Беларуси с действующими в европейских странах. Налоговому законодательству будет придан характер, стимулирующий добросовестное исполнение налоговых обязательств и деловую инициативу. В Беларуси будет расширено применение международных стандартов в бухгалтерском учете, радикально сокращена финансовая отчетность.

Список использованных источников

1. Налоговый кодекс Республики Беларусь от 19.12.2002 № 166-3 // Нац. реестр правовых актов Респ. Беларусь. — 2011. — № 8. — 2/1793.
2. О внесении изменений и дополнений в Налоговый кодекс Республики Беларусь: Закон Респ. Беларусь от 30 декабря 2011 г. № 330-3 // Нац. реестр правовых актов Респ. Беларусь. — 2011. — № 8. — 2/1793; № 140. — 2/1877.

А. Н. Неделькин

Международный университет «МИТСО», доцент

С. Е. Королева

Международный университет «МИТСО», преподаватель

ОСНОВНЫЕ ПРОИЗВОДСТВЕННЫЕ ФОНДЫ: ВОСПРОИЗВОДСТВО

На процесс формирования инвестиционных ресурсов воспроизводства ОПФ влияют разнообразные факторы, которые определяют характер, существенные черты, причины и условия его развития. Действия этих факторов проявляются через причинно-следственные связи процессов и явлений, протекающих в ходе формирования инвестиционных ресурсов. Без учета качественного и количественного влияния этих факторов невозможно принимать обоснованные решения.

ванные управленческие решения по формированию инвестиционных ресурсов воспроизводства ОПФ.

Качественные и количественные характеристики влияния этих факторов могут быть выявлены через качественные и количественные изменения тех или иных технико-экономических (факторных) показателей. Поэтому необходимо выявить и систематизировать эти факторы.

При формировании инвестиционных ресурсов воспроизводства ОПФ необходимо учитывать не только совокупность факторов, влияющих в целом на этот процесс, но и влияние соответствующих групп факторов на каждый этап этого процесса в отдельности. Кроме того, необходимо выявить характер влияния этих факторов на этапы процесса формирования инвестиционных ресурсов воспроизводства ОПФ. Основными признаками систематизации факторов, влияющих на формирования инвестиционных ресурсов воспроизводства ОПФ, будут следующие: группировка факторов по этапам формирования инвестиционных ресурсов воспроизводства ОПФ; характер влияния факторов на этап формирования инвестиционных ресурсов воспроизводства ОПФ.

Предложена систематизация факторов по этапам процесса формирования инвестиционных ресурсов с учетом характера их влияния: независимые (а) и зависимые (б); управляемые (в) и неуправляемые (г); внутренние (д) и внешние (е); входные (ж) и выходные (з).

Факторы, влияющие на формирование инвестиционных ресурсов воспроизводства ОПФ, систематизированы по вышеуказанным признакам, представлены в таблицах 1–3.

Как отмечалось, на процесс формирования инвестиционных ресурсов для воспроизводства ОПФ предприятий машиностроительного комплекса оказывают влияние разнообразные по характеристикам факторы. Предложенная классификация позволит при принятии решений по формированию инвестиционных ресурсов учесть все многообразие факторов и их характеристик для более эффективного осуществления этого процесса.

Таблица 1

Определение необходимого объема инвестиционных ресурсов воспроизводства ОПФ в прогнозируемом периоде (этап 1)

Характер влияния факторов	Факторы						
	а	б	в	г	д	е	ж з
Формирование вариантов и форм воспроизводства ОПФ предприятия							
Производственная программа в планируемом периоде	++		+	+	+	+	
Варианты воспроизводства ОПФ	+			+		+	

Характер влияния факторов	Факторы						
	а	б	в	г	д	е	ж з
Формы воспроизводства ОПФ	+			+		+	+
Состояние ОПФ		+		+	+		+
Уровень использования ОПФ		+		+	+		+
Технологическая структура ОПФ		+		+	+		+
Современность технологии		+		+	+		+
Наличие ОПФ на рынке	+			+		+	+
Выбор варианта воспроизводства ОПФ							
Цена ОПФ	+			+		+	+
Затраты на содержание, обслуживание и ремонт ОПФ		+		+	+		+
Затраты на доставку, монтаж и освоение ОПФ	+		+			+	+
Темп инфляции	+			+		+	+

Таблица 2

**Привлечение инвестиционных ресурсов воспроизводства ОПФ
из различных источников (этап 2)**

Характер влияния факторов	Факторы						
	а	б	в	г	д	е	ж з
Определение объема собственных внутренних источников инвестиционных ресурсов							
Метод начисления амортизации	+			+		+	+
Норма амортизации	+			+		+	+
Стоимость ОПФ	+			+		+	+
Срок службы ОПФ	+			+	+		+
Спрос на продукцию	+			+		+	+
Сменность работы предприятия	+		+		+		+
Уровень налогообложения и существующие льготы	+			+		+	+
Норматив отчислений от прибыли в фонд накопления	+			+		+	+
Средства от продажи выбывающих внеоборотных активов		+		+	+		+
Формирование перечня других доступных источников инвестиционных ресурсов воспроизводства ОПФ							
Существующие источники инвестиционных ресурсов	+			+		+	+
Спрос на продукцию	+			+		+	+
Сложность механизма получения инвестиционных ресурсов из источника	+			+		+	+
Организационно-правовая форма	+			+		+	+
Этап жизненного цикла организации	+			+		+	+
Отраслевые особенности	+			+		+	+
Нормативно-правовая база	+			+		+	+

Таблица 3

**Оптимизация структуры источников формирования
инвестиционных ресурсов воспроизводства ОПФ (этап 3)**

Характер влияния факторов	Факторы							
	а	б	в	г	д	е	ж	з
Доступные источники формирования инвестиционных ресурсов		+		+	+			+
Финансовый потенциал предприятия		+		+	+		+	
Инвестиционные риски	+		+			+	+	
Критерий оптимизации структуры источников инвестиционных ресурсов	+		+			+	+	
Устав		+		+		+	+	
Дивиденды по акциям		+		+	+		+	
Затраты на привлечение инвестиционных ресурсов		+		+	+		+	
Ставка налога на прибыль	+			+		+	+	
Налог на операции с ценными бумагами	+			+		+	+	
Собственный капитал		+		+	+		+	
Прогнозируемый ежегодный рост дивидендов		+		+	+		+	
Ставка процентов по источникам инвестиционных ресурсов	+		+			+	+	
Рентабельность производства		+		+	+		+	
Ставка рефинансирования	+			+		+	+	
Объем амортизационных отчислений при приобретении оборудования в собственность		+		+	+		+	
Категория проекта		+		+	+		+	
Срок привлечения инвестиционных ресурсов		+		+	+		+	
Соотношение собственных и заемных средств		+		+	+		+	
Уставной капитал		+		+		+	+	
Налог на добавленную стоимость	+			+		+	+	

Список использованных источников

II Международная научно-практическая конференция по вопросам банковской экономики «Банковская система: устойчивость и перспективы развития». — Пинск, 2011.

А. Н. Неделькин

Международный университет «МИТСО», доцент

С. Е. Королева

Международный университет «МИТСО», преподаватель

**ПРЕДПРИЯТИЕ МАШИНОСТРОЕНИЯ:
ПЛАНИРОВАНИЕ ИННОВАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ**

С экономической точки зрения машиностроительные предприятия имеют свою специфику, которая проявляется в особых требованиях к качеству производимой продукции, высокой ее техноло-

гичности и капиталоемкости большинства реализуемых инвестиционных проектов; в наличии мощностей, запасов сырья и материалов; высоком уровне специализации и монополизации производителей, обуславливающим затратный характер ценообразования. Высокий уровень неопределенности и изменчивости факторов внешней и внутренней среды, вызванный данными особенностями развития машиностроения на современном этапе, приводит к необходимости дальнейшего развития и внедрения инструментов и методов стратегического планирования в практику планирования инновационной деятельности на предприятиях машиностроения. Инновационная стратегия становится важным фактором повышения конкурентоспособности и сохранения производственного и инновационного потенциала предприятий машиностроения.

Анализ основных тенденций в теории и практике инновационного и стратегического менеджмента, а также общность их функций в процессе принятия управленческих решений позволяют сделать вывод, что в экономической среде есть определенные внешние предпосылки и внутренняя направленность для развития связей и углубления взаимодействия двух типов менеджмента. Представляется, что развитие связей и углубление взаимодействия между стратегическим и инновационным менеджментом должно осуществляться путем дальнейшего развития инструментария стратегического планирования, заключающегося в учете инновационного фактора при формировании корпоративных и бизнес-стратегий. Особое значение в инновационной деятельности предприятий машиностроения занимают технологические инновации. Спецификой является не только преобладание технологических инноваций, но и комплексный характер других типовых инноваций, определяющую роль в которых играют новые или модифицированные технологии. Высокий научно-технический потенциал, характерный для предприятий машиностроения, делает технологию движущей силой, которая определяет стратегическое положение предприятия. Новые технологии являются основой для модификации и создания новых продуктов, обеспечивающих конкурентоспособность предприятия. Их использование в различных отраслях народного хозяйства является отражением диффузионных процессов инноваций, обеспечивающих переход к новому технологическому укладу в экономике.

Для предприятий машиностроения характерно преобладание как плодотворных, так и изменчивых технологий. В этих условиях традиционные стратегии конкуренции должны дополняться инновационными стратегиями. В зависимости от сочетания периодов жизненных циклов спроса, технологии и продукта, могут быть приняты действия как по модификации продукции для реализации на традиционном и (или) новом рынках, так и действия, связанные со сменой технологии.

Решение этой проблемы должно основываться на использовании методологических принципов, учитывающих современное состояние, основные тенденции и закономерности развития предприятий машиностроения. Содержание предложенных принципов уточнено с учетом выявленных закономерностей инновационного развития предприятий машиностроения, а также форм их проявления. Прежде всего, это относится к принципам непрерывности и гибкости. В условиях, когда возникает необходимость не только предвидения изменений, но и реагирования на основе гибких экстренных решений, принцип непрерывности не может рассматриваться только как обеспечение преемственности планов. Необходимо более широкое понимание его содержания, включающего предвидение возможных изменений и корректировку планов на основе мониторинга наиболее значимых факторов внешней и внутренней среды. Содержание принципа «гибкости», наиболее часто предлагаемое в литературе, в большей степени отражает адаптивность экономической системы. Поэтому были сделаны определенные уточнения содержания принципа гибкости, в соответствии с которыми гибкость характеризуется предельными значениями изменения параметров плана, в рамках которых сохраняется его устойчивость.

Сформулированные принципы сохраняют свою значимость для планирования всех типовых инноваций, осуществляемых на предприятиях машиностроения, в том числе на предприятиях станкостроения, как яркого представителя предприятий машиностроения. Реализация этих принципов для различных типов инноваций имеет свои особенности. Чтобы выстоять в конкурентной борьбе, предприятия должны включиться в процесс интенсивного развития, который заключается в широком использовании инновационного потенциала, активизации инновационной деятельности и усилении доминанты конкурентных преимуществ. Именно эти предприятия обладают способностью создавать и воспринимать новшества.

Станкостроение остается научно-производственным комплексом экономики, высокотехнологичным, многопрофильным, производящим продукты не просто конкурентоспособные на рынке, но и часто превосходящие восточные аналоги. В связи с этим стратегической целью предприятий станкостроения является обеспечение не просто устойчивого инновационного развития, а интенсивного инновационного развития. Достижение поставленной цели приводит к необходимости разрабатывать инструменты и методы управления, прежде всего планирования инновационного развития на предприятиях станкостроения, предусматривающие управление на основе предвидения, а также возможности принятия гибких экстренных решений.

Известны методики эффективного вовлечения новых технологий в хозяйственный оборот. При формировании стратегии инно-

вационного развития это использование критериев максимизации инновационных проектов, критериев оценки перспективности инновационных проектов, критериев оценки реализуемости инновационных проектов и критериев оценки распространяемости (диффузионности) инновационных проектов на примере абстрактного объекта. Вместе с тем представляет интерес адаптация выдвинутых положений к условиям станкостроения. Одной из важнейших особенностей предприятий станкостроения является то, что стадия научно-исследовательских и опытно-конструкторских работ является основным этапом обработки изделий. В связи с этим значительное внимание должно уделяться выбору стратегии развития технологической инновации, что позволит предприятию своевременно обнаружить и использовать имеющиеся у него резервы в достижении поставленных целей. Для решения данной задачи в докладе предлагается методика выбора стратегии развития технологической инновации на предприятиях станкостроения. Используя методику, руководители предприятия могут определять наиболее важные направления деятельности в области освоения технологических инноваций.

Предложенная методика, основанная на использовании показателей реализуемости, перспективности, диффузионности и максимизации инновационной технологии, представляется инструментом гибкого и эффективного принятия стратегических управленческих решений.

В. А. Новиков
ВНТУ, доцент

Л. Г. Шипулина

Международный университет «МИТСО», ст. преподаватель

РЕЙТИНГ ЭМЕРДЖЕНТНОСТИ КОЛЛЕКТИВНОЙ СИСТЕМЫ

Выявление рейтинга, несомненно, самое необходимое условие качества деятельности коллективной системы. Можно выделить четыре вида рейтинга эмерджентности: рейтинг непосредственного участия, рейтинг непосредственного влияния, рейтинг участия и рейтинг влияния.

Первый вид рейтинга характеризует качественно-количественную степень отношений члена коллектива с коллективом. В этот вид рейтинга входит факт непосредственного отношения одного участника группы к другому с позиций своих действий. Это весьма важно, но факт такого лидерства не несет глубинных механизмов опосредованных отношений и служит лишь поверхностной мерой в выборе лидера.

Рейтинг непосредственного участия легко вычисляется на основе простого анкетирования в виде оценки от 0 до 9 в характере отношения i -го участника к j -тому участнику. Оценка $a_{ij} = 0$ означает полное отсутствие отношений i с j . Оценка $a_{ij} = 9$ означает очень тесные отношения i с j с позиций полезности j участника для i участника. Очевидно, что рейтинг непосредственного участия определяется величиной

$$N_i = \frac{1}{N-1} \sum_j a_{ij} ,$$

проранжированной в порядке возрастания, где N — число участников в группе.

Рейтинг непосредственного влияния по смыслу противоположен рейтингу непосредственного участия и вычисляется по формуле

$$V_j = \frac{1}{N-1} \sum_i a_{ij}$$

с ранжировкой V_j по убыванию. Этот рейтинг определяет усредненную характеристику влияния i -го участника на отношения в группе, то есть меру эксплуатации в системе.

Рейтинг участия вычисляется на основе матрицы a_{ij} более сложно, но он отражает меру эмерджентности на основе опосредованного механизма воздействия отдельного участника на процесс создания менталитета научающейся организации. Последний термин в рамках логистики означает коллективную систему, в которой процесс формирования личности обеспечивается не только руководителями, но и самим членами группы. Естественно, что научающаяся организация должна ориентироваться на опыт и знания не только руководителя, а и тех членов коллектива, чей менталитет и лидерство соответствуют устремлениям группы. Математически систему отношений a_{ij} можно представить в виде направленного графа, где стрелка j указывает отношение i -го учащегося к j -тому.

Задача определения рейтинга участия сводится к задаче коммивояжера [1] для j -го участника в направлении от i к j по ребрам графа без последнего ребра, замыкающего замкнутый контур обхода. Суть задачи коммивояжера сводится к вычислению замкнутого минимального по длине ребер контура обхода всех узлов графа начиная с j узла. В контуре обхода нельзя двигаться дважды по одному и тому же ребру. Такой контур обхода называется односвязным. Рейтинг участия является проранжированным по убыванию вектором S_j для всех :

$$S_j = \begin{cases} \frac{\max S_j + b_{\min}}{2}, & \text{если } N_j > 4 \\ \frac{\min S_j + b_{\max}}{2}, & \text{если } N_j < 5 \end{cases}$$

где b_{\min} и b_{\max} — минимальное и максимальное ребро в соответствующей цепочке обхода.

Рейтинг влияния T_j вычисляется аналогично рейтингу S_j , но с условием обхода контура противоположного условию обхода в S_j и пересчетом по формуле

$$T_j = \begin{cases} \frac{\max T_j + b_{\max}}{2}, & \text{если } V_j > 4 \\ \frac{\min T_j + b_{\min}}{2}, & \text{если } V_j < 5 \end{cases}$$

Рейтинг влияния T_j проранжированный в порядке возрастания, определяет в отличие от рейтинга непосредственного влияния V_i реальный, а не видимый механизм эксплуатации в системе.

Мера эмерджентности определяется сравнительной оценкой векторов V, T, N, S . Рассмотрим для систематизации крайние частные случаи. Для участника i за значение 0 примем лидера, а за значение 1 — аутсайдера. Так, число $M = 0111$ означает лидерство в V и аутсайдерство в T, N, S . Очевидно, что M представляет собой 4-разрядное двоичное число с 16 возможными вариантами от 0000 до 1111 в терминах [2].

Значение $M_i = 0000$ представляет собой вариант лидерства под условным названием «игрок», так как для четырех видов лидерства участник i является лидером.

Значение $M_i = 0100$ выявляет среди участников группы демократа. Чтобы стать лидером, такому участнику необходимо обеспечить большие механизмы опосредованного влияния на коллектив.

Значение $M_i = 1000$ характеризует силовика-демократа. Чтобы такому участнику процесса стать лидером, необходимы меры стимулирующей рекламы, что в большей степени кажется выделением и подчеркиванием достоинств этого лидера.

Значение $M_i = 1100$ определяет пиарщика. Его продвижение по рейтингу возможно более умеренным подходом к своей рекламе.

Значение $M_i = 1101$ определяет нарцисса. Очевидно, что такому лидеру надо обратить внимание на характер своих опосредованных связей с группой участников.

Значение $M_i = 1111$ характеризует крайне харизматичную личность, именуемую в системе лидерства как «медведь», то есть участника, смысл лидерства которого определяется только извлечением пользы от других.

При анкетировании участников мы использовали 9-балльную схему оценки отношений от 0 до 9, что можно математически характеризовать числом в 10-ричной системе исчисления от 0 до 9. Таким образом, при известных $M^0 = \{V, T, N, S\}$ рейтинг лидерства определяется сортировкой в порядке возрастания числового значения M^0 . Кроме этого для любого числового значения M^0 можно легко определить ориентировочный тип лидера.

Реализация предложенной методики, очевидно, зависит от смысла анкеты.

Реализация предложенной методики требует специального программирования и может быть решена в среде Visual Studio C# с дополнительными алгоритмами для программирования логистической цепочки определения односвязности контура в задаче коммивояжера и перебора вариантов в задаче о назначении (листинг 1).

Список использованных источников

1. *Мину, М.* Математическое программирование / М. Мину. — М. : Наука, 1990.
2. *Косарева, Е.* Типы руководителей и стадии групповой динамики. Ч. 3 / Е. Косарева, А. Цирер // Менеджмент сегодня. — 2004. — № 3.

Т. В. Паентко

*Киевский экономический институт менеджмента
канд. экон. наук, доцент*

РОЛЬ ФИНАНСОВЫХ ПОСРЕДНИКОВ В РЕГУЛИРОВАНИИ ФИНАНСОВЫХ ПОТОКОВ

Одна из главных функций финансовых посредников в современной экономике — помощь в трансформации средств экономических субъектов, которые осуществляют сбережение, потенциальным инвесторам. Финансовые посредники получают прибыль от разницы в стоимости привлечения и размещения средств, именно этот аспект является предпосылкой для оппортунистического поведения со стороны финансовых посредников (как агентов) по отношению к принципалам (лиц, которые осуществляют сбережение) и инвесторов.

Данная проблема является типичной агентской проблемой, связанной с ситуацией морального риска. Эта ситуация означает возможность для вкладчика осуществлять наблюдение за реальными усилиями агента по мониторингу и доступу к полученной им информации, а главное — наличие угрозы скрытых действий аген-

тов-посредников относительно искусственного занижения выплат от проектов, полученных вкладчиками-принципалами. Агентская проблема означает необходимость «мониторинга мониторинга» и вызывает появление у вкладчиков-принципалов особенных агентских расходов, или расходов делегирования (delegation costs).

В случае рационального поведения роль финансовых посредников является важной, поскольку они обеспечивают поиск инвесторов, уменьшают риски невозвращения займов, уменьшают транзакционные издержки принципалов на мониторинг рынка.

Следует отметить, что не все финансовые посредники осуществляют свою деятельность с целью получения прибыли, некоторые из них функционируют для предоставления определенных финансовых услуг своим клиентам. Задача финансового посредника — помочь экономическому субъекту выбрать банк, страховую или инвестиционную компанию (помогает выбрать программу кредитования, разрабатывает инвестиционную стратегию клиента, минимизирует расходы на покупку страховок и т. п.). Главный недостаток в деятельности отечественных финансовых посредников — предоставление клиенту информации об условиях кредитования лишь в нескольких банках, а не обо всех предложениях на рынке, который значительно повышает асимметричность информации. В отличие от западной практики, украинские финансовые посредники не несут ответственность перед клиентом за предоставленные консультации. Если клиент приобрел страховку, а потом нашел более выгодное предложение, то брокер не вернет клиенту деньги за некачественную консультацию.

Однако главное назначение финансового посредничества — это обеспечение доступа к финансовым ресурсам тем экономическим субъектам, которые в них нуждаются, и привлечение средств тех субъектов, которые их имеют в излишке. Доступ к финансовым потокам является необходимым для развития бизнеса в любой стране, в том числе малого. Рост малого бизнеса способствует увеличению экономических агентов, что увеличивает асимметричность информации и риск оппортунистического поведения. Если раньше доступ к микрофинансированию считался малозначимым на фоне общей макроэкономической политики, то на сегодня он является доминирующей составляющей борьбы с бедностью, поскольку микрофинансирование имеет значительный потенциал увеличения доходов и роста занятости.

Проблемы регулирования финансовых потоков в сфере микрофинансирования стали наиболее актуальными для стран, которые переживают эпоху изменений и где длится период адаптации к рынку, когда большая часть населения очутилась за чертой бедности. Государство не может решить проблему снижения уровня жизни только за счет социальной поддержки из-за ограниченности объе-

ма финансовых ресурсов, потому должны разрабатываться и поддерживающие механизмы, направленные на самостоятельное развитие гражданами прибыльных видов бизнеса. Государство при этом обязано создать благоприятные и ровные условия для всех экономических субъектов, что значительно снизит транзакционные издержки и риск оппортунистического поведения в цепи отношений принципал — агент.

В распределении финансовых потоков, на первый взгляд, в бизнесе существует формальное равенство. Однако достаточно часто экономические агенты могут иметь разные возможности и даже противоположные интересы. Существует много вариантов проявления оппортунистического поведения некоторых агентов по отношению к бизнесу в целом и к другим участникам рынка. Как правило, такие ситуации имеют место в случае асимметричного распределения информации, низкой эффективности информационной системы, низкой оперативности распространения информации, при возникновении заговора на финансовом рынке.

Оппортунистическое поведение большей части агентов, преследующих цель собственного обогащения, может негативно повлиять на макрофинансовое равновесие в стране. Такие ситуации можно исследовать в рамках контрактного подхода к исследованию институциональных соглашений. Для предупреждения оппортунистического поведения участникам движения финансовых потоков необходимо нести транзакционные издержки, в первую очередь на мониторинг поведения других экономических агентов.

В современных условиях неверно ограничивать понимание взаимоотношений принципала и агента только механизмом делегирования полномочий. Получить наибольший эффект от регулирования движения финансовых потоков можно в результате стимулирования и контроля работы агентов, что опять-таки является причиной роста транзакционных издержек. Поэтому, на наш взгляд, возникает еще одна проблема, которая заключается в поиске путей минимизации транзакционных издержек без причинения вреда ожидаемому результату.

В уменьшении транзакционных издержек значительную роль играет регуляторная политика. Регулирование обычно рассматривается как игра между разными игроками, имеющих разную меру знаний и информации, от которых нужно принятие решений, которые ведут к эффективной и справедливой аллокации ресурсов. Понимание проблем, лежащих в основе этих игр, полезно для понимания оптимального механизма режима регулирования.

Каждый из уровней правительства может рассматриваться как принципал-агентские отношения, имеющие собственную информационную проблему. Упрощенный общий вид общества заключается в том, что общество и его правительство полагаются на сочета-

ния вертикальных контрактов, разрешающих (более или менее легко) большинство агентских проблем. Потеря контроля проявляется тогда, когда мотивация просачивается в иерархию через систему делегирования. Однако правительство основывается не только на вертикальных связках, но и на особенностях его мультипринципальной природы.

Первый шаг в поиске института регулирования, минимизирующего трансакционные издержки, следовательно, противодействие желательным результатам регулирования, заключается в поиске подхода, гарантирующего обязательность выполнения всеми привлеченными сторонами своих обещаний. Поскольку контракты между фирмами, регулятивными институтами, исполнительной и законодательной ветвями власти с большой вероятностью будут неполными, важной является спецификация правил повторных переговоров, а также системы сдерживаний и противовесов.

И. В. Приймачук

БрГТУ,

ст. преподаватель, аспирант

ПРОБЛЕМЫ ФОРМИРОВАНИЯ ПОРТФЕЛЯ НЕОСЯЗАЕМЫХ АКТИВОВ ПРЕДПРИЯТИЯ В УСЛОВИИ КОНКУРЕНЦИИ

В экономической литературе намечается тенденция смены объекта управления — традиционные объекты трансформируются в активы предприятия, включающие профессионально-квалификационные, поведенческие, информационно-технологические и организационно-управленческие активы и т. д. Данные активы расширяют возможности предприятия не за счет использования прав владения, пользования, распоряжения, а за счет создания и использования уникальных таких активов интеллектуально-информационного характера, как знания и опыт сотрудников, корпоративная культура и репутация предприятия. Именно уникальность является единственным фактором конкурентоспособности предприятия, который невозможно приобрести на ресурсном рынке, поскольку он представляет собой продукт интеллектуальной творческой деятельности сотрудников предприятия.

По результатам проведенного исследования к неосязаемым активам будем относить:

- а) имобилизованный капитал;
- б) человеческий капитал;
- в) клиентский капитал;
- г) положение на рынке;
- д) инфраструктуру.

Выделенные нами неосязаемые активы разделим на две группы:

- неосязаемые ресурсы, которые выделяются предприятием из внешней среды, привлекаются на основании контрактов, трудовых договоров, используются в воспроизводственном процессе и приносят доход в виде части созданной стоимости: квалификация работников, организаторские способности, внутрифирменная организация и структуры, программное обеспечение и т. д.;
- неосязаемые факторы, которые невозможно купить за деньги и которыми невозможно распоряжаться, но которые также влияют на величину созданной на предприятии стоимости: предпочтения покупателей, благоприятное месторасположение, способность работников к творчеству, личные взаимоотношения в коллективе и т. д.

Первая группа представляет собой неосязаемые активы. Из контрактной природы этой группы вытекает, что неосязаемые активы — это совокупность контролируемых фирмой и оплачиваемых на основании контракта прав на использование знаний и квалификации персонала и менеджмента и неимущественных результатов их деятельности, воплощаемых во внутрифирменной организации.

Факторы второй группы действуют, но за них не нужно платить. В широком экономическом смысле эти факторы можно рассматривать как ресурсы, которые способствуют увеличению созданной стоимости. С другой стороны, эти ресурсы не могут считаться активами в финансовом смысле, поскольку не принадлежат предприятию и не контролируются им.

Факторы второй группы объясняют механизм возникновения синергетических эффектов в производственных системах. Синергетические эффекты — это «взрывные эффекты неадекватного преобразования входного сигнала в выходной». Как указывают Международные стандарты финансовой отчетности (МСФО 22, Объединения компаний), эффект синергии может возникать при объединении активов в виде будущих экономических выгод. Однако прежде чем появятся экономические выгоды, синергетические эффекты преобразуются в какие-либо неосязаемые, дополнительные к имеющимся, активы: внутрифирменную структуру, лояльность клиентов, инновационную активность персонала и др. В некоторых случаях правильные решения менеджмента могут усилить их действия (например, выгоды географического положения и т. д.).

С позиции обеспечения скрытности деятельности капитала неосязаемые активы действуют тайно и чем выше их влияние на финансовый результат предпринимательской деятельности, тем более скрытно действуют данные активы. Данное занижение величины капитала скрывает истинную цену и позволяет большому капиталу в глазах публики казаться малым. Если по данным финансо-

вой отчетности будет отражена слишком высокая прибыль, то в данную сферу бизнеса придут конкуренты.

Покупка неосязаемых активов является особым видом капиталовложений. Являясь долгосрочными, неосязаемые активы нематериальны (не имеют физической формы). Их ценность заключается в долгосрочных правах или преимуществах, которые они дают владельцу. Наиболее простыми примерами неосязаемых активов являются: патенты, авторские права, цена фирмы, торговые марки, особые привилегии, лицензии, формулы, технологии. В Республике Беларусь данные неосязаемые активы называют нематериальными и в бухгалтерском учете отражаются на счете 04 «Нематериальные активы».

Под нематериальными активами следует понимать долгосрочные активы, не имеющие физической субстанции (телесности), но имеющую стоимость, основанную на правах или привилегиях собственника.

Однако принятая типология нематериальных активов не учитывает такие активы, как опыт и квалификацию работников, творческий потенциал и инициативность, лидерские качества сотрудников и их преданность предприятию. Некоторые виды таких оборотных средств, как дебиторская задолженность или авансом оплаченные расходы также физически не ощутимы, но они краткосрочны и поэтому не могут относиться к нематериальным активам. Нематериальные активы долгосрочны и нематериальны только в физическом смысле. Они учитываются по стоимости приобретения, то есть по сумме, которая уплачена за них. Некоторые такие нематериальные активы, как цена фирмы, торговые марки могут первоначально приобретаться по очень низкой цене или бесплатно. В последующем, несмотря на возросшую ценность, их стоимость в балансе не меняется.

Три причины необходимости измерения интегрированных активов и выделения неосязаемых активов в отдельную группу:

- неточность оценки рыночной стоимости предприятия;
- стремление устранить внутренние источники неэффективности работы;
- необходимость измерений для формирования общей и точной оценки финансового состояния предприятия.

В современном мире определение нынешнего финансового состояния предприятия требует оценки интегрированных активов. Необходимо оценить, в какой степени интегрированные активы обеспечивают его структурными, информационными и материальными ресурсами, необходимыми для достижения стратегической цели. Эта оценка должна помочь понять, в какой степени, имеющиеся неосязаемые активы предприятия способствуют или мешают достижению стоящей перед ним цели. В противном случае рассматриваемые неосязаемые активы останутся недооцененными.

ВЛИЯНИЕ ГЛОБАЛИЗАЦИИ НА КРЕДИТНУЮ СИСТЕМУ РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ

Влияние глобализационных процессов на экономики разных стран носит системный характер, связанный с концентрацией рисков у незначительного количества контрагентов и подверженности кредитной системы определенным шокам. Дисбаланс валют, возникающий в период влияния финансовых кризисов, сказывается на ликвидности банковских систем, требующих вливания денежных потоков извне. Риск неконтролируемых «спекулятивных» капиталов, проникающих в страну через банковскую систему, может негативно сказываться на монетарной политике, проводимой Национальным банком Республики Беларусь. Дестабилизация банковской системы усугубляется, с одной стороны, притоком свободных денег, а с другой — снижением объемов кредитования реального сектора экономики. Так как невозможно воздействовать на стоимость денег в иностранной валюте и одновременном обесценивании национальной валюты, многие банки снижают объемы кредитных ресурсов, направляемых на выдачу кредитов в белорусских рублях, повышая процентные ставки по выданным кредитам. Это негативно сказывается на результатах деятельности хозяйствующих субъектов.

В настоящее время в банковской системе наблюдается избыток коротких денег и недостаток длинных инвестиционных вложений. Это связано с рисками влияния инфляционных процессов, наблюдаемых в стране и влияющих на платежеспособность предприятий реального сектора экономики. Национальным банком Республики Беларусь проводится жесткая монетарная политика, направленная на регулирование денежных потоков с целью снижения уровня системного риска, направленного на стабилизацию кредитной системы. Обязательное выполнение банками требований, предъявляемых Национальным банком Республики Беларусь к нормативному капиталу банка, который должен быть эквивалентен 25 млн. евро, качественно улучшает банковскую систему и стимулирует учредителей банков к инвестиционным вложениям в акции банков и эффективной деятельности действующих банков.

Одним из приоритетных направлений денежно-кредитного регулирования в ближайшей перспективе будет неэмиссионная монетарная политика, проведению которой будет способствовать развитие рынка ценных бумаг, направленного на трансформацию

низколиквидных активов в ценные бумаги. Это позволит банкам диверсифицировать ресурсы по срокам и обеспечит устойчивость банковской системы. Эффективному осуществлению государственной инвестиционной деятельности будет способствовать и созданный Банк развития. Цель его создания: финансовая поддержка проектов, осуществление которых направлено на экономическое развитие Республики Беларусь.

О. Раевнева

К. Южанкова

БГЭУ, студенты

ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ НАЛОГА НА ДОБАВЛЕННУЮ СТОИМОСТЬ В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ ЗА 1992—2011 гг.

НДС был впервые введен в Республике Беларусь в 1992 г. Законом «О налоге на добавленную стоимость». Тогда его ставка составляла 28 %. Методика его исчисления не отличалась легкостью, и этот налог сразу стал вызывать множество вопросов налогоплательщиков. В то время применялся метод вычитания материальных затрат для определения добавленной стоимости. И закономерно большинство вопросов касалось именно состава материальных затрат. Сначала к ним спорно не относился износ основных средств, а с 1994 г. и износ нематериальных активов.

С 2000 г. Республика Беларусь перешла на применение зачетного метода исчисления НДС, и многие вопросы были решены. Однако появились новые. В настоящее время сложность исчисления НДС для плательщиков связана не только с методом его взимания (зачетным), но и с принципами взимания косвенных налогов, предусмотренными во взаимоотношениях с разными странами.

Цель статьи — уточнение тенденций и причины изменения удельного веса поступлений от НДС в республиканский бюджет с 1993 г. по настоящее время.

Вопрос, рассматриваемый в нашей работе, является актуальным, так как поступления от НДС выступают одной из основных доходных статей республиканского бюджета.

Поскольку сумма НДС, зачисляемая в доходы бюджета, всегда была значительной, то за вопросами плательщиков стояли всегда огромные финансовые санкции. Удельный вес налогов в доходах республиканского бюджета можно проследить в таблице.

Динамика удельного веса поступлений НДС в республиканский бюджет 1993–2011 гг.

Год	Удельный вес НДС в % от поступлений в республиканский бюджет
1993	23
1997	30,7
2001	28,9
2005	16,7
2009	17,9
2010	33,2
2011	40

Данные таблицы свидетельствуют о динамике удельного веса НДС в доходах республиканского бюджета 1993–2011 гг. Изменение удельного веса данных налогов можно объяснить становлением и развитием налоговой системы Беларуси.

Мы провели анализ поступлений от НДС в бюджет, его удельного веса, ставок, по которым он взимался. Мы выяснили, что наибольшее влияние на удельный вес оказывает ставка, коэффициент корреляции равен 0,64, то есть влияние ставки на удельный вес более 60 %.

Рассмотрев динамику удельного веса налога на добавленную стоимость, можно выделить 4 этапа регулирования ставки НДС в Беларуси:

Первый этап. С 1993 г. наблюдается тенденция снижения удельного веса НДС в общих доходах республиканского бюджета, это можно объяснить снижением ставки данного налога с 28 до 20 %.

Второй этап (1995–2004). Наблюдается увеличение удельного веса НДС, это можно объяснить введением ставки НДС, равной 20 %.

Третий этап (2004–2010). характеризуется снижением удельного веса НДС, это связано с уменьшением ставки до 18 %.

Четвертый этап (с 2010 г.). Наблюдается тенденция увеличения удельного веса НДС в общих доходах бюджета, это объясняется введением ставки НДС в размере 20 %.

Такое резкое увеличение поступления НДС в республиканский бюджет также связано со вступлением в силу с 1 июля 2010 г. ряда международных договоров о взимании косвенных налогов во взаимной торговле между Республикой Беларусь, Российской Федерацией и Республикой Казахстан. Это можно объяснить и с большим увеличением неналоговых поступлений (увеличение в 2 раза)

в республиканский бюджет, то есть уменьшением удельного веса налоговых поступлений.

Проблемы взимания НДС:

- методика исчисления НДС остается достаточно сложной. Используя принцип страны назначения, налогообложение экспорта по нулевой ставке ведет к разрыву цепочки исчисления НДС, поскольку экспортируемые товары освобождаются от налогообложения. Это значительно затрудняет контроль налоговых органов за обоснованностью требований о возмещении налога;
- за последние 20 лет основная ставка НДС неоднократно менялась, что вызывало трудности у плательщиков;

Существуют проблемы взимания НДС в рамках Таможенного союза Беларуси и России. Исторически реализация принципа страны назначения базировалась на системе пограничного контроля между странами. Однако при создании Таможенного союза пограничный контроль между странами был отменен. Таким образом, нынешние проблемы при взимании НДС обусловлены противоречием между целями создания Таможенного союза без пограничного контроля и обеспечения налоговых поступлений и автономии стран при установлении налоговых ставок.

Анализ данных за 1993–2011 гг. позволяет сделать вывод, что для решения проблем целесообразно оставить ставку налога на добавленную стоимость в размере 20 % без изменений на ближайшее десятилетие. Это будет способствовать получению стабильного дохода в бюджет и упрощению уплаты для налогоплательщиков. Рассмотрев динамику поступлений от НДС в республиканский бюджет, мы пришли к выводу, что ставка 20 % является оптимальной, при ней наблюдается рост удельного веса НДС в общих доходах республиканского бюджета. Также необходима дальнейшая унификация законодательства Республики Беларусь и РФ в рамках Таможенного союза, так как существуют высокие риски для экспортеров, относительно высокие транзакционные издержки для экономических субъектов, особенно для малых и средних предприятий и индивидуальных предпринимателей и т. д.

Список использованных источников

1. О налоге на добавленную стоимость : Закон Респ. Беларусь от 19 декабря 1991 г., № 1319-ХП // Ведомости Верховного Совета Республики Беларусь. — 1992. — № 3. — Ст. 51. (Утратил силу Законом Республики Беларусь от 29 декабря 2009 г. № 72-З.)
2. Немецкая экономическая группа в Беларуси: взимание НДС в рамках Таможенного союза Беларуси и России: концепция, практика, основные выводы [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <http://www.research.by/pdf/pp2005r06.pdf>. — Дата доступа: 18.02.2011.

ИЗ ОПЫТА КРЕДИТОВАНИЯ КОММЕРЧЕСКИМ БАНКОМ ЭКОНОМИКИ СТРАНЫ

Кредитная система является одной из важнейших и неотъемлемых частей рыночной экономики. Развитие кредитного дела и товарного производства и обращения исторически шло параллельно и тесно переплеталось. Кредитуя хозяйство, банки способствуют повышению эффективности производства, росту производительности общественного труда.

В условиях развития рыночных отношений, продвижения экономических реформ и осуществления мер по выходу из кризиса в Республике Беларусь уделяется большое внимание вопросам обеспечения стабильности, функционирования банковской системы, высокого уровня ликвидности и платежеспособности банков, снижению доли просроченных кредитов, уменьшению кредитных рисков, так как без налаженной банковской системы невозможно оздоровление экономики страны в целом, кредиты приносят основной доход банкам.

На примере отделения № 540 ОАО «Белинвестбанка» рассмотрим роль и значение банковского кредита в развитии экономики страны.

Отделения № 540 ОАО «Белинвестбанк» занимается выдачей кредитов как физическим, так и юридическим лицам. В 2011 г. по сравнению с 2010 г. кредитная задолженность по отделению выросла на 138 824,6 млн р. Данные результаты были достигнуты в основном за счет увеличения инвестиционных кредитов на 75 829,2 млн р. и кредитов в текущую деятельность на 62 995,4 млн р. Таким образом, наиболее распространенными являются долгосрочные кредиты, но в современной экономической ситуации наиболее приемлемым является краткосрочное кредитование, так как это наименее рискованные кредиты. Работа банка с проблемными кредитами сложна и требует определенных условий работы. Например, в отделении № 540 ОАО «Белинвестбанк» на 01.01.2012 г. отсутствует пролонгированная задолженность, хотя общий показатель по Республике Беларусь колеблется от 16 до 20 %. На 01.01.2011 г. валовый кредитный портфель отделения № 540 ОАО «Белинвестбанк» составил 199 719,3 млн р., а по состоянию на 01.01.2012 г.— 338 543,9 млн р. Срочная задолженность на 01.01.2011 г. занимает 99,7 % всего валового кредитного портфеля, просроченная 0,3 %. А в 2012 г. этот показатель равен 99,9 %.

Для достижения таких показателей банк проводит долгую и серьезную работу по изучению потенциального заемщика. В пер-

вую очередь изучается финансовое состояние фирмы, ее репутация и его руководства в целом. Оценивается уровень кредитного риска на стадии принятия решения о выдаче кредита, уделяется большое внимание оценке кредитоспособности клиента и осуществлению текущего контроля на протяжении всего периода кредитования.

Структура кредитного портфеля на 01.01.2012 г. по видам оказанных услуг в целом по отделению сложилась следующим образом: кредиты юридическим лицам составляют 338 353,9, выданные кредиты физическим лицам — 15 690,1 млн р. Рост объемов кредитования реального сектора экономики, с одной стороны, обусловлен увеличением спроса предприятий на кредиты с целью финансирования развития производства. С другой стороны, рост предложения кредитов банками обусловлен снижением доходности других сегментов финансового рынка, увеличением объемов ресурсной базы банков.

При анализе кредитного портфеля отделения в разрезе валют наблюдается увеличение в 2011 г. в белорусских рублях на 112 916,0 млн р. что составляет 83,9 % всего кредитного портфеля, а в иностранной валюте на 25 908,6 млн бел. р. (16,1 % кредитного портфеля). Из них наибольший удельный вес занимают кредиты в долларах США и составляют 7 %. Небольшая доля кредитования в иностранной валюте объясняется в первую очередь нестабильной экономической ситуацией в стране.

Несмотря на достаточно высокие показатели качества кредитного портфеля, банковская система Республики Беларусь не в полной мере компенсирует имеющийся кредитный риск. Кредитная политика направлена на поддержание функционирования и экономическую стабилизацию предприятий ведущих отраслей, а также наиболее важных и социально значимых производств. Однако сложное финансовое положение предприятий, вызванное не столько внутренними факторами, сколько причинами общеэкономического характера, привело к тому, что многие из них постоянно испытывают острую нехватку оборотных средств из-за низкой рентабельности реализуемой продукции, а все это ведет к постоянному вовлечению в оборот банковского кредита, выдаваемого на грани допустимого риска. В итоге экономические трудности, переживаемые предприятиями республики, сказываются на кредитных операциях банков. Наиболее яркой иллюстрацией тому стала практика выдачи кредитов на погашение задолженности по заработной плате. К сожалению, кредиты на зарплату становятся фактически безвозвратными, так как их выдача происходит из месяца в месяц и их объем все время возрастает.

Кредитная поддержка крайне важна для функционирования и модернизации белорусских предприятий и остается главной задачей банков. Но банки обязаны помнить, что они распоряжаются

и рискуют в первую очередь деньгами вкладчиков. Поэтому важнейшим принципом работы любого банка должно являться обеспечение устойчивости своего функционирования, в том числе путем проведения своих активных операций только при наличии соответствующих ресурсов. И это должно быть решающим условием при принятии решения о выделении кредита.

Н. А. Сазанович

Международный университет «МИТСО», студент

АКТУАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ ФИНАНСОВОЙ СИСТЕМЫ РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ И ПУТИ ИХ РЕШЕНИЯ

Недостатки финансовой системы Республики Беларусь:

- Неэффективность налогообложения малого бизнеса. В условиях экономической конкуренции наиболее важным для государства является стимулирование приоритетных секторов экономики, в частности малого бизнеса. В этой сфере в развитых странах накоплен огромный опыт. Среди особенно негативно влияющих факторов следует отметить: несовершенство и чрезвычайную усложненность законодательной базы предпринимательской деятельности; преимущественно фискальный характер действующей в нашей стране системы налогообложения; отсутствие четкой регламентации масштабов и сроков проведения проверок; проблемы финансирования на начальном этапе.

Для решения этой проблемы необходимо уменьшить количество видов налогов, снизить ставку, расширить критерии применения упрощенной системы (ряд льгот в налоговой сфере), отменить авансовую оплату суммы налога, то есть создать такие условия, при которых предпринимателю будет экономически невыгодно совершать налоговые правонарушения и скрывать свои доходы. Пополнение бюджета будет гораздо интенсивнее не за счет увеличения налогов, а за счет увеличения стимулирования бизнеса, создание новых предприятий, соответственно роста налоговой базы.

- Недостаточность собственных средств у местных бюджетов базового уровня для финансирования своих расходов, их несбалансированность; проблемы в сфере формирования доходной базы. С целью укрепления доходной базы местных бюджетов предлагается:
 - применять более прогрессивные методы планирования и прогнозирования доходов бюджета;
 - обеспечить оптимальное соотношение республиканских и местных налогов и сборов, прямых и косвенных налогов;

- усилить роль рыночных источников в формировании доходов местных бюджетов (поступлений средств от приватизации государственной собственности, налогов на собственность и др.);
- отказаться от таких поступлений, как штрафы и санкции на стадии планирования доходов бюджетов;
- разработать механизм перевода убыточных отраслей на хозяйственный расчет и самофинансирование с целью сокращения нагрузки на бюджет.

Недостатки налоговой политики и налоговой системы Республики Беларусь:

- несоответствие количества и состава налогов европейским стандартам, а также стандартам РФ;
- высокий уровень налогов в ВВП;
- отсутствие налогового стимулирования эффективного использования ресурсов в инвестиционной активности;
- несовершенные пропорции налоговой системы и налоговых ставок, системы и порядка предоставления льгот;
- недостаточная защищенность налогоплательщика перед контролирующими органами и необоснованно высокие размеры санкций за налоговые правонарушения.

В связи с этим государству необходимо проводить такую политику, способную сделать налоговую систему более справедливой по отношению к налогоплательщиком, находящимся в различных экономических условиях, улучшить налоговую структуру. При этом должно быть обеспечено снижение издержек исполнения налогового законодательства как для государства, так и для налогоплательщиков. Необходимо также снизить налоговую нагрузку на экономику.

В настоящее время основная налоговая нагрузка сконцентрирована на двух объектах: выручке от реализации продукции (работ, услуг) и фонде оплаты труда. Данная система неэффективна, во-первых, с точки зрения негативного влияния косвенных и смешанных налогов на потребительский спрос и конкурентоспособность белорусских товаров; во-вторых, она отрицательно сказывается на развитии приоритетных отраслей национальной экономики. Предприятия с преимущественно трудоемким характером производства находятся в дискриминационном налоговом режиме по сравнению с материалоемкими производствами.

При прочих равных условиях предприятия с трудоемкими производствами несут налоговую нагрузку в 1,5 раза большую, чем материалоемкими. В рыночной экономике это может иметь серьезные последствия, связанные с «переливом капиталов» и нарушением народнохозяйственных пропорций. Дискриминационная налоговая политика по отношению к трудоемким производствам непременно отразится на общественном прогрессе.

Принимая во внимание, что налоговые системы в целом имеют относительно постоянный характер, диспропорции могут сохранять-ся в течение длительного времени, усугубляя неэффективность национальной экономики. Не случайно в «Основах мирового налогового кодекса» рекомендуется строгое соблюдение всех выработанных мировой практикой критериев налоговой политики и всестороннее обоснование методов государственного налогового регулирования развития отраслей народного хозяйства.

Проблемы белорусского страхового рынка:

- огосударствление страховой отрасли;
- несовершенство страхового законодательства в области налогообложения страховой деятельности и регулирования операций по перестрахованию;
- низкая капитализация белорусских страховщиков.

Необходимо принять радикальные меры по предотвращению монополизации страховой отрасли, иначе это повлечет следующие негативные последствия: снижение качества обслуживания страхователей; сокращение рабочих мест и крупные финансовые потери в негосударственных страховых организациях; снижение уровня внешних инвестиций в экономику республики и ухудшение международного имиджа РБ.

Пути совершенствования финансовой системы Республики Беларусь, предусмотренные законодательством. Бюджетно-налоговая политика должна направляться на обеспечение устойчивого экономического роста, снижение налоговой нагрузки и уровня дефицита бюджета, расширение экспорта и повышение конкурентоспособности белорусской продукции на внешних рынках, формирование единого налогового законодательства Союзного государства Беларуси и России.

Снижение налогового давления на экономику предстоит достичь: за счет сокращения количества применяемых налогов, сборов и отчислений в различного рода фонды и постепенно свести его до общепринятого в мировой практике минимума; применения умеренных ставок и расширения налоговой базы каждого из применяемых налогов и сборов; улучшения их структуры и моделей построения.

Сокращение субсидирования из бюджета таких отраслей, как транспорт, строительство, жилищно-коммунальное и сельское хозяйство, энергетика и газоснабжение. Это сокращение должно происходить одновременно с ростом реальных доходов населения и повышением цен и тарифов на продукцию, работы, услуги в данных отраслях. Согласованный рост реальных доходов населения и сокращение перекрестного субсидирования этих отраслей позво-

лит уменьшить расходы бюджета, что даст возможность снизить налоговую нагрузку на субъекты хозяйствования республики.

Продолжение реформы всей налоговой системы и законодательных основ налогообложения на основе разработки и принятия Налогового кодекса Республики Беларусь, унифицированного с Налоговым кодексом Российской Федерации и направленного на создание единого правового пространства и равных условий налогообложения для субъектов хозяйствования Беларуси и России.

Налоговая реформа должна осуществляться поэтапно с учетом темпов и результатов экономических реформ. В соответствии с Программой действий Республики Беларусь и Российской Федерации по реализации положений Договора о создании Союзного государства предусматривается провести унификацию, гармонизацию и сближение налогового законодательства государств-участников. Трудности при этом заключаются в особенностях, вызванных двух-, а не трехуровневой системой налогообложения Республики Беларусь, спецификой Конституции Республики Беларусь и других законодательных актов общего характера. Одновременно должны прорабатываться с российской стороной вопросы унификации количества и состава применяемых налогов, сборов, пошлин на федеральном, региональном и местном уровнях. Необходимо также переход к единой налоговой политике, единым принципам взимания налогов вне зависимости от местонахождения налогоплательщиков на территории Союзного государства.

В области бюджетной политики предстоит обеспечить рациональное распределение полномочий, задач и функций финансовых органов при осуществлении расходов на разных уровнях бюджетной системы. Дальнейшее развитие казначейской системы формирования и исполнения государственного бюджета путем создания отделений казначейства в регионах.

Политика государственных расходов должна направляться:

- на обеспечение гарантий социальной защиты населения в области занятости, образования, здравоохранения и других областях социальной сферы при одновременном расширении предоставления части услуг на платной основе;
- сокращение доли государственных расходов в валовом внутреннем продукте, постепенное снижение уровня дефицита государственного бюджета;
- стабилизацию экономики, экономический рост, развитие производства, обеспечение занятости, наращивание экспорта, импортозамещение, ресурсосбережение;
- избирательную поддержку агропромышленного комплекса;
- повышение эффективности финансирования жилищного строительства на основе привлечения средств субъектов хозяйствования и населения.

Одним из направлений финансирования расходов местных бюджетов является выпуск местных ценных бумаг, в том числе облигаций городских жилищных займов. За счет расходной части областных и местных бюджетов должны решаться такие задачи, как обеспечение развития региональной экономики и инфраструктуры, социальной сферы, жилищно-коммунального хозяйства, агропромышленного комплекса, охраны окружающей среды. Важнейшая задача областных и местных бюджетов в прогнозном периоде — комплексное развитие средних и малых городов республики.

Уровни дефицита бюджета, внутреннего и внешнего государственного долга, эмиссии государственных ценных бумаг должны находиться в пределах параметров экономической безопасности страны. Необходимо обеспечить сближение таких макроэкономических параметров бюджетно-налоговой политики Беларуси и России, как уровень дефицита бюджета и источников его покрытия.

Основные направления бюджетной политики в области планирования дефицита государственного бюджета в прогнозируемом периоде предусматривают:

- сокращение его уровня;
- использование преимущественно неинфляционных источников финансирования бюджета на основе оптимального кредитования Национальным банком и выпуска государственных ценных бумаг (ГЦБ);
- повышение эффективности и совершенствование механизма управления рынком ценных бумаг;
- увеличение доли долгосрочных ценных бумаг в структуре государственного долга.

Финансирование дефицита бюджета Республики Беларусь будет осуществляться преимущественно за счет выпуска ценных бумаг Правительства, размещаемых на внутренних и внешних рынках, кредитов международных финансовых организаций и отдельных стран, средств, полученных от приватизации государственной собственности.

В. В. Сакович
БГЭУ, студентка

ПРИМЕНЯЕМЫЕ В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ Льготы по НДС в аспекте их социально-экономического значения

В 2012 г. основным документом, определяющим порядок исчисления и уплаты НДС, является Налоговый кодекс Республики Беларусь от 29 декабря 2009 г. № 71-З, с учетом изменений и дополнений.

В соответствии с Налоговым кодексом Республики Беларусь плательщиками налога на добавленную стоимость являются: юридические лица Республики Беларусь; иностранные юридические лица и международные организации; простые товарищества, хозяйственные группы, индивидуальные предприниматели с учетом особенностей, установленных статьей 91 данного Кодекса; организации и физические лица, осуществляющие перемещение товаров через таможенную границу Республики Беларусь в соответствии с законодательством Республики Беларусь.

С момента введения в Республике Беларусь в 1992 г. налога на добавленную стоимость существовали различные льготы, отраженные в Законе Республики Беларусь от 19.12.1991 г. № 1319-XII «О налоге на добавленную стоимость», а с 2009 г.— в Налоговом кодексе Республики Беларусь.

Наиболее значимой льготой с точки зрения социального значения является освобождение от налогообложения оборотов по реализации на территории РБ:

- лекарственных средств, медицинской техники, приборов, оборудования, изделий медицинского назначения;
- медицинских услуг по предоставлению медико-социальной помощи по уходу за больными при стационарном лечении, оказываемых плательщиками, имеющими специальные разрешения (лицензии) на осуществление медицинской деятельности;
- ветеринарных услуг по перечню, утверждаемому Президентом Республики Беларусь;
- услуг по уходу за больными, инвалидами и престарелыми;
- жилищно-коммунальных и эксплуатационных услуг (включая плату за пользование (техническое обслуживание) жилыми помещениями), оказываемых физическим лицам по перечню таких услуг, утверждаемому Президентом Республики Беларусь.

Данные льготы являются частью социальной политики государства и оказывают значительное влияние на доступность следующих жизненно необходимых продуктов и услуг:

- услуг по содержанию детей в дошкольных учреждениях, обучению детей и подростков в кружках, секциях и студиях и т. д.;
- услуг в сфере образования, связанных с образовательным процессом, оказываемых учреждениями образования, в том числе высшими учебными заведениями Федерации профсоюзов Беларуси, а также научными организациями, осуществляющими послевузовское образование;
- услуг в сфере культуры и искусства по перечню таких услуг, утверждаемому Президентом Республики Беларусь;
- изделий народных промыслов (ремесел) признанного художественного достоинства по перечню таких изделий, утверждаемому Президентом Республики Беларусь;

- ритуальных услуг, работ по уходу за могилами по перечню таких услуг и работ, утверждаемому Президентом Республики Беларусь;
- религиозной литературы и (или) предметов религиозного назначения (за исключением подакцизных), а также услуг по организации и проведению религиозных обрядов, церемоний, молитвенных собраний или других культовых действий.

Введение данных льгот оказывает положительное влияние на функционирование различных организаций, осуществляющих культурно-просветительскую деятельность, образование и развитие населения и, как результат, создание полноценного общества. С целью поощрения отдельных видов деятельности освобождены от налогообложения обороты по реализации на территории Республики Беларусь:

- работ (услуг), оказываемых физическим лицам, осуществляющим ведение личного подсобного хозяйства, в порядке и по перечню таких работ (услуг), утверждаемым Президентом Республики Беларусь;
- товаров (работ, услуг), за исключением подакцизных товаров, брокерских и иных посреднических услуг, передачи имущества в аренду (лизинг), произведенных плательщиками, в которых численность инвалидов составляет не менее 50 % от списочной численности промышленно-производственного персонала в среднем за период;
- автотранспортных средств для городских, пригородных и междугородных перевозок пассажиров производителями-резидентами Республики Беларусь;
- услуг по передаче на территории Республики Беларусь в порядке, установленном Президентом Республики Беларусь, лизингодателем лизингополучателю автотранспортных средств для городских, пригородных и междугородных перевозок пассажиров по договорам лизинга (включая расходы, возмещаемые лизингодателю лизингополучателем, предусмотренные в договоре лизинга);
- привлечению (и (или) по управлению) денежных средств, ценных бумаг, имущества организаций и физических лиц в целях последующего размещения для получения дохода, если это не связано с формированием (пополнением) уставного фонда;
- твердого топлива и сжиженного газа физическим лицам и топливоснабжающим организациям Республики Беларусь для продажи физическим лицам;
- туристических услуг по организации на территории Республики Беларусь;

- научно-исследовательских, опытно-конструкторских, опытно-технологических работ, зарегистрированных в государственном реестре в порядке, определяемом Президентом Республики Беларусь;
- бытовых услуг населению в сельской местности и др.

Перечень льгот довольно объемный и, на наш взгляд, некоторые из них являются нецелесообразными. Если учесть, что поступления от налога на добавленную стоимость в бюджет занимают самую большую долю, можно сделать вывод, что некоторые льготы надо отменить. Например, освобождение от уплаты налога на добавленную стоимость оборотов по реализации лотерейных билетов, ценных бумаг, предоставлению кредитов (займов), услуг по страхованию и т. д. Данные льготы не являются социально значимыми, и их отмена приведет к значительному пополнению доходной части госбюджета и даст возможность уменьшить налоговую нагрузку за счет понижения ставок налога.

Список использованных источников

1. Налоговый кодекс Республики Беларусь от 29 декабря 2009 г. № 71-3 / [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <http://newsby.org/by/2009/12/29/text12840.htm>. — Дата доступа: 18.02.2012.
2. Министерство финансов «Налог на добавленную стоимость» [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <http://www.minfin.gov.by/rmenu/taxation/nalogsistem/nalogsist2011>. — Дата доступа: 19.02.2012.
3. О налоге на добавленную стоимость: Закон Респ. Беларусь от 19.12.1991 г. № 1319-XII / [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <http://www.newsby.org/documents/laws/law1356.htm>. — Дата доступа: 19.02.2012.

Т. П. Сачек

БГЭУ, студентка

ПРОБЛЕМЫ ИСЧИСЛЕНИЯ КОСВЕННЫХ НАЛОГОВ В РАМКАХ ТАМОЖЕННОГО СОЮЗА

Стремление государств постсоциалистического пространства к международной интеграции привело к созданию многих экономических союзов. Так, режим свободной торговли в рамках Беларуси, Казахстана, Кыргызстана, России и Таджикистана позволил отменить таможенные пошлины и другие ограничительные меры в торговле товарами, произведенными на территории государств-членов. Таможенный союз Беларуси, Казахстана и России привел к

созданию единой таможенной территории, в пределах которой обеспечивается свободное движение товаров как произведенных на данной территории, так и ввезенных из третьих стран и выпущенных в свободное обращение. В будущем предусматривается создание единого экономического пространства, которое позволит свободно перемещаться товарам, услугам, капиталу и рабочей силе.

Более года действует соглашение о Таможенном союзе Беларуси, Казахстана и России, которое упразднило таможенные границы и пошлины между ними и обеспечило введение единого таможенного тарифа для других стран.

Такой незначительный период применения соглашения о Таможенном союзе выявил многие проблемы, связанные с исчислением косвенных налогов. Одной из них является громоздкий документооборот в условиях отсутствия таможенных границ. Так, для подтверждения обоснованности принятия нулевой ставки по налогу на добавленную стоимость (далее — НДС) в налоговую инспекцию импортера представляются следующие документы:

- догворы, на основании которых осуществляется экспорт товаров;
- выписка банка;
- заявление о ввозе товаров и уплате косвенных налогов;
- транспортные (товаросопроводительные) документы;
- иные документы.

Все документы должны быть получены своевременно, в течение 180 дней. Хотя этот полугодовой срок достаточно велик, однако на практике он не всегда является выполнимым.

Проблемой выступают также разные ставки НДС (табл.).

Таблица

Ставки НДС в странах-членах Таможенного союза

Беларусь	Россия	Казахстан
20 %	18 %	12 %

Такая разница в ставках самого крупного косвенного налога приводит к неравным экономическим условиям деятельности предприятий. Поэтому целесообразно ее унифицировать.

Таким образом, можно выделить как преимущества, так и недостатки Таможенного союза для плательщиков налогов при перемещении товаров между государствами- участниками.

Преимущества:

- отсутствие таможенного оформления;
- отсутствие таможенных пошлин;
- уплата НДС по стране назначения.

Недостатки:

- усложнение документооборота;
- проблемы при подтверждении нулевой ставки НДС.

Устранение выявленных при использовании в практике правил Таможенного союза проблем взимания косвенных налогов позволит более эффективно функционировать данному экономическому образованию и привлечь в будущем в его состав другие государства.

В. О. Силюк
БГЭУ, студентка

МЕЖДУНАРОДНЫЙ ОПЫТ РАЗВИТИЯ СПОРТИВНОГО БИЗНЕСА И ЕГО ИСПОЛЬЗОВАНИЕ В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ

Для социально-экономического прогресса любой страны необходимым является обеспечение соответствующего уровня развития трудового потенциала. Его качество во многом определяется состоянием общественного здоровья и величиной трудоспособного возраста, наличием у людей таких необходимых для профессиональной деятельности качеств, как выносливость, целеустремленность, самоконтроль. В рамках решения этой важнейшей экономической задачи незаменимую роль играют физическая культура и спорт.

Производительность труда зависит от качества рабочей силы — от физических и интеллектуальных возможностей рабочих и служащих, их жизненной активности и творческой инициативы. Систематические занятия спортом существенно повышают физическую работоспособность человека, Таким образом, в экономической системе снижается общее количество невыходов на работу по болезни, что оказывает несомненное позитивное влияние на рост ВВП и благосостояние общества.

Экономические отношения в области спорта формируют понятие спортивного бизнеса и включают всю совокупность хозяйственных отношений по поводу производства и купли-продажи спортивных товаров и услуг, экономические взаимоотношения спортивных клубов, федераций, отдельных спортсменов и тренеров между собой и с болельщиками.

Интерес к спортивному бизнесу во всем мире в последние годы значительно возрос. Благодаря оформившейся в развитых странах тенденции на приобщение к здоровому образу жизни, сфера спорта получила дополнительный импульс к ускоренному развитию. Свой

вклад в расширение популярности спорта как сферы шоу-бизнеса внесли глобализация и современные информационные технологии. Действуя в совокупности, все эти факторы сформировали качественно новую атмосферу в системе спортивного предпринимательства.

В условиях глобализации сфера спорта все заметнее оформляется в общемировой бизнес и приобретает черты профессиональной деятельности. В настоящее время обозначились два основных направления в спорте: любительский и профессиональный.

Происходит стремительное проникновение законов рынка в спорт, одновременно увеличивается предложение спорта как товара, именно это составляет основное содержание спортивного бизнеса. Сфера спортивного бизнеса включает организацию спортивных мероприятий, производство спортивных товаров, осуществление спортивных трансляций и выпуск спортивных СМИ, спортивное спонсорство и мерчандайзинг. Данные направления взаимосвязаны между собой и обеспечивают получение прибыли как в рамках отдельной спортивной организации, так и в пределах страны. Наибольший доход приносит организация спортивных мероприятий, связанная с продажей билетов, предоставлением услуг кейтеринга, распространением спортивной атрибутики. Одним из лидеров международного спортивного бизнеса является Великобритания, где с каждым годом увеличиваются объемы продаж на спортивных рынках, наблюдается острая конкуренция между спортивными фирмами, клубами и сообществами, развивается система спортивного спонсорства.

За последние годы экономические отношения в области спорта и спортивной индустрии Республики Беларусь претерпели существенные изменения. Происходит преобразование макроэкономической среды и существующего спортивного законодательства, качественно изменяются отношения собственности в системе спортивных организаций. Тот факт, что Республика Беларусь получила право на проведение Чемпионата мира по хоккею 2014 г., свидетельствует о признании мировой общественностью наличия возможностей в стране для организации спортивных мероприятий международного уровня.

Привлекательность международного спортивного бизнеса способствует развитию системы спортивного менеджмента. Несомненно, сегодня число специалистов, занимающихся проблемами экономики спорта, значительно возросло, как и сам спектр проблем, связанных с коммерциализацией и профессионализацией спорта, взаимоотношениями профессионального спорта и государства, спонсорства, правами на трансляции.

Данные проблемы существуют в Республике Беларусь. Для их эффективного решения требуется усвоение опыта высокоразвитых стран по следующим направлениям:

- обеспечение возможностей для занятия спортом, формирование позитивного восприятия здорового образа жизни;
- инвестиции в рекламный бизнес и интернет-проекты;
- совершенствование организации бизнеса в спортивных сооружениях, развитие системы кейтеринга на стадионах;
- регламентация взаимоотношений между государством и спортивными федерациями.

Список использованных источников

1. *Галкин, В.В.* Экономика спорта и спортивный бизнес : учеб. пособие / В.В. Галкин. — М. : КНОРУС, 2006. — 320 с.
2. *Мировая экономика и международный бизнес : учебник / под ред. В.В. Полякова и Р.К. Щенина.* — М. : КНОРУС, 2005. — 656 с.

Т. А. Толстая

Международный университет «МИТСО», студентка

ПРИМЕНЕНИЕ РЕЙТИНГОВОЙ ОЦЕНКИ ПРИ ОПРЕДЕЛЕНИИ КРЕДИТОСПОСОБНОСТИ ПОТЕНЦИАЛЬНОГО КРЕДИТОПОЛУЧАТЕЛЯ — ФИЗИЧЕСКОГО ЛИЦА

Изучение кредитоспособности кредитополучателя является важным направлением в современной системе кредитования. Актуальность данного вопроса обусловлена тем, что процесс кредитования связан с действием многочисленных и многообразных факторов риска.

Кредитоспособность представляет собой оценку банком кредитополучателя с точки зрения возможности и целесообразности предоставления кредита и определения возможности своевременного возврата ссуды и выплаты процентов. При оценке кредитоспособности следует учитывать множество факторов, в том числе дееспособность заемщика, репутацию, способность получить доход, достаточный для погашения долга, компетентность руководства [1, с. 347].

Оценка кредитоспособности заемщика — это творческий процесс. Оценка кредитоспособности позволяет банку реально определить возможность выдачи кредита с вытекающими последствиями.

ОАО «Белагропромбанк» в своей практике использует следующий способ определения платежеспособности кредитополучателя:

в расчет платежеспособности кредитополучателя принимаются его постоянные доходы, получаемые на территории Республики Беларусь, подтвержденные документально, и расходы.

Определение платежеспособности кредитополучателя производится путем расчета максимально возможной суммы кредита в валюте кредита по формуле

$$C_{\max} = \frac{(D - P) \cdot K}{\frac{1}{PM} + \frac{PS}{1200}},$$

где C_{\max} — максимальная сумма кредита (предельный размер единовременной задолженности по кредиту); PS — процентная ставка по кредиту, в зависимости от вида кредита, валюты и срока кредитования; D — средний доход кредитополучателя (поручителя) за определенный период времени; P — средние расходы кредитополучателя (поручителя) за определенный период времени; PM — количество платежных периодов (в месяцах); K — коэффициент, указанный в соответствующей спецификации [3].

Анализ фактических данных о размерах невозвращенных потребительских кредитов ОАО «Белагропромбанк» за последние годы показал, что их объем остается весьма значительным [2]. Из этого следует, что необходимо совершенствовать методики расчета кредитоспособности потенциальных кредитополучателей — физических лиц.

Сравнив методики оценок кредитоспособности юридических и физических лиц, считаем целесообразным применять рейтинговую систему при определении кредитоспособности не только юридического лица, но и физического.

Методика рейтинговой оценки кредитоспособности включает:

- разработку системы оценочных показателей кредитоспособности;
- определение критериальных границ оценочных показателей;
- ранжирование оценочных показателей;
- оценку суммарной кредитоспособности.

Для построения рейтинговой оценки, на наш взгляд, целесообразно использовать следующие основные данные о потенциальном кредитополучателе:

- наличие положительной кредитной истории в банке;
- уровень среднемесячного дохода;
- трудовой стаж на последнем месте работы;
- половозрастная характеристика;
- семейное положение;
- число лиц, находящихся на иждивении;

- образование;
- должностной статус;
- наличие в собственности ликвидной недвижимости и др.

На основании экспертной оценки необходимо проранжировать вышеперечисленные показатели в зависимости от уровня их значимости и каждому присвоить балл от 1 до 10. Полученный показатель необходимо сравнить с определенным количественным порогом, который соответствует определенному виду (типу) кредитоспособности. Соответственно, на получение кредита может рассчитывать тот клиент, у которого интегральная величина данных выше этого порога.

Например, проранжировать потенциальных заемщиков по половозрастным характеристикам можно следующим образом (табл.).

Таблица

Ранжирование потенциальных кредитополучателей — физических лиц по поло-возрастным характеристикам

Поло-возрастная группа	Старше 60 лет	55–59 лет	45–54 лет	35–44 лет	24–34 лет	18–24 лет
Мужчины	0	1	3	10	5	1
Женщины	0	0	1	10	5	1

Такое ранжирование проведено с учетом того, что сегодня в Беларуси 62,5 % трудоспособного населения, а пенсионный возраст составляет 55 лет (женщины) и 60 лет (мужчины).

Таким образом, система рейтинговой оценки обладает тем несомненным преимуществом, что она позволяет быстро и с минимальными затратами труда обработать большой объем кредитных заявок, сократив, таким образом, операционные расходы. Кроме того, она представляет собой и более эффективный способ оценки заявок, то есть может проводиться кредитными инспекторами, не обладающими достаточным опытом работы. Это позволяет сократить убытки от выдачи безнадежных кредитов.

Список использованных источников

1. Организация деятельности коммерческих банков : учебник / Г.И. Кравцова [и др.]; под ред. проф. Г.И. Кравцовой. — 3-е изд., перераб. и доп. — Минск : БГЭУ, 2007. — 478 с.
2. Официальный сайт ОАО «Белагропромбанк» [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <http://www.belapb.by/rus/natural/credits/>. — Дата доступа: 07.10.2011.
3. Правила кредитования физических лиц в ОАО «Белагропромбанк»: утв. протоколом Правления ОАО «Белагропромбанк» 20.09.2007 г. № 58.

ОПЕРАЦИИ БАНКОВ РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ С ПЛАСТИКОВЫМИ КАРТОЧКАМИ

Банковская пластиковая карточка в Республике Беларусь является платежным инструментом, обеспечивающим доступ к банковскому счету и проведение безналичных платежей за товары и услуги, получение наличных денежных средств и осуществление иных операций в соответствии с законодательством Республики Беларусь.

Составляющими компонентами системы расчетов с использованием банковских пластиковых карточек в настоящее время являются международные и внутренние системы расчетов «Белкарт», а также внутренние частные системы, выпускаемые отдельными банками Республики Беларусь.

Эмиссия карточек частных систем в настоящее время происходит не очень быстрыми темпами. Во-первых, одни банки частных систем не могут принимать для расчетов карточки других банков частных систем и это сокращает сферу их применения. Во-вторых, одному банку очень дорого создать широкую сеть по обслуживанию своих карточек, и, как следствие, слабое развитие инфраструктуры.

Наиболее распространены в Республики Беларусь карточки международных систем расчетов VISA, Maestro. Основная часть карточек, эмитированных в рамках международных систем расчетов, используются банками для зачисления заработной платы.

Лидирующие позиции на рынке пластиковых карточек занимают такие крупные банки Республики Беларусь, как ОАО «АСБ «Беларусбанк», ОАО «Белагропромбанк», «Приорбанк» ОАО, ОАО «Белвнешэкономбанк», ОАО «Белинвестбанк». Основная доля в общем количестве выпущенных в обращение карточек приходится на ОАО «АСБ «Беларусбанк».

В динамике развития инфраструктуры по обслуживанию банковских пластиковых карточек ОАО АСБ «Беларусбанк» занимает первое место среди других банков не только по количеству выпущенных банковских карточек, но и по числу мест их обслуживания. С этой целью руководство банка интенсивно работает с предприятиями торговли и сервиса по установлению платежных терминалов на объектах инфраструктуры. По состоянию на 01.01.2012 г. ОАО «АСБ «Беларусбанком» функционирует 1 038 банкоматов; 2 032 инфокиоска; 2 045 пунктов выдачи наличных; 1 972 пункта приема коммунальных платежей.

Наиболее широкий спектр предоставляемых услуг владельцам пластиковых карточек предлагают филиалы г. Минска. Это

связано с такими объективными причинами, как развитость инфраструктуры, концентрация промышленных предприятий, более высокий социальный уровень жителей столицы, более высокий уровень банковских технологий.

Для удобства клиентов держателей пластиковых карточек во всех структурных подразделениях ОАО АСБ «Беларусбанк», практически в каждой операционной кассе установлены пункты выдачи наличных, где клиент имеет возможность не только снять наличные деньги, но и совершить любой безналичный платеж. Предоставляются также возможности: АСБ «Беларусбанк» — оплата коммунальных и других платежей в режиме самообслуживания через инфокиоски; SMS-banking — оплата услуг сотовой связи с помощью телефона, информация об остатке на счете; SMS — оповещение (разработка проекта с СП «Мобильная связь»). Выпуск международных карт «Леди» предусматривает специальные скидки в предприятиях торговли и сервиса (аптеках, магазинах, ресторанах, салонах красоты и т. д.).

Анализ системы расчетов с использованием банковских пластиковых карточек среди населения и развитости технической инфраструктуры их обслуживания позволяет охарактеризовать белорусский рынок банковских пластиковых карточек как развивающийся, поскольку общая доля безналичного оборота по отношению к наличному остается незначительной. Трудности рынка банковских пластиковых карточек: недостаток средств для создания технической инфраструктуры; сложности в создании оптимальной тарифной политики; недостаточное количество банкоматов; низкий уровень доходов населения; психологическая неготовность населения к восприятию банковских пластиковых карточек как платежного инструмента и др.

Развитие системы безналичных расчетов с использованием банковских пластиковых карточек является одним из основополагающих направлений развития нашей страны. Увеличение доли безналичных расчетов с использованием банковских пластиковых карточек зависит от насыщения организованного потребительского рынка товарами широкого ассортимента и высокого качества. Важную роль играет обеспеченность предприятий торговли и сервиса платежными терминалами и уровень торгового обслуживания покупателей.

Дальнейшему развитию рынка банковских пластиковых карточек, на наш взгляд, способствовало развитие сети ПТС, принимающих карточки к оплате. В сфере торговли и услуг должны быть также созданы условия для беспрепятственного использования карточек различных систем расчетов за счет внедрения программного обеспечения. Улучшению качества банковского обслуживания могут способствовать развитие следующих направлений: эмиссия кре-

дитных карточек, карточек с возможностью получения овердрафта, внедрение различных программ поощрения держателей карточек. Для привлечения большего числа клиентов банками необходимо разработать систему льгот для предприятий, выплачивающих зарплату путем перечисления на карт-счета. Такая же система должна быть создана для магазинов и прочих ПТС, обслуживающих клиентов пластиковых карт. Для пользователей пластиковых карточек нужно создать систему льгот в виде скидок при безналичной оплате, повысить процентную ставку по карт-счету по сравнению с вкладом до востребования, уменьшить процентную ставку за пользование овердрафтом. Необходимо расширять сеть терминалов, банкоматов, инфокиосков, соответствующих современным международным стандартам и требованиям. Рекламные компании по привлечению клиентов, акцентируя внимание на преимуществах карточек перед наличными деньгами, также внесут значительный вклад для развития рынка банковских пластиковых карточек.

Н. С. Щуплова

канд. экон. наук, доцент

Р. С. Лысюк

ст. преподаватель

Белорусский торгово-экономический университет, г. Гомель

СОВРЕМЕННЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ РАЗВИТИЯ БЕЗНАЛИЧНЫХ РАСЧЕТОВ

Последнее десятилетие в сфере развития банковского бизнеса характеризуется появлением большого количества новых банковских технологий, и уже сегодня высокие показатели деятельности банка достижимы при условии их активного освоения и внедрения. Банки, расположенные на территории Республики Беларусь, оказывают физическим лицам практически весь спектр наиболее востребованных банковских услуг: прием платежей, осуществление переводов, выплата денежных доходов (зарботной платы, пенсий, стипендий, пособий, компенсаций). Внедрение новых банковских технологий дает максимальный эффект в случае массовости совершенствуемой услуги, поэтому именно для перечисленных услуг процесс совершенствования технологий является наиболее значимым и актуальным.

Самой массовой услугой является прием платежей населения. Основная сложность такой формы оплаты услуг заключается в своевременном информировании плательщиков организациями — поставщиками услуг — о начисленных суммах платежей и оперативного осуществления контроля за полнотой и своевременностью оплаты услуг. Эта проблема решается посредством комплексной автоматизации всех этапов работ.

В свете Концепции развития и применения информационных технологий в банковской системе Республики Беларусь на 2008–2012 годы, принятой постановлением Правления Национального банка Республики Беларусь от 18 августа 2008 г. № 115 предполагается:

- увеличение роли информации и знаний в жизни общества;
- возрастание доли информационных коммуникаций, продуктов и услуг в валовом внутреннем продукте в Республике Беларусь;
- создание глобального информационного пространства, обеспечивающего эффективное информационное взаимодействие людей, доступ к мировым информационным ресурсам, удовлетворение потребностей в информационных продуктах и услугах.

Применительно к банковской системе одним из критериев построения развитого информационного общества является наличие широкого комплекса банковских продуктов и услуг, доступных в любом населенном пункте Республики Беларусь. Это невозможно без развитой телекоммуникационной инфраструктуры и перевода традиционных коммуникаций в новые технологические формы.

Решение задач повышения эффективности использования информационных технологий напрямую связывается с созданием единого информационного пространства банковской системы. Единое информационное пространство банковской системы — совокупность баз и банков данных, технологий их ведения и использования, информационно-телекоммуникационных систем и сетей, функционирующих на основе единых принципов и по общим правилам, обеспечивающим информационное взаимодействие банковских организаций и граждан, а также удовлетворение их информационных потребностей. Одним из современных направлений развития автоматизированных систем по приему и обработке платежей является организация расчетных (биллинговых) центров для учета и контроля уплаты платежей, которые представляют собой организацию, консолидирующую информацию, поступающую от организаций — поставщиков услуг по счетам, выставленным абонентам, для оплаты предоставленных услуг. В использовании биллинговых центров в качестве организаций, участвующих в приеме платежей населения, заинтересованы органы государственной власти, так как это позволяет создать единую информационную систему, обмениваться данными по начислениям и учету платежей населения за жилищно-коммунальные и другие услуги на основе единого платежного документа, сформировать и вести единую базу данных, необходимую для начисления платежей за жилищно-коммунальные услуги и субсидий на оплату жилищно-коммунальных услуг в пределах отдельно взятой административной единицы.

Технология приема платежей через биллинговый центр имеет существенные особенности. Платежные документы при приеме платежей не используются: плательщик сообщает работнику, осуществляющему прием платежа, свой адрес, телефон либо лицевой счет в базе данных организации, по которому будет осуществляться платеж. В подтверждение приема платежа плательщику выдается квитанция либо чек с указанием его фамилии и инициалов, адреса, других реквизитов, в соответствии с которыми производился платеж, назначения платежа и суммы платежа. После оплаты плательщиками услуги в пунктах приема платежей, работающих в режиме онлайн с биллинговым центром, полученные суммы в установленном порядке перечисляются пунктами приема платежей на счета организаций. На следующий рабочий день после приема платежей организации получают от биллингового центра электронные реестры принятых за день платежей.

С учетом перспектив развития интернет-банкинга активно ведется разработка новых продуктов и услуг, предоставление которых будет осуществляться посредством интернета. Результатом должно стать предоставление клиентам, имеющим счета в отделениях и филиалах банков, возможности направления в банк через интернет электронных документов для совершения операций по своим счетам (перечисление средств со счета на счет в том же отделении банка, в другой филиал банка, в другое кредитное учреждение; перечисление сумм платежей со счетов по вкладам в пользу организаций — получателей платежей, покупка/продажа иностранной валюты за счет средств на счете с зачислением на другой счет и т. д.) и направления информационных запросов.

Одним из динамично развивающихся рынков платежных услуг являются эмитенты электронных денег на базе интернета. Клиенты вносят средства в систему через банки, платежные терминалы и банкоматы, почтовую сеть, другие системы электронных денег на базе интернета и с помощью prepaid карт. Клиент может использовать электронные деньги для покупок в интернете, внутренних и международных денежных переводов, погашения потребительских кредитов, оплаты коммунальных услуг и т. п.

Для развития рынка платежных услуг в системах электронных денег необходима разработка общего нормативно-правового обеспечения, регулирующего правила работы на этом рынке, поскольку в настоящее время такие системы функционируют на основании внутренних регламентов. Электронные деньги являются предпочтительным способом оплаты в интернете. Здесь уместно воспользоваться зарубежным опытом электронного ведения бизнеса. В российскую Ассоциацию «Электронные деньги» вошли крупнейшие российские компании, работающие в сфере электронных платежей: WebMoney, «Яндекс. Деньги», QIWI, i-Free, национальная

ассоциация участников электронной торговли и национальное партнерство участников микрофинансового рынка.

На данный момент банки Республики Беларусь прошли основные этапы автоматизации, построены телекоммуникационные сети, резервные вычислительные центры. В случае отсутствия либо несоответствия используемых программно-технических комплексов современным показателям эффективности функционирования банка проводится активная работа в направлении приобретения новых и усовершенствования существующих локальных информационных систем.

А. В. Ханкевич
БГЭУ, аспирант

ВЛИЯНИЕ БАНКОВ НА БИРЖЕВУЮ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ В ПОЛЬШЕ

В последние несколько лет проблема развития отечественного рынка ценных бумаг широко обсуждается в Республике Беларусь. Одним из основных вопросов является формирование ликвидного белорусского рынка акций и выход отечественных компаний на биржу. В этой связи целесообразно рассмотрение и анализ факторов, влияющих на развитие биржевого дела в Польше, которая смогла создать достаточно устойчивую к внешним финансовым шокам финансовую систему и рынок ценных бумаг с инфраструктурой, характерной для развитых стран ЕС.

Зарождение польской биржевой деятельности началось в 1817 г. с открытием Варшавской купеческой биржи. Однако развитие современного рынка ценных бумаг в Польше было официально начато в день учреждения Варшавской фондовой биржа (ВФБ) 16.04.1991 г. [1]. На польской бирже ведется торговля акциями, облигациями, векселями, правами на акции, а также различными производными инструментами. По итогам 2011 г. по объему совершаемых сделок и размеру биржевой капитализации, а также по количеству проведенных IPO ВФБ подтвердила свое лидерство среди фондовых бирж Центральной и Восточной Европы.

На успешное развитие польского рынка ценных бумаг оказывают влияние различные факторы: деятельность регулятора; внешняя и внутренняя конъюнктура; правовое поле; деятельность компаний и банков; желание субъектов хозяйствования размещаться на ВФБ; информированность потенциальных инвесторов о возможности вложения капитала в биржевые инструменты. С конца 2009 г. в финансовой системе Польши наблюдается усиление позиции рынка ценных бумаг, что обусловлено желанием потенциальных вкладчиков получать более высокие прибыли, а компаний иметь

доступ к капиталу по более низкой стоимости. Однако коммерческих банки продолжают занимать доминирующее положение в польской финансовой системе и оказывать существенное влияние на развитие польского биржевого дела, что характерно для большинства развивающихся стран.

На конец февраля 2012 г. на Главном рынке ВФБ котировались 428 компаний, среди которых 39 зарубежных. Банковский сектор был представлен 18 банками, в том числе двумя иностранными. Показатели деятельности данных банков оказывают значительное влияние на поведение рынка в целом. Это обусловлено тем, что акции четырех из них — PKO BP S.A., Bank PEKAO S.A., BRE Bank S.A., Getin Holding S.A.— включены в биржевой индекс WIG20 и их доля в нем составляет около 30,5 %. В индексе WIG банковский сектор занимает примерно 24,3 % [1]. С 31.12.1998 г. для банков присваивается собственный отраслевой индекс WIG-Banki. Наличие данного индекса для банковского сектора является своеобразным показателем его значимости для деятельности рынка ценных бумаг и его ликвидности.

По уровню рыночной капитализации и доли в биржевых оборотах банки на протяжении последних семи лет являются лидерами на ВФБ. В 2006 г. их доля в биржевой капитализации и оборотах составляла 42,7 % и 20,6 % соответственно. Несмотря на значительный рост общего количества зарегистрированных на Главном рынке компаний, в 2010 и 2011 гг. их доля в биржевой капитализации осталась существенной и составила 38,9 % и 26,2 %, в оборотах — 29,7 % и 32,7 % соответственно [1–2]. Определяющим для таких высоких показателей является видимое укрепление банковской системы Польши, создание понятного для иностранного и польского инвестора правового поля по регулированию биржевой деятельности, внедрение европейских стандартов корпоративного управления, а также проведение приватизации ведущих польских банков через IPO на ВФБ. Например, крупнейшие истории ВФБ IPO PKO BP S.A. в размере 2,3 млрд долл. США в ноябре 2004 г., IPO Bank BGZ S.A. в размере 79 млн Евро и Nova KBM D.D.— 104 млн Евро в мае 2011 г. [3]. Данные IPO проходили с участием индивидуальных инвесторов. В результате «большие приватизационные сделки с активным участием индивидуальных инвесторов изменили структуру рынка ценных бумаг» [4], что благоприятно повлияло на рост его капитализации и ликвидности. Улучшилась его привлекательность не только для инвесторов, но и компаний, рассматривающих возможность привлечения инвестиций через IPO.

С момента основания ВФБ банки активно играют роль финансовых посредников. Они делают это напрямую путем оказания брокерских и консалтинговых услуг, как самостоятельные участники

рынка, а также косвенно путем создания или покупки брокерских и инвестиционных домов. Налаженная система финансового посредничества позволяет рынку ценных бумаг полноценно функционировать и развиваться.

На начало 2012 г. в Польше зарегистрировано 52 брокерских дома, из которых 17 с участием польских банков; 14 банков предоставляют брокерские услуги самостоятельно через структурные подразделения (брокерские дома либо отделы), входящие в их структуру. При этом в конце 2011 г. на счетах клиентов брокерских домов и банков, оказывающих брокерские услуги, находилось около 35 850,6 млн долл. США и в управлении — примерно 20 702,1 млн долл. США в эквиваленте. Большую часть данных средств имели у себя на счетах и в управлении брокерские дома в собственности банков и банки, оказывающие брокерские услуги [5]. По количеству и объему проведенных IPO в 2011 г. на Главном рынке ВФБ они также заняли лидирующие позиции. Причиной этому является многолетняя известность и надежность банков, высокий уровень сервиса и удобства обслуживания для клиента, наличие опытного и квалифицированного персонала, возможность предоставления инвестиционных услуг в комплексе со стандартными банковскими продуктами. Одним из важных преимуществ таких институтов перед частными брокерскими домами является наличие широкой банковской филиальной сети, через которую они могут без значительных дополнительных административных затрат предоставлять дополнительно инвестиционные услуги.

В настоящее время среди 22 действующих на ВФБ маркет-мейкеров рынка, основной задачей которых является как можно более эффективная поддержка ликвидности торгов финансовыми инструментами, 6 являются частными брокерскими домами, остальные 16 — банками либо брокерскими домами в собственности банков, доля которых в общем обороте акциями всех маркет-мейкеров рынка превышает 70 % [1].

Банки и брокерские дома являются также миноритарными акционерами ВФБ, их доля в ее уставном фонде составляет 0,85 %. Тем не менее они выступают в качестве своеобразных контролеров деятельности биржи и в определенных условиях могут стать инициаторами ее улучшения с учетом своего развития и потребностей клиентов.

Рассмотрев факторы, оказывающие влияние на развития рынка ценных бумаг Польши, можно отметить, что значительное влияние имеют банки. Роль банков проявляется не только в том, что они являются основными финансовыми посредниками, но и в том, что благодаря проведению собственных IPO, они стали его главными эмитентами, а также инвесторами, обеспечивающими ликвидность. Благодаря наличию широкой филиальной сети и большого

штата сотрудников, банки обладают преимуществом перед частными брокерскими домами и могут оказывать большее влияние на развитие рынка, учитывая потребности клиентов.

Список использованных источников

1. Официальный сайт Варшавской Фондовой Биржи [Электронный ресурс]. — Режим доступа: www.gpw.pl
2. Ежегодник Варшавской Фондовой Биржи 2011. — Варшава, 2011. — 298 с.
3. Ministry of Treasury of the Republic of Poland. Polish Privatisation-Regional Success Story. Polish Privatisation Plan [Electronic resource]. — Mode of access: www.confindustria.it. — Date of access: 04.04.2011.
4. Варшавская фондовая биржа — феномен региона ЦВЕ [Электронный ресурс]. — 2011. — Режим доступа: www.polska.trade.gov.pl
5. Сайт Комиссии Финансового Надзора Польши [Электронный ресурс]. — Режим доступа: www.knf.gov.pl
6. Raport kwartalny Grupy Kapitałowej Giełdy Papierów Wartościowych w Warszawie S.A. za III kwartał 2011 r. — Warszawa, 9 listopada 2011 r. — 71 s.

О. Л. Шулейко

Институт экономики НАН Беларуси, зав. сектором

НАЛОГОВОЕ СТИМУЛИРОВАНИЕ ИННОВАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ

В современных условиях главным фактором экономического роста в Республике Беларусь становится инновационное развитие. В стране разработаны программные документы и основные направления инновационной деятельности. Однако система государственной поддержки и стимулирования инновационной деятельности, охватившей все стадии инновационного процесса и всех его участников, пока не сформирована. Налоговые стимулы носят фрагментарный характер и распространяются либо на бюджетные учреждения, либо на такие специально созданные инновационные структуры, как парк высоких технологий, научно-технологические парки, центры трансфера технологий.

Основными налоговыми льготами, применяемыми в Республике Беларусь, является освобождение от НДС научно-исследовательских, опытно-конструкторских, опытно-технологических работ, зарегистрированных в государственном реестре в порядке, определенном Президентом Республики Беларусь. Кроме того, от НДС при ввозе освобождаются оборудование и приборы для научно-технических целей, а также материалы и комплектующие изделия,

предназначенные для выполнения научно-исследовательских, опытно-конструкторских, опытно-технологических работ, ввезенные резидентами страны в порядке, определенном Президентом РБ, организациями, осуществляющими производство лазерно-оптической техники, а также товары, ввозимые резидентами парка высоких технологий. Научно-технологические парки, центры трансфера технологий, резиденты научно-технологических парков уплачивают налог на прибыль по ставке 10 %.

В 2012 г. в налоговое законодательство были внесены изменения, включающие дополнительные стимулы для развития инновационной деятельности [1, с 15]. В частности, предусмотрено расширение налоговых льгот в отношении производства инновационных и высокотехнологичных товаров. С 2012 г. прибыль от производства и реализации инновационных товаров будет полностью освобождаться от налогообложения, а в отношении прибыли от реализации высокотехнологичных товаров ставка налога составляет 10 %. Условиями применения данных льгот является включение товаров в перечень, определенный Советом Министров Республики Беларусь.

Анализ налогового законодательства свидетельствует о фрагментарном подходе к стимулированию инновационной деятельности. Инновационный процесс включает три основных этапа: «разработка — внедрение в производство — реализация инновации». В настоящее время налоговое стимулирование сосредоточено на первой и третьей стадиях инновационного процесса. Действующая система льгот является сложной, требующей значительных транзакционных издержек на их обоснование, исчисление и контроль. Кроме того, эффективность применяемых льгот сдерживается отсутствием четких критериев отнесения продукции к высокотехнологичной и инновационной.

Анализ мирового опыта свидетельствует, что налоговое стимулирование инновационной деятельности широко используется во всех экономически развитых странах, например, число стран Организации экономического сотрудничества и развития (ОЭСР), активно применяющих налоговые стимулы для ускорения инновационных процессов в экономике, за последние 20 лет выросло вдвое [2, с. 64]. В условиях развития интеграционных процессов налоговая политика становится важным фактором привлечения прямых иностранных инвестиций в высокотехнологичные отрасли. В настоящее время в мире наиболее активно используются следующие механизмы стимулирования инновационной деятельности:

- вычет с повышающим коэффициентом расходов на НИОКР и аналогичных расходов из базы корпоративного налога на прибыль;
- предоставление налогового кредита на сумму затрат на проведенные НИОКР; различают абсолютный налоговый кредит,

который представляет собой вычет полной суммы осуществленных затрат на НИОКР, а также приростной налоговый кредит, который связан с вычетом из суммы налога на прибыль по итогам года не всей суммы затрат на НИОКР, а лишь ее прироста по сравнению с некоторым базовым периодом;

- ускоренная амортизация (вплоть до немедленного списания и включения в текущие расходы) для отдельных видов оборудования, используемых в инновационной деятельности;
- перенос убытков в прошлое и в будущее для всех налогоплательщиков или отдельных инновационных компаний;
- освобождение от имущественных налогов инновационных компаний или отдельных видов имущества, используемых для проведения НИОКР;
- налоговые каникулы по налогу на прибыль и социальным платежам для отдельных налогоплательщиков;
- инвестиционные налоговые кредиты (отсрочка уплаты налога на прибыль на сумму осуществленных инвестиций) для инвестиций в высокотехнологичное оборудование.

Изучение опыта стран, которые достигли наибольших успехов в инновационном развитии, показывает необходимость усиления стимулов для расширения спроса на инновационную продукцию и поддержку исследований и разработок. На этапе научно-исследовательских разработок целесообразно усилить налоговое стимулирование малых инновационных предприятий, в частности, для них может быть установлена нулевая ставка налога при применении упрощенной системы налогообложения [3, с. 23]. Для других субъектов хозяйствования целесообразно разработать механизмы списания затрат на НИОКР с повышающим коэффициентом, который в настоящее время широко используется за рубежом. В частности, в России затраты на научные исследования и разработки могут списываться с коэффициентом 1,5, а в Великобритании для малых и средних предприятий установлен повышающий коэффициент для списания текущих расходов в уменьшение налогооблагаемой базы по налогу на корпорации 1,75. На этапе внедрения в производство существенным стимулом внедрения инноваций в производство может стать исследовательский налоговый кредит. При этом законодательно необходимо определить затраты на внедрение инноваций, которые будут учитываться при налогообложении и льготировании прибыли.

На этапе внедрения инноваций в производство основным стимулом должна стать конкуренция, однако развитие конкуренции предполагает трансформацию всей экономической системы страны. На этапе сохранения крупных государственных компаний спрос на инновационную продукцию может формироваться и на основе государственного заказа.

Одновременно элементом налоговой политики должно стать регулярное проведение анализа ранее установленных стимулирующих налоговых льгот, а также оценки эффективности их действия, что позволит принимать решения об их продлении или отмене.

Список использованных источников

1. О внесении изменений и дополнений в Налоговый кодекс Республики Беларусь: Закон Респ. Беларусь, 30 дек. 2011 г., № 330-З // [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://pravo.by/main.aspx?guid=3871&p2=2/1882>. — Дата доступа: 27.02.2012.
2. *Ерошкин, А.М.* Механизмы государственной финансовой поддержки инноваций за рубежом / А.М. Ерошкин // *Финансы и кредит.* — 2011. — № 24 (456). — С. 62–66.
3. *Савина, Т.Н.* Особенности налогообложения инновационного бизнеса в России и за рубежом / Т.Н. Савина // *Финансы и кредит.* — 2011. — № 28 (460). — С. 48–57.

Д. В. Юрковский

Международный университет «МИТСО», студент

ОЦЕНКА ВАРИАНТОВ МОДЕРНИЗАЦИИ БЮДЖЕТНОЙ СИСТЕМЫ БЕЛАРУСИ НА СОВРЕМЕННОМ ЭТАПЕ

На современном этапе в Беларуси отмечается низкий уровень эффективности использования бюджетных средств наряду с относительно невысоким качеством государственных услуг в целом. Операции органов государственного управления, связанные с движением бюджетных денег, являются непрозрачными, что способствует сохранению высокого уровня коррупции в государственном секторе.

Отличительной особенностью бюджетной системы Беларуси в последние годы является наличие значительного скрытого дефицита, финансируемого за счет квазифискальных операций Национального банка и государственных банков, то есть за счет денежной эмиссии. В результате без учета финансовой поддержки со стороны центрального банка консолидированный бюджет органов государственного управления в 2008–2011 гг. является устойчиво дефицитным, что послужило одной из причин текущего экономического кризиса в стране.

В современной международной практике существует несколько основных подходов к составлению и исполнению государственных бюджетов: линейное (постатейное) бюджетирование (Line Item Budgeting); программное бюджетирование (Program Budgeting);

бюджетирование, ориентированное на результат (Performance Based Budgeting); бездефицитное бюджетирование; бюджетирование, основанное на расстановке приоритетов (Priority Based Budgeting) [1].

Линейное бюджетирование является традиционным и наиболее простым вариантом бюджетирования, при котором расходы бюджета увязываются в соответствии с поступающими доходами. Учетные документы в данном случае практически не содержат информацию о целях, которые должны быть достигнуты в ходе финансирования тех или иных государственных расходов.

Программное бюджетирование обеспечивает взаимосвязь финансирования государственных расходов с результатами от реализации госпрограмм, разрабатываемых в соответствии со стратегическими целями и приоритетами государства. Основная цель программного бюджетирования заключается в повышении социальной и экономической эффективности госрасходов за счет концентрации отдельных расходных статей в рамках конкретных госпрограмм.

Бюджетирование, ориентированное на результат, также направлено на повышение эффективности расходов за счет перераспределения ресурсов в те проекты (программы), которые обладают наибольшей отдачей с точки зрения социальных и экономических приоритетов общества. В случае если эффективность той или иной программы снижается, объем ее финансирования также может быть сокращен. Перечень и содержание госпрограмм также регулярно пересматриваются с целью получения максимального конечного результата.

Бездефицитное бюджетирование представляет собой подход, основанный на идее равенства расходной и доходной частей бюджета. В данном случае бюджет, принимаемый на следующий год, как правило, во многом опирается на бюджетные показатели предыдущего года.

В случае бюджетирования, основанного на расстановке приоритетов, изначально устанавливается сумма государственных расходов, которая затем распределяется между отдельными госпрограммами в порядке их приоритетности (обеспечение безопасности общества, здравоохранение, образование). По результатам выполнения отдельных программ оценивается их эффективность. Вместе с тем администрирование операций в рамках бюджетирования, основанного на расстановке приоритетов, является достаточно сложным [2].

Министерство финансов Беларуси в 2009 г. приступило к внедрению системы программного бюджетирования в качестве практической схемы реализации бюджетной политики в стране, что

потребовало принятия соответствующих нормативно-правовых актов. Правительство Беларуси утвердило Положение о порядке формирования, финансирования и контроля за выполнением государственных, региональных и отраслевых программ (постановление Совета Министров от 31 марта 2009 г. № 404) [3].

В документе отмечается, что срок реализации той или иной программы, как правило, должен соответствовать сроку выполнения программы социально-экономического развития Беларуси на пять лет.

Отметим, что в нарушение принципов программного бюджетирования действующие в Беларуси госпрограммы фактически не увязаны с доступными бюджетными ресурсами. В результате многие программы среди прочего финансируются посредством квазифискальных операций Нацбанка и госбанков (в первую очередь Беларусбанка и Белагропромбанка), то есть за счет денежной эмиссии.

На современном этапе для Беларуси оптимальным вариантом организации бюджетного процесса, на мой взгляд, будет комбинация бюджетирования, ориентированного на результат, и бездефицитного бюджетирования. Условие профицитности бюджета является обязательным с точки зрения осуществления выплат по внешнему государственному долгу в нормальном режиме и обеспечения финансовой стабильности страны в целом.

В этом контексте необходимо также полностью отказаться от всех квазифискальных операций, связанных с финансированием национальной экономики за счет денежной эмиссии со стороны центрального банка. Ограничение денежной эмиссии позволит достичь низких и прогнозируемых темпов инфляции, что является важнейшей предпосылкой для качественного бюджетного планирования.

Одновременно для распорядителей бюджетных средств должна быть установлена ответственность за результаты своей работы. В случае неэффективной реализации программ (невыполнения соответствующих показателей) их финансирование может быть урезано либо полностью прекращено. Это будет стимулировать конкуренцию за бюджетные ресурсы среди ведомств и министерств, заставляя их работать более эффективно [4].

Список использованных источников

1. IMF country report № 11/99 «Republic of Belarus: Ex Post Evaluation of Exceptional Access Under the 2009 Stand-By Arrangement». — International Monetary Fund. — Washington, D.C., May 2011. — 37 p.
2. Программный бюджет: цели, классификация и принципы построения / М.П. Афанасьев [и др.] // Финансовый журнал. — 2010. — № 3. — С. 5–18.

3. Об утверждении Положения о порядке формирования, финансирования и контроля за выполнением государственных, региональных и отраслевых программ и признании утратившими силу отдельных постановлений Совета Министров Беларуси: постановление Совета Министров Республики Беларусь от 31.03.2009 г. № 404.
4. Аналитическое обозрение «Основные тенденции в экономике и денежно-кредитной сфере в январе 2011 г.» / Нац. банк Респ. Беларусь. — Минск, 2011. — 95 с.

Г. А. Якубенко

БТЭУ ПК, канд. экон. наук, доцент

НАЛОГООБЛОЖЕНИЕ В СИСТЕМЕ РЕГУЛИРОВАНИЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ МАЛОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ

Эффективная налоговая политика в отношении субъектов малого предпринимательства выступает одной из важнейших частей общей экономической политики государства, поскольку является экономическим и административным рычагом воздействия государства на их развитие. Высокая налоговая нагрузка лишает малые предприятия возможности формировать нужные запасы оборотных средств, отвлекая значительную часть на покрытие налоговых обязательств. Для этого нужен более совершенный налоговый механизм.

В политике нашего государства по отношению к субъектам малого предпринимательства в последние годы (особенно в последнее время, под влиянием экономического кризиса) произошли значительные изменения. Развивая и расширяя существующие методы налогового регулирования, государство установило специальные налоговые режимы как для предприятий с определенным предельным объемом выручки, так и для определенных видов деятельности. Это привело к увеличению доли поступления в бюджеты налогов от субъектов малого предпринимательства, что объективно подтверждает стимулирующий характер указанных мер государственной поддержки малого бизнеса.

В таблице представлен вклад малого бизнеса в основные экономические показатели развития Республики Беларусь. Приведенные данные свидетельствуют, что вклад субъектов малого предпринимательства в экономику страны по удельному весу в таких макроэкономических показателях, как валовой внутренний продукт и объем производства продукции (работ, услуг), составляет более 12 %. В 2010 г. вырос удельный вес малого бизнеса во внеш-

неторговом обороте, инвестициях в основной капитал. Улучшилось и финансовое положение организаций малого бизнеса: увеличился объем полученной выручки от реализации товаров, продукции (работ, услуг), наметилась положительная динамика роста рентабельности продукции, работ, услуг и снижения доли убыточных предприятий.

Таблица

Вклад малого бизнеса в основные экономические показатели развития Республики Беларусь

Показатели	2009 г.			2010 г.		
	Всего	в том числе		Всего	в том числе	
		микро-организации	малые организации		микро-организации	малые организации
Валовой внутренний продукт	11,4	3,9	7,5	12,4	4,4	8,0
Объем производства продукции (работ, услуг)	12,0	3,7	8,3	12,5	4,0	8,5
Инвестиции в основной капитал	23,9	8,3	15,6	27,2	9,4	17,8
Выручка от реализации товаров, продукции, работ, услуг	28,3	10,2	18,1	28,0	10,8	17,2
Розничный товарооборот, включая общественное питание	29,5	12,0	17,5	28,2	12,4	15,8

Источник: О финансово-хозяйственной деятельности субъектов малого предпринимательства в Республике Беларусь в 2010 году: пресс-релиз [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <http://belstat.gov.by/homep/ru/indicators/pressrel/small.php>. — Дата доступа: 10.01.2012.

Развитие предпринимательской активности зависит от проводимых структурных изменений в налоговой политике по отношению к субъектам малого предпринимательства, осуществляемых через методы налогового регулирования. Основным направлением этих изменений должно являться стимулирование малых предприятий, работающих в инновационных, высокотехнологичных производственных отраслях и создающих высокую добавленную стоимость. Совершенствование налоговых механизмов должно включать развитие системы предоставления инвестиционных налоговых кредитов, снижение ставок налога в первые годы работы малого

предприятия и дифференциацию ставок налога на добавленную стоимость в зависимости от сферы деятельности предприятия.

Система налогообложения малого предпринимательства, не ослабляя своей фискально-контрольной функции, должна усилить регулирующую функцию, прежде всего стимулирующего характера. Эта система должна быть понятной, однозначной и не создавать дополнительных проблем по исчислению налогов и предоставлению налоговой отчетности.

В целях дальнейшего развития и совершенствования методов налогообложения субъектов малого предпринимательства актуально проведение следующих мероприятий:

- разработка долгосрочной концепции развития и создание комплексной системы налоговой политики для малого предпринимательства Республики Беларусь;
- упрощение процедур перехода на специальные режимы налогообложения, сокращение предоставляемой отчетности и объема деклараций в налоговые органы, в том числе: внесение изменений в действующие формы декларирования с целью облегчения процедуры их заполнения и обработки; дальнейшее совершенствование открытого информационного сайта Министерства по налогам и сборам Республики Беларусь, где в доступной для налогоплательщиков форме будут излагаться последние изменения в нормативно-законодательной базе по налогам и порядок заполнения налоговой отчетности для малого бизнеса;
- своевременное и по возможности бесплатное обеспечение налогоплательщиков программными средствами, позволяющими формировать и контролировать правильность составления отчетности в налоговые органы;
- консультационная работа с налогоплательщиками и внедрение в практику работы налоговых органов прогрессивных форм и методов информационно-разъяснительной работы с использованием современных технических средств;
- мониторинг финансового состояния малых предприятий по отраслям с целью совершенствования применяемых специальных налоговых режимов и иных механизмов стимулирования малого предпринимательства;
- отслеживание и выяснение причин ухода малых предприятий от налогообложения;
- создание специализированных программ при налоговых инспекциях в целях обеспечения полной информированности руководителей и бухгалтеров малых предприятий обо всех изменениях в налогообложении.

В рамках совершенствования налоговой политики государства в отношении малого предпринимательства можно предложить следующие мероприятия:

- введение принципов дифференциации налоговых ставок, комплексности и системности с целью снижения налогового бремени предприятий;
- применение инвестиционного налогового кредита и снижения ставки налога в первые три года работы инновационно-производственных предприятий;
- сокращение трудозатрат налогоплательщиков на налоговую отчетность путем упрощения процедур заполнения налоговых деклараций и сокращения их количества;
- обеспечение налогоплательщиков программными средствами, позволяющими формировать и контролировать правильность составления представляемой отчетности и деклараций в налоговые органы, доступность и бесплатность услуги.

Реализация предложенных мер поможет совершенствовать систему налогообложения малого бизнеса, распределить налоговую нагрузку между субъектами хозяйственной деятельности соразмерно их масштабу, стимулировать рост и развитие малых предприятий, улучшить налоговое администрирование и повысить налоговые доходы консолидированного бюджета Республики Беларусь.

О. А. Янущик

БТЭУ ПК, магистрант

НАЛОГООБЛОЖЕНИЕ ПРИРОДОПОЛЬЗОВАНИЯ: ПРОБЛЕМЫ И ПУТИ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ

Рациональная экономика предполагает устойчивое воспроизводство экосистем. Для построения именно такой экономики налогообложение является идеальным политическим инструментом. Основными источниками решения природоохранных проблем в большинстве государств являются экологические налоги, платежи и сборы.

Взимаемый в Республике Беларусь экологический налог не компенсирует в полной мере затрат на охрану окружающей среды. Со временем наблюдается снижение его доли в этих затратах. Если в 2006 г. его доля в затратах на охрану окружающей среды составляла 43 %, то в 2009 г. — только 30 %. Ресурсные платежи занимают небольшой удельный вес в доходной части консолидированного бюджета — в 2010 г. он не превышает 1 %. Это подтверждает то, что фискальная функция не является основной для данных платежей.

Анализ реализации функции налоговых платежей за природопользование в Республике Беларусь позволил сделать вывод, что данные платежи не выполняют стимулирующей функции и не являются значительным источником формирования бюджета государства и источником финансирования расходов на охрану окружающей среды.

В процессе реформирования налоговой системы Республики Беларусь состав платежей существенно менялся. Отдельные платежи то приобретали, то теряли статус налоговых, что в большей степени связано с формированием благоприятного образа налоговой системы нашей страны.

С 2011 г. сбор за ввоз на территорию Республики Беларусь озоноразрушающих веществ стал одним из платежей экологического налога. На наш взгляд, это неоправданно, поскольку данный платеж обладает всеми признаками сбора: возвратность, компенсационный характер, авансовый характер, обязательность, денежная форма. Платеж за ввоз на территорию Республики Беларусь озоноразрушающих веществ взимается за право ввоза на территорию Республики Беларусь озоноразрушающих веществ, что характеризует его возмездность. Компенсационный характер оценивается с количественной точки зрения, исходя из необходимости «покрытия затрат государственных органов на деятельность, в связи с которой уплачивается сбор». Применительно к данному платежу признак компенсационного характера реализуется как затраты государства на устранение вреда (ущерба) вследствие загрязнения окружающей природной среды в порядке, предусмотренном Положением о порядке и условиях выдачи Министерством природных ресурсов и охраны окружающей среды разовых разрешений на ввоз на территорию Республики Беларусь и вывоз за ее пределы озоноразрушающих веществ и (или) продукции, содержащей озоноразрушающие вещества, ограниченных к перемещению через таможенную границу Республики Беларусь по основаниям неэкономического характера, утвержденным постановлением Совета Министров Республики Беларусь от 23.09.2008 № 1397. Для получения данного разрешения необходимо представить документ, подтверждающий уплату налога. Таким образом, на наш взгляд, налоговый платеж за ввоз на территорию Республики Беларусь озоноразрушающих веществ должен быть исключен из состава платежей экологического налога и стать сбором.

Для повышения эффективности налогообложения природопользования необходимо внести следующие изменения в действующий механизм исчисления и уплаты ресурсных платежей:

- исключить из состава плательщиков индивидуальных предпринимателей;
- объектом обложения ограничить тремя платежами:

- выбросы загрязняющих веществ в атмосферный воздух;
- сброс сточных вод;
- хранение, захоронение отходов производства.

Расчет платежей за выбросы загрязняющих веществ в атмосферный воздух и сбросы сточных вод осуществлять следующим образом. В качестве налоговой базы за выбросы загрязняющих веществ в атмосферный воздух от стационарных источников и за сброс сточных вод следует принять себестоимость продукции. Ставки следует установить в зависимости от отрасли, к которой относится организация. Законодательством установить диапазон ставок экологического налога для каждой отрасли в зависимости от вреда, наносимого окружающей среде (объема выбросов загрязняющих веществ в атмосферный воздух, объема сброса сточных вод с учетом опасности выбрасываемых веществ). Ставки установить от 1,0 до 25,0 %.

Следует предусмотреть процедуру составления экологической анкеты организации, в которой будут указаны все экологические аспекты деятельности. Экологическая анкета необходима для осуществления государственного контроля по соблюдению юридическими лицами нормативов в области охраны окружающей среды, в том числе технологических нормативов, и иных требований в области охраны окружающей среды, комплексного учета используемых природных и вторичных ресурсов, определения уровня влияния производства на окружающую среду, определения ответственности уровня производства наилучшим доступным техническим методом.

На основании указанных в анкете данных органами экологии принимается решение о размере ставки экологического налога для каждой конкретной организации в пределах диапазона, установленного законодательством. Кроме того, организация ставится в известность, что при изменении условий ее деятельности существует обязанность пройти повторную экологическую экспертизу для уточнения ставки налога.

При уплате экологического налога за отходы производства главным показателем является объем выводимых отходов, а не, например, их химический состав. Промышленные отходы часто являются химически неоднородными. В связи с этим следует учитывать вредность отрасли.

Необходимо также упростить систему учета отходов, упразднить разработку инструктивного материала организациями, определить законодательно объем отходов по классам опасности, который может храниться в организации. Все отходы, превышающие этот размер, подлежат сдаче на полигоны хранения отходов. При отправке отходов происходят их замер, что отражается в акте в

двух экземплярах. В результате по актам можно определить количество и класс опасности отходов, отправленных на полигоны хранения отходов.

Меры экономического стимулирования природоохранной деятельности необходимо построить на базе действующего льготирования плательщиков, получивших экологический сертификат.

Для исключения действия схем ухода от уплаты ресурсных налогов предлагается ввести нормы, предусматривающие некоторые ограничения применения упрощенной системы налогообложения с целью упорядочить механизм исчисления и уплаты организациями и индивидуальными предпринимателями земельного налога при переходе их на особые режимы налогообложения. Рекомендуется установить, что упрощенную систему не вправе применять плательщики, которые имеют в частной собственности, пожизненном наследуемом владении, постоянном или временном пользовании земельные участки, общая площадь которых превышает 1 гектар. Данное ограничение направлено на недопущение значительных потерь бюджета по имущественным налогам в условиях ожидаемого массового перехода субъектов бизнеса, имеющих выручку до 12 млрд р. и численность до 100 чел., на упрощенную систему налогообложения. Такой подход исключит случаи, когда плательщики, которые имеют в наличии значительное количество земли, не уплачивают ресурсные налоги.

Таким образом, построение эффективной системы налогообложения природопользования позволит решить ряд актуальных проблем государства.

Секция 2

ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ НАЦИОНАЛЬНЫХ И МИРОВЫХ РЫНКОВ В УСЛОВИЯХ ГЛОБАЛИЗАЦИИ

В. Г. Акулова
БГЭУ, студентка

ОСНОВНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ РАЗВИТИЯ РЫНКОВ В УСЛОВИЯХ ГЛОБАЛИЗАЦИИ

Источники глобализации. Глобализация вызвана объективными факторами мирового развития, углублением международного разделения труда, научно-техническим прогрессом в области транспорта и средств связи, сокращающим так называемое экономическое расстояние между странами.

Либерализация торговли и другие формы экономической либерализации, вызвавшие ограничение политики протекционизма и сделавшие мировую торговлю более свободной, приводят к снижению тарифов, устранению барьеров, усилению движения капитала. Транснационализация — определенная доля производства, потребления, экспорта, импорта и дохода страны, которая зависит от решений международных центров за пределами данного государства и приводит к увеличению эффективности производства, производительности труда и конкурентоспособности, обострению международной конкуренции.

Достижение глобального единomyслия в оценке рыночной экономики и системы свободной торговли привело к идеологической конвергенции — полному единству взглядов на рыночную систему хозяйства. Основным результатом такой конвергенции стало решение бывших социалистических стран о переходе к рыночной экономике.

Особенности культурного развития приводят к формированию глобализованных однородных средств массовой информации.

Аспекты влияния глобализации на национальную экономику: высокие темпы роста прямых иностранных инвестиций, намного превосходящие темпы роста мировой торговли; влияние на технологические инновации — усиление конкуренции, развитие и распространение среди стран; торговля услугами, включая финансо-

вые, юридические, управленческие, информационные и все виды «невидимых» услуг, которые превращаются в основной фактор международных торговых отношений.

Результаты глобализации:

- взаимозависимость и взаимодействие национальных экономик — национальное развитие все более увязывается с глобальными структурами;
- несколько ведущих стран контролируют значительную часть производства и потребления, их внутренние приоритеты и ценностные ориентиры накладывают отпечаток на все крупнейшие сферы интернационализации;
- многонациональные предприятия и другие частные и государственные организации превратились в основных действующих лиц глобальной экономики;
- развитие финансовых рынков в последние годы XX в., что приводит к росту объема этого рынка. Процесс получения денег из денег значительно упростился благодаря исключению из него собственно самого производства какого-либо товара или услуги.

Процесс финансовой глобализации сконцентрирован в трех основных центрах мировой экономики: США, Западной Европе и Японии. Приток спекулятивного капитала может не только превысить нужды той или иной страны, но и дестабилизировать ее положение. Быстрая глобализация финансов остается важнейшей причиной уязвимости мировой экономики. Интеграция финансовых рынков повышает риск системных сбоев.

Преимущества глобализации:

- обострение международной конкуренции, что ведет к углублению специализации и международного разделения труда, стимулирует рост производства на национальном и мировом уровнях;
- экономия на масштабах производства, что потенциально может привести к сокращению издержек и снижению цен, следовательно, к устойчивому экономическому росту;
- выигрывают от торговли на взаимовыгодной основе, удовлетворяющей все стороны, в качестве которых могут выступать отдельные лица, фирмы и другие организации, страны, торговые союзы и целые континенты;
- повышение производительности труда в результате рационализации производства на глобальном уровне, распространение передовой технологии, а также конкурентного давления в пользу непрерывного внедрения инноваций в мировом масштабе.

Негативные последствия и потенциальные проблемы глобализации:

- преимущества будут распределяться неравномерно. Ряд отраслей значительно проигрывает от глобализационных процес-

сов, что означает возможность оттока капиталов и рабочей силы из этих отраслей; в итоге произойдет перераспределение рабочей силы;

- деиндустриализация экономики, поскольку глобальная открытость ассоциируется со снижением занятости в обрабатывающих отраслях в Европе и США;
- увеличение разрыва в уровнях заработной платы квалифицированных и менее квалифицированных работников, а также с ростом безработицы среди последних;
- перевод фирмами стран с высокой стоимостью рабочей силы части своих производственных мощностей в страны с низкой оплатой труда;
- мобильность рабочей силы и, как следствие, глобальная нестабильность;
- массовая урбанизация, связанная с глобальными демографическими, технологическими и структурными изменениями.

Глобализация окажет влияние на мировую экосистему. Борьба за водные ресурсы выльется в острые региональные конфликты. Мир не может себе позволить бездумно расходовать ресурсы. Глобализация углубляет, расширяет и ускоряет всемирные взаимосвязи и взаимозависимости во всех сферах общественной жизни.

Таким образом, глобализация в мировом масштабе имеет как положительные, так и отрицательные стороны. Но это объективный процесс, к которому надо приспосабливаться всем субъектам международной жизни.

Список использованных источников

1. Энциклопедия экономиста [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <http://www.grandars.ru/>
2. Научные публикации филиала Российского Государственного Социального Университета в г. Красноярске // <http://kraspubl.ru/>

Т. С. Алексеева

Международный университет «МИТСО», студентка

МЕЖДУНАРОДНАЯ ТРУДОВАЯ МИГРАЦИЯ КАК ФАКТОР И СЛЕДСТВИЕ ГЛОБАЛИЗАЦИИ МИРОВОЙ ЭКОНОМИКИ

Процессы глобализации, развертывающиеся в мировой экономике, оказывают существенное воздействие как на рынки труда отдельных стран мира, так и на процессы перемещения трудовых ресурсов между странами — международную трудовую миграцию. Одним из знаковых явлений последних десятилетий стало увели-

чение внимания к проблемам международной трудовой миграции, которая приобрела небывалый размах на рубеже тысячелетий. Некоторые исследователи обозначили последнюю четверть XX в. как «эру миграции».

О международной трудовой миграции говорят в случае перемещения между странами трудоспособного населения — рабочей силы, а также в том случае, если труд продается нерезидентам, даже если владелец этого фактора производства — экономически активный работник — не пересекает физически границы государства, в котором проживает. Преимущественные цели миграции трудовых ресурсов — получение работы, более подходящей для мигранта по оплате труда, а также с точки зрения условий, качества и перспектив трудовой жизни. Но мотивы миграции трудоспособного населения могут быть иными (политические, бегство от преследования, воссоединение семей, возвращение на родину и др.).

Миграционные перемещения рабочей силы происходят на основе трех основных процессов и соответственно в следующих трех формах: эмиграция — выбытие рабочей силы за пределы своего национального государства; иммиграция — въезд, прибытие дополнительной рабочей силы из других государств; реэмиграция — процесс возвращения ранее эмигрировавшей рабочей силы в свое национальное государство. По данным переписи населения за 2005–2009 гг. в Беларусь из других государств прибыло 39,3 тыс. чел. Большинство из них приехали из стран СНГ (32,1 тыс. чел., или 82 % всех внешних мигрантов). На 100 мужчин, приехавших в нашу страну с 2005 по 2009 г., приходилось 98 женщин. Среди мигрантов, прибывших за этот же период в Беларусь из стран СНГ, 18,8 тыс. чел. (58 %) приехали из России, 5,1 тыс. (16 %) — из Украины, 3,1 тыс. (9 %) — из Казахстана. Около 36 % приехали в Республику Беларусь по семейным обстоятельствам. Это родственники лиц, прибывших на работу, учебу, возвратившихся к прежнему месту жительства и т. д. Для сравнения: в 2010 г. в Республику Беларусь прибыло 17 169 тыс. чел., а в 2005 г. — 13 031 тыс. чел. Распределение иммигрантов по уровню образования: начальное общее — 2,7 тыс. чел., базовое общее — 2,4 тыс. чел., среднее общее — 11,7 тыс. чел., профессионально-техническое — 2,6 тыс. чел., среднее специальное — 7,5 тыс. чел., высшее — 7,8. По данным текущей статистики, в 2009 г. из Беларуси уехали 7,6 тыс. чел. Три четверти из них — лица трудоспособного возраста, 14 % — моложе трудоспособного и 11 % — старше трудоспособного возраста. 42 % эмигрантов составляет молодежь от 14 до 30 лет [1].

Причины развития международной миграции рабочей силы делятся на две группы: *экономические* — различия в уровне экономического развития разных стран; различный уровень заработной платы; относительно высокий уровень безработицы в отдельных странах, следовательно, различие в возможностях трудоустройства.

ройства; международное движение капиталов, что притягивает дополнительную рабочую силу; *неэкономические* — политические, в том числе военные; религиозные; образовательные; экологические; семейные и др.

Важнейшие направления миграции:

- из развивающихся стран в индустриально развитые;
- в пределах индустриально развитых стран;
- из одних развивающихся стран в другие;
- высококвалифицированных специалистов из развивающихся стран в развитые.

Представляет интерес и такой критерий классификации международной миграции, как продолжительность миграции. Согласно этому критерию выделяют: *безвозвратную* (постоянную); *сезонную* (сезонные выезды на заработки); *маятниковую* (регулярные выезды на работу за пределы своей страны) миграции.

Законность выезда (въезда) также может быть важным критерием классификации миграционных процессов. По этому признаку различают *легальную* и *нелегальную* миграцию. В зависимости от степени «свободы» перемещения предлагается выделить следующие формы законной миграции: свободная миграция наблюдается там, где полностью отсутствует контроль за въездом, пребыванием и занятостью мигрантов (например, ЕС); миграция по контракту, то есть въезд в страну по контракту, который заключается ранее между нанимателем и мигрантом или группой мигрантов; миграция, связанная с конкретным проектом, где разрешение выдается лишь на время выполнения проекта. К нелегальным мигрантам относят тех, кто нелегально прибыл в страну в поисках работы или нелегально трудоустраивается, хотя пребывает в стране легально.

Значительный миграционный опыт и практика его регулирования позволяют сделать неоднозначные и даже противоречивые выводы. Они свидетельствуют о позитивных и негативных сторонах международной миграции.

Позитивные последствия миграции: смягчение безработицы и ее социально-экономических последствий; облегчение структурных изменений в экономике за счет притока (оттока) части населения; экономия средств на обучение за счет притока специалистов; определенное омоложение рабочей силы, так как мигрирует обычно наиболее мобильная, молодая часть населения; переводы валютных средств из-за границы от эмигрантов как дополнительный источник валютного дохода.

Негативные последствия миграции: потери определенной части молодой рабочей силы в стране, откуда она эмигрирует; потери затрат на образовательную и специальную подготовку эмигрирующих работников; «утечка умов» и результатов их творческой деятельности; тенденция сокрытия полученных доходов.

Таким образом, международная миграция рабочей силы оказывает как положительное, так и отрицательное воздействие на экономическое и социальное развитие стран-доноров и стран-реципиентов. Наличие положительных и отрицательных последствий международной миграции рабочей силы, обострение проблем социально-экономического, нравственного и идеологического характера приводит к необходимости регулирования миграционных процессов на национальном и межнациональном уровнях.

Список использованных источников

1. Национальный статистический комитет, Республика Беларусь: основные социально-экономические показатели [Электронный ресурс] // Международная миграция по странам в 2005–2010 году. — 2011 — С. 72. — Режим доступа: http://www.kyrgyzstan.belembassy.org/_modules/_cfiles/files/stat2005-2011_1026.pdf
2. Мировая экономика и внешнеэкономическая деятельность : учеб. пособие / М.И. Плотницкий [и др.]. — Минск : Современная школа, 2011. — 616 с.
3. Николаева, И.П. Мировая экономика / И.П. Николаева [Электронный ресурс] // Международная трудовая миграция: причины и направления. — 2007 — С. 243. — Режим доступа: <http://uchebnik-besplatno.com/mirovaya-ekonomika-uchebnik/mejdunarodnaya-trudovaya-migratsiya-prichiny.html>

М. Н. Базылева

БГЭУ, канд. экон. наук, доцент

ГЛОБАЛИЗАЦИЯ КАК ФАКТОР РАЗВИТИЯ ТРУДОВЫХ ОТНОШЕНИЙ

Экономисты объясняют глобализацию как новую, качественную форму интернационализации хозяйственной жизни, при которой главным источником общественных богатств становится не труд, а наука как непосредственная производительная сила. Как известно, под интернационализацией хозяйственной жизни понимают интернационализацию производительных сил, то есть такое их развитие, когда функционирование рыночных экономик становится возможным только при использовании международных факторов и условий производства.

Явление глобализации имеет преимущества и недостатки. Преимущества: в результате распространения новых технологий и рационализации производства на глобальном уровне возможно существенное повышение производительности труда; глобализация позволяет участвующим в ней сторонам получать выигрыш от торговли; глобализация развивает экономию на масштабах производ-

ства, которая позволяет существенно снизить издержки производства; мировая экономика развивается весьма неравномерно. Догоняющие государства характеризуются быстрыми темпами экономического роста, прежде всего за счет привлечения в растущую промышленность дешевой рабочей силы и крупномасштабного заимствования технологий у развитых стран. Производя продукцию с весьма низкими издержками, они вытесняют развитые государства с мировых рынков, особенно в традиционных отраслях. В этих условиях развитые государства вынуждены развивать те отрасли, где сохранились преимущества,— это сфера инноваций, высоких технологий и отрасли продукции высшего качества.

Негативные аспекты глобализации следует охарактеризовать следующим образом. Во-первых, развивая взаимозависимость государств, глобализация делает их более уязвимыми в случае возникновения негативных процессов на мировых финансовых и товарных рынках. Во-вторых, существует опасность, что в условиях развития процессов интернационализации национальные государства могут утратить часть суверенитета в пользу наднациональных образований, международных корпораций или других государств.

Процессы глобализации в сфере трудовых отношений приводят к формированию глобального рынка труда, который можно рассматривать как совокупность международных миграционных процессов, новое качественное состояние рабочей силы в условиях интернационализации производства и роста общения между народами, систему экономических механизмов, норм и инструментов, обеспечивающих взаимодействие спроса на труд и его предложения на международном уровне. Глобализация воздействует на трудовые отношения двояко: с одной стороны, происходит формирование глобальных трудовых отношений, в которые втягиваются национальные трудовые ресурсы, и основой для них выступает глобальный рынок труда; с другой стороны, глобализация трудовых отношений обуславливает качественные сдвиги в сфере трудовых отношений.

Предпосылки глобализации в сфере трудовых отношений:

1. производственные, научно-технические и технологические, которые находят свое проявление в резком возрастании масштабов производства, переходе к новому технологическому способу производства, быстрое распространение новых технологий, ликвидирующее барьеры на пути перемещения товаров, услуг, капиталов;
2. организационные. Международные формы осуществления производственно-хозяйственной деятельности способствуют формированию единого рыночного пространства;
3. экономические. Либерализация торговли товарами и услугами, рынков капитала и другие формы экономической либерализации вызывают ограничение политики

протекционизма и делают мировую торговлю более свободной;

4. информационные. Происходит радикальное изменение средств делового общения, обмена производственной, научно-технической, экономической и финансовой информацией, идет формирование систем, которые позволяют из единого центра управлять расположенным в разных странах производством. Создается возможность оперативного, своевременного и эффективного решения производственных и научно-технических задач;

5. Политические. Заключаются в том, что происходит ослабление жесткости государственных границ, облегчение свободы передвижения граждан, товаров, услуг и капиталов;

6. социальные и культурные. Реализуются через ослабление роли привычек и традиций, обычаев, преодоление национальной ограниченности, границ в образовании благодаря дистанционному образованию, либерализацию подготовки трудовых ресурсов, что ведет к ослаблению национальных государств за воспроизводством человеческого капитала.

Глобализацию в сфере трудовых отношений можно рассматривать как наднациональный уровень функционирования трудовых отношений на основе глобального рынка труда, в рамках которого осуществляется взаимодействие покупателей и продавцов труда на основе функционирования межгосударственного механизма регулирования спроса и предложения труда. Взаимосвязь национальных сегментов трудовых отношений осуществляется за счет финансовых потоков и трансакций, обмена информацией и современными технологиями, а также благодаря миграции факторов производства и существования системы наднациональных институтов регулирования трудовых отношений. В качестве основных направлений формирования глобальных трудовых отношений могут быть выделены офшоринг (передача определенных видов работ из одних стран в другие), деятельность транснациональных корпораций и международных компаний, иностранные инвестиции. Трудовая миграция, формирование единого мирового образовательного пространства изменение профиля компетенций персонала, профессиональная и региональная дифференциация в заработной плате. Глобализация трудовых отношений задает определенные стандарты, на которые вынуждены ориентироваться учебные заведения и государство. Постоянная потребность в высококвалифицированных специалистах позволяет сделать вывод о них как особой категории глобальных трудовых отношений. По нашему мнению, говорить о существовании глобальной рабочей силы несколько преждевременно, но существует определенная группа профессионалов, у которой весьма развита потребность в территориальной и профессиональной миграции. Именно молодые специалисты способны легко адаптироваться к новым условиям жизни и работы, переезжая из одного государства в другое. Эта рабочая сила, оставаясь в основе своей

национальной, приобретает новое качество, элемент наднациональности — способность к быстрой адаптации, в том числе инновационной в рамках международного сектора трудовых отношений.

Формирующиеся глобальные трудовые отношения характеризуются определенной спецификой, к которой можно отнести виртуализацию, асимметричность и институционализацию. Глобализация в сфере трудовых отношений развивается по сетевому принципу, что наиболее четко проявляется в виртуальной среде. Виртуальные глобальные трудовые отношения можно рассматривать как систему купли-продажи рабочей силы между работодателями и работниками в виртуальной среде. Асимметричность формирующихся глобальных трудовых отношений проявляется в асимметрии экономического пространства. Глобальные трудовые отношения должны предстать специфической формой организации связей между пространственно оформленными социально-территориальными единицами. Асимметричность глобальных трудовых отношений находит отражение в пространственной асимметрии — формировании новой схемы пространственной структуры регионов и городов. Институционализация в сфере формирования глобальных трудовых отношений проявляется через создание единого пространства для существования трудовых отношений, что должно включать несколько этапов: формирование единой нормативно-правовой базы по перемещению факторов производства; создание наднациональных органов и совместных организационных структур; выработка единой стратегии и рекомендаций по регулированию занятости и снижению безработицы.

К. Г. Банкевич
БГЭУ, студентка

ИНВЕСТИЦИОННЫЙ КЛИМАТ И НАПРАВЛЕНИЯ ПО ПОВЫШЕНИЮ ЕГО ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТИ В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ

Практически любое государство заинтересовано в притоке иностранных инвестиций. Вместе с тем иностранный инвестор перед принятием решения о целесообразности инвестирования объекта в той или иной стране должен располагать информацией о степени привлекательности вложений и возможных связанных с ними рисков. Таким образом, готовность инвесторов к вложению капитала в экономику страны напрямую зависит от существующего в ней инвестиционного климата. Учитывая масштабность целей, обозначенных в Программе социально-экономического развития Республики Беларусь на 2011–2015 гг., а также ограниченность внутренних источников финансирования, Беларуси, также необходимо значи-

тельное количество иностранных инвестиций. Мировой финансовый кризис и внутривнутриполитические проблемы значительно ухудшили инвестиционный климат республики. Поэтому в целях привлечения на территорию страны долгосрочных стратегических капиталовложений необходимо выявление неиспользованных возможностей и глубокая проработка инвестиционных условий. Таким образом, необходимо определить возможные направления по повышению инвестиционной привлекательности Республики Беларусь.

В ходе исследования был проведен анализ деятельности по привлечению зарубежного капитала в Республику Беларусь за 2005–2011 гг. Следует отметить положительную тенденцию роста вливания иностранных вложений, что свидетельствует о повышении инвестиционной привлекательности нашего государства. В республике проведен ряд значительных реформ в сфере законодательства и налогообложения, системы льгот и преференций. Особое место принадлежит государственным программам по привлечению инвестиций, программе развития регионов, малых и средних городских поселений, деятельности СЭЗ и Парка высоких технологий, разработке стратегии по привлечению ПИИ на основе кластерного подхода (разработка карты кластеров по приоритетным направлениям, в которых желательно присутствие иностранного капитала). Отметим и активную деятельность государства в рамках проведения инвестиционных форумов, организации проектов по разработке инвестиционной стратегии.

За рассматриваемый период в стране произошли значительные изменения в рамках ограничительной политики и сдерживающих мероприятий в отношении ПИИ, которые касаются:

- процедурных ограничений при регистрации компании;
- требований в отношении формирования уставного фонда;
- требований к деятельности представительств иностранных компаний;
- запретов на вложение ПИИ в прямой форме;
- процентного ограничения доли иностранного инвестора;
- лицензирования определенных видов экономической деятельности;
- ограничений во внешней торговле отдельными видами товаров;
- ограничения, связанные со сложной системой налогообложения.

Однако преобладание долговых инструментов в составе полученных активов, их неполное использование, ограниченный круг стран-инвесторов свидетельствуют о необходимости проведения дальнейших преобразований для улучшения инвестиционной привлекательности страны и повышения эффективности использования полученного капитала. Ситуация обостряется также существующей

на данный момент нестабильностью, вызванной валютным кризисом, изменениями предпочтений иностранных инвесторов, усилением конкуренции за свободные инвестиционные ресурсы. Новые экономические условия предъявляют повышенные требования к условиям привлечения ПИИ.

В работе были определены проблемные зоны и несовершенства в инвестиционном климате Беларуси, выявленные на основе результатов его оценки международными организациями, а также результатов социологического опроса руководства КОИИ на территории республики (последний опрос проводился в марте–апреле 2011 г.). В связи с этим в Республике Беларусь предлагается осуществить ряд мероприятий для реформирования условий привлечения ПИИ по следующим основным направлениям:

- *реформирование условий привлечения ПИИ посредством мероприятий краткосрочного и среднесрочного характера, включающих ряд преобразований по направлениям:*
 - совершенствования инвестиционного законодательства по защите иностранных инвестиций, касающегося Инвестиционного кодекса Республики Беларусь;
 - реформирования инвестиционного и смежного законодательства;
 - продвижение рыночных реформ и либерализация экономики;
 - реформирования системы государственного регулирования экономикой;
 - реформирования налоговой политики;
 - стимулирования процессов приватизации, роста частного сектора экономики.
- *мероприятия долгосрочного характера:*
 - развитие человеческого капитала;
 - использование политики таргетирования ПИИ;
 - реформирование условий привлечения ПИИ в других сферах экономики.
- *мероприятия по институциональному оформлению реализации ПИИ-политики через развитие сети агентств по содействию иностранным инвестициям;*
- *мероприятия по отслеживанию изменений условий привлечения ПИИ для своевременной корректировки результатов.*

Для использования ПИИ в качестве инструмента экономического развития в Республике Беларусь необходимо также улучшать структуру потоков ПИИ. Среди возможных сфер взаимодействия с иностранными партнерами можно выделить, например, сектор услуг. Беларусь также нуждается в оценке и определении приоритетов в развитии услуг, особенно их экспорта. Явно прослеживаются транспортные, IT услуги. Есть услуги, которые можно генерировать с другими государствами.

Таким образом, совершенствование инвестиционной политики в стране целесообразно проводить в сфере формирования прогрессивного и конкурентоспособного инвестиционного законодательства, развития механизмов государственной экономической поддержки инвесторов.

Следует отметить, что инвестиционная привлекательность страны также создается благодаря доверию, идее и возможностям, которые предоставляет страна. Инвестиции нельзя привлечь в отрыве от целостной стратегии государства. Поэтому одним из основных направлений деятельности Правительства является позиционирование и разработка на основе этого эффективной стратегии привлечения прямых иностранных инвестиций в Республику Беларусь. Среди малых открытых экономик для ПИИ становятся привлекательными те, которые обеспечивают благоприятный режим регулирования инвестиционной деятельности, имеют хорошие макроэкономические показатели, а также деловую среду, позволяющую осуществлять эффективную деятельность. Формирование благоприятного инвестиционного климата в таком случае — это обеспечение стабильности и привлекательных условий на всех этих уровнях.

Список использованных источников

1. *Ивасенко, А.Г.* Иностранные инвестиции : учеб. пособие / А.Г. Ивасенко, Я.И. Никонова. — М. : КНОРУС, 2010. — 272 с.
2. *Петрушкевич, Е.Н.* Прямые иностранные инвестиции в экономическом развитии стран с транзитивной экономикой : монография / Е.Н. Петрушкевич. — Минск : Мисанта, 2011. — 399 с.

Д. В. Блохина
А. В. Вильбик
БГЭУ, студентки

РАЗВИТИЕ ТУРИЗМА В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ

Целью данной работы является рассмотрение интенсивности развития туризма в Республике Беларусь. Индустрия туризма, как сфера хозяйственной деятельности, выступает весьма сложной системой, степень развития которой зависит от степени развития экономики страны в целом, так как согласно экономической теории ни одна система не функционирует в вакууме, а находится в сильно дифференцируемой экономической среде. Актуальность данной работы объясняется тем, что Республика Беларусь, как страна с транзитивной экономикой, осуществляет активное развитие туристической отрасли как одной из составляющих сферы услуг. Задачи работы 1. выявление приоритетных направлений туризма в Республике Беларусь; 2. определение источников финансирования ту-

ристических объектов; 3. рассмотрение основных положений Государственной программы по развитию туризма.

Развитие туризма — это одно из приоритетных направлений социально-экономического развития Республики Беларусь. Туристический потенциал республики базируется на многообразии и первозданности природы страны и уникальности историко-культурного наследия.

В соответствии с Государственной программой развития туризма в Республике Беларусь на 2011—2015 годы предусматривается комплекс мероприятий по формированию, продвижению и позитивному развитию привлекательного для туризма образа Республики Беларусь.

Согласно программе экспорт туристических услуг к 2015 г. должен вырасти в 3,5 раза и составить 510 млн долл. В 2010 г. этот показатель составлял 411 млн долл. Документом предусмотрены строительство и реконструкция более 200 туристических объектов, включая комплексы, охотничьи дома и памятники культуры, также предусмотрено сокращение доли бюджетного финансирования. Только на 18 % программа будет финансироваться из бюджета, остальное составят средства из внебюджетных источников.

Большое внимание уделено гостиничному направлению, особенно отельному сектору Минска, который в 2014 г. должен принять чемпионат мира по хоккею. Для инвесторов определены 28 площадок под строительство гостиничных комплексов, по 14 из них уже есть конкретные проекты. Ближе к 2014 г. число доступных под строительство гостиниц площадок может быть увеличено.

В общей сложности к 2015 г. в Беларуси планируется построить и реконструировать более 1,1 тыс. туристических объектов.

В 2010 г. Республику Беларусь с деловыми, туристическими и служебными целями посетили 4 млн иностранных граждан.

Республика Беларусь славится дворцово-замковыми наследиями, национальными парками, заповедниками и оздоровительными санаториями. В стране существуют следующие основные виды туризма:

- *активный*; предлагается активный отдых на воде — спуск по рекам на байдарках или плотах; воздушный туризм — полеты на вертолетах, прыжки с парашютами, пеший отдых, горнолыжные комплексы;
- *зеленый*; включает посещение заповедников, парков, яркими примерами которых являются национальный парк «Беловежская пуща», «Браславские озера», «Припятский» и «Нарочанский».
- *религиозный*; экскурсии по памятным местам: Евфросиньевский монастырь Полоцка; католический костел в Новогрудке; храм Святого Станислава в Могилеве; Петро-Павловский собор;

- *деловой*; в настоящее время бизнес-туризм — одна из ведущих, высокорентабельных и наиболее динамично развивающихся отраслей мировой экономики. В республике есть все необходимое для организации делового и корпоративного туризма: выгодное географическое расположение в центре Европы, развивающаяся экономика, богатое историческое и культурное наследие, живописные природные ландшафты, высокий стандарт гостиничной сети и ресторанного сервиса;
- *военно-исторический*; предполагает поездки в города, где проходили знаменитые сражения разных времен и народов. В Республике Беларусь — это Хатынь, Брестская крепость, Линия Сталина;
- *лечебно-оздоровительный*; имеется множество предложений по организации отдыха и оздоровления в санаториях и здравницах. Белорусские санатории расположены в самых живописных уголках страны — в сосновых борах, на берегах рек и озер.
- *агротуризм*; данный вид туризма относительно новый для Республики Беларусь. На территории страны существует около 180 усадеб, расположенных в живописных уголках страны.

Таким образом, развитие туризма является одним из приоритетных направлений социально-экономического развития Республики Беларусь на данный момент. На стадии переходной экономики нашей страны туризм, как и любая другая сфера экономической деятельности, развивается нелегко, однако прогресс в его развитии наметился огромный. Постепенно, вместе со стабилизацией экономического положения в Беларуси, для туризма будут открываться новые перспективы, превращая данную сферу деятельности в слаженно функционирующий механизм, служащий как народу (здравоохранение, культурно-познавательные цели), так и государству (одна из стабильных и больших статей дохода).

Список использованных источников

1. Горбылева, З.М. Экономика туризма / З.М. Горбылева. — Минск : БГЭУ, 2008. — 201 с.
2. Туризм и туристические ресурсы в Республике Беларусь // Статистический сборник [Электронный ресурс]. — Минск, 2011. — Режим доступа: <http://belstat.gov.by/homep/ru/publications/tourism/2011/main.php>. — Дата доступа: 16.03.2012.
3. Туризм // Официальный интернет-портал Президента Республики Беларусь [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <http://www.president.gov.by/press23739.html>. — Дата доступа: 16.03.2012.
4. Экономика и бизнес // Государственная программа развития туризма на 2011—2015 годы [Электронный ресурс]. — 2011. — Режим доступа: <http://news.tut.by/economics/220226.html>. — Дата доступа: 16.03.2012.

А. В. Буясов

Международный университет «МИТСО», студент

И. В. Задружная

Международный университет «МИТСО» ст. преподаватель

ИСПОЛЬЗОВАНИЕ ЛЕСНЫХ РЕСУРСОВ И МЕЖДУНАРОДНОЕ СОТРУДНИЧЕСТВО РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ В СФЕРЕ БИОЭНЕРГЕТИКИ

Концепция устойчивого управления лесами, принятая ООН, предполагает грамотную ориентировку в экологических процессах. Происходящее на глобальном и региональном уровнях предусматривает быструю приспособляемость к нарастающей глобализации экономики, формированию рынков новых видов продукции из древесной массы, интенсивному развитию информационных биотехнологий, плюрализму мнений и решений в области использования лесных ресурсов.

Республика Беларусь принимает активное участие в международном сотрудничестве. Совместно с ФАО и Комитетом по лесоматериалам ЕЭК ООН в 2010 г. в Минске был проведен международный научно-практический семинар «Лесохозяйственная политика по развитию древесной энергетики в странах СНГ». Он способствовал привлечению внимания к практическим аспектам проблемы «древесина и энергия» и послужил стимулом для расширения межгосударственных контактов в этой сфере.

В Беларуси успешно завершён проект международной технической помощи ПРООН-ГЭФ «Ренатурализация и устойчивое управление торфяными болотами для предотвращения деградации земель, изменений климата и обеспечения сохранения глобально значимого биологического разнообразия». Результаты проекта получили высокую оценку зарубежных экспертов. Благодаря этому в настоящее время решается вопрос о новом проекте — «Восстановление торфяников Беларуси и применение концепции их устойчивого управления — снижение воздействия на климат с эффектом для экономики и биоразнообразия». В нём примут участие Минприроды, НАН Беларуси, лесхозы [3]. Примерно на 40 тыс. га нарушенных болот в лесном фонде будут проведены работы по повторному заболачиванию. Проект будет осуществлён за счёт иностранных инвестиций с целью сокращения выбросов CO₂ и продажи углеродных единиц на добровольном рынке.

Перспективы международного сотрудничества в сфере биоэнергетики достаточно широки. Концепцией энергетической безопасности Республики Беларусь предусмотрено ежегодное увеличение

объемов использования древесных топливных ресурсов, заготовки и производства древесного топлива. К 2020 г. его объем должен составить 3,1 млн т условного топлива.

Завершается формирование сети лесных селекционно-селекционно-селекционных центров. В дополнение к четырем имеющимся, в этом году будет введен в эксплуатацию лесосеменной цех в Щучинском лесхозе, оснащенный оборудованием шведской компании Би-Си-Си.

Мы заинтересованы в создании на базе РЛССЦ современного научно-производственного центра биотехнологий.

Одним из актуальных направлений в сотрудничестве является биоэнергетика. На базе Волковысского лесхоза Гродненской области создано и успешно работает совместное белорусско-шведское предприятие по лесозаготовкам и производству топливной щепы — СООО «РиндиБел». Размер уставного фонда — более 1,5 млн долл. [1, с. 41]. Учредители: с белорусской стороны — Гродненское ГПЛХО и Волковысский лесхоз; иностранные компании — «РиндиЭнерджи Эй-Би» (Швеция) и «НЕФКО» (Северная Экономическая Финансовая Корпорация). Уставный фонд иностранных партнеров составляет 90 %.

СП оказывает услуги лесхозам по лесозаготовкам и производству щепы. Оно внесло весомый вклад в разработку ветровально-буреломных лесосек 2010 г. В дальнейшем предприятие планирует приобретать лес на корню, заниматься лесозаготовками и производством щепы для собственных нужд, экспортом производимой продукции.

В Лиозненском лесхозе Витебской области действует совместное белорусско-итальянское предприятие СООО «АЙ-СИ-ЭЛЬ-Бел» по лесозаготовкам и производству древесной топливной щепы. Размер уставного фонда около 2,0 млн долл. США. Уставный фонд итальянской стороны — 80 %. СП не только оказывает услуги субъектам хозяйствования Беларуси, но и успешно занимается производством древесной топливной щепы и ее реализацией на создаваемые энергоисточники, работающие на древесном топливе.

Аналогичное производство по лесозаготовкам, производству и реализации древесной топливной щепы на внутреннем рынке и в странах Евросоюза, в рамках подписанного Меморандума о взаимопонимании с компанией СОНОМА (Словакия), планируется создать в Витебской области.

В целях совершенствования и развития инфраструктуры заготовки древесного топливного сырья, производства и доставки древесного топлива до энергоисточников в Беларуси ведется целенаправленная работа по созданию современного парка оборудования, машин и механизмов. Организациями Министерства промышлен-

ности, в содружестве с иностранными партнерами налажен выпуск фарвардеров, харвестеров, рубильных машин. Разрабатывается система новых машин для заготовки древесины, ее транспортировки и переработки в щепу. Минскому автомобильному заводу направлено техническое задание на создание автономной передвижной рубильной машины на шасси МАЗ с рубильным блоком ХЕМ 561 немецкой фирмы ЕНЦ.

Примером партнерства является также проводимая в Беларуси широкая механизация питомнических хозяйств и лесокультурного производства на основе зарубежного опыта. Для внедрения современных агротехнологий лесхозами в этом году закуплено 30 комплектов специализированной техники датской компании «Эгедал». Приобретаются хорошо зарекомендовавшие себя в производственных условиях польские почвообрабатывающие механизмы; организовано изготовление отечественными заводами их аналогов.

Таким образом, леса Беларуси — не только сокровищница биологического и ландшафтного разнообразия, существенный средообразующий и природоохранный фактор, но и важный источник возобновляемых сырьевых и энергетических ресурсов. Это — надежная база для развития международного партнерства.

Список использованных источников

1. Об инновационной деятельности в Республике Беларусь в 2010 году. Статистический бюллетень / Информац.-вычисл. центр Белстата. — Минск, 2011.
2. http://belisa.org.by/ru/izd/stnewsmag/1_2005/e6661f75495e3180.html
3. <http://www.mlh.by/ru/news/1447.html>

И. А. Варонька

Международный университет «МИТСО», студентка

ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ МИРОВОГО РЫНКА ЛОГИСТИЧЕСКОГО АУТСОРСИНГА

Развитие международной торговли на современном этапе происходит под значимым воздействием процессов глобализации, одним из наиболее характерных проявлений которой является рост внешнеэкономических операций, осуществляемых с использованием механизма аутсорсинга.

Аутсорсинг и глобализация — это два процесса, которые теснейшим образом связаны между собой. Аутсорсинг является одновременно и инструментом и формой глобализации мировой экономики. Несколько десятилетий наблюдается расширение сферы применения аутсорсинга, при этом выделяются как позитивные,

так и негативные последствия его воздействия на процесс развития на всех уровнях: национальном, региональном и глобальном. Причиной применения аутсорсинга в глобальных отношениях стал поиск выгоды, удешевления себестоимости производства и нахождения новых рынков сбыта, прежде недоступных в силу естественных причин.

Концепция логистического аутсорсинга (ThirdPartyLogistics-Services — 3PL LogisticsOutsourcing) заключается в отсутствии необходимости использования собственных ресурсов для организации логистических операций, которые фирма может доверить внешнему партнеру (провайдеру логистических услуг). Современные логистические операторы способны предложить как аутсорсинг отдельных задач, так и комплексные логистические решения для любого предприятия (услуги по координации движения товарного потока, информационные, консалтинговые, финансовые услуги и т. д.). В настоящее время одним из самых развитых рынков логистических провайдеров и логистического аутсорсинга является рынок США и Европы.

Крупнейшие мировые 3PL-провайдеры (данные за 2010 г.):

Название	Валовой доход (млн \$ США)
DHL Supply Chain and Global Forwarding	30,486
Kuehne + Nagel	19,476
DB Schenker Logistics	18,999
Nippon Express	18,450
C.H. Robinson Worldwide	9,274

По оценкам экспертов, суммарный объем мирового рынка контрактной логистики составляет более 172 млрд евро. Основными логистическими услугами, передаваемыми в аутсорсинг в глобальных логистических системах, принято считать: логистика распределения, складирование, таможенные услуги, экспедирование, логистика возвратов, перегрузка, управление транспортом, управление автопарком, консультации, 4PL сервис, служба поддержки покупателя и др.

Одна из главных тенденций развития рынка логистического аутсорсинга — глобализация снабженческих и сбытовых сетей и глобализация торговли. Сотрудничество с местными поставщиками уступило место межрегиональному и международному сотрудничеству, а дистрибутивные сети простираются во многие страны. Европа и США, например, перевели производство в Китай, где дешевая рабочая сила вполне способна производить товары на требуемом уровне качества. Таким образом, размещение предприятий происходит не по национальному принципу, а в странах и регионах с низкими затратами на производство (немецкие предприятия в Польше, американские — в Мексике, японские — в Китае).

Отметим, что количество сделок по слияниям и поглощениям в Европе в области логистики постоянно растет, несмотря на снизившуюся активность в области слияний и поглощений в большинстве отраслей промышленности. Так, DeutschePost в 1999 г. приобрела Danzas, позже — бизнес в области дистрибуции компании Nedlooyd, а также шведскую компанию ASG и контрольный пакет акций DHL. Германская компания Schenker купила шведскую компанию Bilspedition (Scansped) и стала вторым крупнейшим 3PL провайдером в Европе. Все эти компании пытались приобрести логистическую сеть, которая покрывает большую часть Европы, чтобы иметь возможность предоставлять потребителям широкий спектр услуг в различных регионах.

Европейский логистический оператор RabenGroup объявил в 2011 г. о приобретении немецкой транспортной сети компании Wincanton и ее предприятий в Польше, Чешской Республике, Венгрии и Словакии. Компании Wincanton оказывают услуги по контрактной логистике на внутреннем рынке, а также осуществляют транспортные перевозки в странах Центральной и Восточной Европы, являются европейским лидером в области разработки и предоставления современных логистических решений и бизнес-аутсорсинга. В рамках услуг по контрактной логистике, автомобильным, морским и воздушным перевозкам RabenGroup предлагает комплексные логистические решения и управление глобальной цепью поставок.

Процессы глобализации, в частности сокращение торговых барьеров между странами и рост международной торговли и конкуренции, способствуют таким объединениям с целью достижения позиции лидера на целевых рынках и в регионе, однако это так или иначе усложняет задачи логистики. Также более совершенные коммуникации и перевозка сделали физические расстояния менее значимыми, благодаря этому предприятия могут работать на едином, охватывающем весь мир рынке [1].

Провайдеры логистических услуг объединяются не только с аналогичными компаниями. Многие из них объединяют свои усилия с консалтинговыми компаниями и провайдерами информационных технологий. Так, американский логистический провайдер RyderIntegratedLogistics заключил два стратегических партнерства: первое — с IBM и Accenture, второе — с i2 Technologies. Поскольку такие альянсы продолжают расти и расширяться, возникает новый вариант логистического аутсорсинга и новый тип логистических провайдеров — 4PL провайдеры (FourthPartyLogisticsTMProviders).

Появление 4PL провайдеров происходит за счет расширения выполняемых функций, интеграции и координация действий фокусной компании и ключевых контрагентов в цепи поставок, включая формирование их эффективной цепи и обмен данными между контрагентами цепи в реальном масштабе времени с помощью со-

временных информационных систем и технологий. В отличие от традиционных для 3PL улучшений, относящихся к отдельным звеньям логистической цепи, 4PL-подход призван оптимизировать логистическую цепь в целом.

Некоторые специалисты полагают, что в связи с развитием электронного бизнеса могут произойти изменения в логистике и возникнет следующий уровень логистических систем операторов — провайдеров — 5PL. Этот вид посредников в логистике можно назвать моделью логистических услуг пятого уровня или 5PL провайдеры — виртуальные интегрированные логистические операторы, Интернет — логистика, логистика пятой стороны. Критерий выделения ее среди других — использование интернета как единой виртуальной платформы для электронных средств информации.

Список использованных источников

1. *Бауэрсокс Доналд, Дж.* Логистика: интегрированная цепь поставок / Дж. Бауэрсокс Доналд, Дж. Клосс Дейвид. — М. : ЗАО «Олимп-Бизнес», 2008.
2. A&A's Top 50 Global Third-Party Logistics Provider (3PL) List // Armstrong & Associates, Inc. Profile [Electronic resourc]. — Mode of access: http://www.3plogistics.com/Top_50_Global_3PLs.htm

Т. И. Васильева
БГЭУ, студентка

НАВСТРЕЧУ «ЗЕЛеноЙ» ЭКОНОМИКЕ

Устойчивое развитие, в котором стремится мировое сообщество, предполагает комплексную увязку трех компонентов — экономического, социального и экологического. Для достижения такого состояния особую актуальность принимает концепция «зеленой экономики».

По определению UNEP, «зеленой» является такая экономика, которая «приводит к повышению благосостояния людей и укреплению социальной справедливости при одновременном существенном снижении рисков для окружающей среды и дефицита экологических ресурсов».

Сторонники концепции «зеленой экономики» полагают, что преобладающая сейчас экономическая система несовершенна, а негативные последствия ее функционирования значительны: экологические проблемы, истощение природного капитала, широкомащтабная бедность, нехватка пресной воды, продовольствия, энергии, неравенство людей и стран. Эту модель экономики называют «коричневой экономикой», которая создает угрозу для нынешнего и будущего поколений.

«Зеленая экономика» имеет целью содействовать реформе, проводимой во всех секторах экономики и политики, которая поощряет природоохранные инвестиции. Рост доходов и занятости обеспечивается государственными и частными инвестициями, уменьшающими выбросы углерода и загрязнение, и повышающими эффективность использования энергии и ресурсов, а также предотвращающими утрату биоразнообразия и экосистемных услуг.

Большую роль в продвижении концепции «зеленой экономики» в жизнь внесла Экономическая и Социальная Комиссии для Азии и Тихого океана (ЭСКАТО). По ее инициативе в 2005 г. была принята стратегия «зеленого» роста, которая включала следующие приоритетные направления: рациональные модели потребления и производства; «озеленение» предприятий и рынков; устойчивая инфраструктура и «зеленая» налоговая и бюджетная реформы; инвестирование в природный капитал и показатели экологической эффективности.

«Зеленая экономика» завоевала признание благодаря своим основным преимуществам, к которым относится смягчение последствий изменения климата, разработка и использование экоинноваций, внедрение экологического транспорта, повышение энергоэффективности. Однако переход к «зеленой экономике» приведет к сокращению рабочих мест в некоторых отраслях. Для нейтрализации этого негативного последствия сегодня быстрыми темпами профессии «зеленеют»: строительство становится более экономичным в плане потребления энергии, налаживается выпуск экономичных автомобилей. Ныне в мире насчитывается 2,3 млн рабочих мест в области ветряной и солнечной энергетики, производства биотоплива.

Переход к «зеленой экономике» связан с многочисленными проблемами. Особенное волнение высказывают развивающиеся страны. Они опасаются, что эта концепция может быть использована для создания новых торговых барьеров и снижения конкурентоспособности их товаров, что будет препятствовать достижению целей развития.

В настоящее время только Южная Корея объявила реализацию концепции «зеленого» роста в качестве национальной стратегии. По данным ОЭСР в этой области южнокорейские инвестиции составили 9,3 млрд евро. Они пошли на разработку «зеленых» видов транспорта, альтернативных источников пресной воды, технологий переработки отходов. Еще 19,3 млрд евро потрачены на предоставление займов и сокращение налогов для бизнеса, занятого развитием парков, озеленением, обустройством рек в городах страны.

«Зеленая экономика» становится центральной темой обсуждения различных серьезных международных форумов высокого

уровня. Среди ближайших особый интерес представляет саммит «Рио+20», который состоится 20–22 июня. Через 20 лет после встречи на высшем уровне «Планета Земля» (1992, Рио-де-Жанейро) лидеры как минимум сотни государств мира и заинтересованные стороны (50–60 тыс. чел.) соберутся в бразильском городе Рио-де-Жанейро. Одна из двух центральных тем конференции — «Зеленая экономика в контексте устойчивого развития и искоренение нищеты». Саммит примечателен активным участием основных социальных групп — негосударственных субъектов. Организаторы подчеркивают, что формат встречи «Рио+20» не предполагает выработки свода правил для ежедневной жизни. Дискуссия направлена на укрепление понимания концепции «зеленой экономики» и того, что международное сообщество может сделать, чтобы осуществить переход к ней. Республика Беларусь будет представлена двумя делегациями: государственной и неправительственных организаций.

За счет отдельных элементов наша страна делает первые шаги по развитию «зеленой экономики». В соответствии с распоряжением премьер-министра сформирована рабочая группа, целью которой является определение позиции Беларуси на международных переговорах по принципам «зеленой экономики», а также разработка стратегии технологического развития экономики, основанной на «зеленых принципах». Процесс усложняется недостаточным финансированием, зависимостью от внешних источников энергии, неразвитостью системы утилизации отходов. Следует помнить, что свой вклад должен внести каждый белорус. Пока далеко не все жители страны готовы принимать меры по сохранению окружающей среды: только 5 % населения ответило положительно на вопрос об участии в охране окружающей среды.

Отметим, что согласно подготовленному экспертами ООН докладу «Переход к зеленой экономике: выгоды, вызовы и риски с точки зрения устойчивого развития» концепция «зеленой» экономики должна рассматриваться в увязке с более широкой концепцией устойчивого развития.

Таким образом, число природных катаклизмов и ухудшение экологических показателей подтверждает необходимость принятия срочных мер, которая реализуется в рамках разработки «зеленой» политики на международном уровне. Тем не менее практическая реализация принципов этой концепции практически стоит на месте в связи со сложности перестройки всей системы.

Список использованных источников

1. «Зеленая» экономика [Электронный ресурс] / Министерство природных ресурсов и охраны окружающей среды Республики Беларусь. — 2012. — Режим доступа: http://minpriroda.by/ru/actual/new_url_2095511547. — Дата доступа: 13.03.2012.

2. Тематические прения по «зеленой экономике»: путь к устойчивому развитию [Электронный ресурс] / Генеральная Ассамблея ООН. — 2011. — Режим доступа: <http://ictsd.org/i/news/bridgesrussian/82851>. — Дата доступа: 13.03.2012.
3. «Зеленая» экономика обойдется в \$1,3 трлн в год и будет расти быстрее [Электронный ресурс] / РИА Новости Экология. — 2011. — Режим доступа: <http://eco.ria.ru/business/20110221/336891918.html>. — Дата доступа: 13.02.2012.
4. Беларусь создает зеленую экономику [Электронный ресурс] / Top World News. — 2012. — Режим доступа: <http://topworldnews.ru/2012/01/17/belarus-sozdayot-zelyonuyu-ekonomiku/>. — Дата доступа: 13.02.2012.

В. И. Громов

БТЭУПК, канд. экон. наук, доцент

УПРАВЛЕНИЕ ИННОВАЦИЯМИ В УСЛОВИЯХ ГЛОБАЛИЗАЦИИ

В статье анализируется стандартизация управления на макроуровне, предлагаются методики и модели управления макрогенерациями на основе резонансных волновых принципов управления экономикой [1].

Волновые принципы положены в основу теории долгосрочного технико-экономического развития В. Н. Шимова [2] и С. Ю. Глазьева, которая может быть применена для преодоления структурного дисбаланса, сложившегося в хозяйственном комплексе Беларуси.

Первый этап идентифицирует участок длинной волны Н. Д. Кондратьева, на котором происходят замещения устаревших отраслевых комплексов, макрогенераций на инновационные растущие. Новые отрасли, состоящие из технологически сопряженных производств (ядро) активно потребляют технологические нововведения (ключевой фактор).

Второй этап предусматривает государственную поддержку новых растущих макрогенераций. Она может выражаться в принятии законодательных преференций для инновационных макрогенераций, создании специальных экономических зон, технопарков и т. п. В организационном плане могут быть применены различные формы государственной поддержки. Например, в Японии сами корпорации создавали объединения по поддержке и инициации нововведений. В настоящее время идентифицирован участок растущей длинной волны шестого технологического уклада. Последний, в отличие от пятого технологического уклада, базирующегося на микроэлектронике, использует в качестве основного фактора роста нано- и биотехнологии.

Третий этап заключается в создании «окон возможностей» входа в растущие инновационные макрогенерации. В. Н. Шимов рассматривает конкретные блоки задач, которые необходимо решить для модернизации белорусской экономики. Первый блок предусматривает реструктуризацию имеющегося комплекса производств, формирующих бюджет республики и ее экономический потенциал. Следующий блок задач связан с формированием и интенсивным развитием комплекса отраслей пятого и шестого технологических укладов. Для реализации выдвинутых задач предлагается осуществлять привлечение прямых инвестиций путем создания акционерных транснациональных корпораций с диверсификацией ресурсной базы отраслей. Это может создать достаточную мотивацию для привлечения сырьевых компаний, работающих на белорусском рынке, в том числе российских и казахстанских, для их участия в технологически целостных производственных и сбытовых цепочках, действующих по единому корпоративному плану.

Таким образом, парадигма догоняющего развития предполагает в современных условиях Беларуси реализацию ряда мер. В первую очередь — внедрение принципиально новых технологий, радикального изменения отношения к науке и образованию, создание национальной корпоративной структуры, отвечающей за развитие нанотехнологий, использование новых теоретических разработок отечественных и зарубежных экономистов.

Список использованных источников

1. *Громов, В.И.* Резонансные модели гармонизации ресурсных потоков в социально-экономических системах: монография / В.И. Громов, Б.В. Лапко; под общ. ред. А.Н. Данилова. — Гомель : ЧУП «ЦНТУ «Развитие», 2005. — 181 с.
2. *Шимов, В.Н.* Теоретические и практические аспекты структурной трансформации экономики Беларуси: посткризисный контекст / В.Н. Шимов // *Белорус. экон. журн.* — 2010. — № 2.

С. В. Дадалко

БНТУ, канд. экон. наук, доцент

М. С. Гавроник

БНТУ, студентка

СВОБОДНЫЕ ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ЗОНЫ В БЕЛАРУСИ КАК ФОРМА МЕЖДУНАРОДНОГО СОТРУДНИЧЕСТВА

Существует различные формы международного экономического сотрудничества. Со второй половины XX в. свободные экономические зоны (СЭЗ) становятся неотъемлемой частью в развитии

международных экономических отношений, так как позволяют обеспечить ускоренное развитие отдельных регионов страны за счет привлечения иностранных инвестиций в экономику, внедрения новых технологий, увеличения объемов экспорта, а также развития импортозамещающих производств. На территории Беларуси в 1996–2002 гг. были созданы шесть свободных экономических зон: 1996 г.— СЭЗ «Брест»; 1998 г.— СЭЗ «Минск»; 1998 г.— СЭЗ «Гомель — Ратон»; 1999 г.— СЭЗ «Витебск»; 2002 г.— СЭЗ «Могилев»; 2002 г.— СЭЗ «Гродноинвест». Следует отметить, что экономические исследования, проводящиеся в республике в области СЭЗ, минимальны, поэтому проблемы функционирования СЭЗ в республике недостаточно изучены.

Исследования показывают, что на начальном этапе функционирования выявляются проблемные аспекты деятельности СЭЗ. Основные из них обусловлены, с одной стороны, специфичностью функционально-пространственной организации самой СЭЗ. В частности, СЭЗ «Минск» имеет восемь площадок с различной степенью обеспеченности территории инфраструктурными элементами; участки, свободные для освоения и имеющие созданные производственные мощности; многофункциональную направленность развития зоны. С другой стороны, проблемным аспектом является объективное отсутствие необходимого нормативно-методического сопровождения процесса принятия решений на уровне администрации СЭЗ. Последнее относится как к созданию новых, так и к адаптации действующих на территории республики (региона) норм и правил рассмотрения конкретных проблем производственного, технического, финансового и организационного характера. Одна из важнейших проблем — полное отсутствие методики расчета эффективности создания и функционирования СЭЗ. Необходим конкретизированный набор показателей и оценок, позволяющий дать четкое определение эффективности функционирования СЭЗ. В таблице представлены некоторые показатели деятельности белорусских СЭЗ.

Таблица

**Характеристики показателей деятельности СЭЗ
Республики Беларусь**

Показатели	Годы						
	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009
Кол-во действующих резидентов СЭЗ	264	275	260	251	246	264	268
Инвестиции в основной капитал СЭЗ, млн долл. США	57,73	104,23	147,58	110,93	146,14	276,67	171,26
Экспорт СЭЗ, млн долл.	306,58	485,538	580,199	804,542	998,672	1539	790,6

Окончание табл.

Доля экспорта СЭЗ в общем объеме экспорта страны, %	3,08	3,53	3,63	4,07	4,11	4,73	3,7
Импорт СЭЗ, млн долл. США	310,75	493,194	618,618	804,749	947,542	1510,9	763,9
Доля импорта СЭЗ в общем объеме импорта страны, %	2,69	2,99	3,70	3,60	3,3	3,836	2,7
Внешнеторговый оборот СЭЗ, млн долл. США	617,33	978,732	1198,817	1609,291	1946,21	3049,9	1524,5
Среднесписочная численность работников в СЭЗ, тыс. чел.	16,647	20,739	27,163	32,681	41,16	54,926	56,807
Доля занятых в СЭЗ в общей численности занятых в экономике, %	0,38	0,48	0,62	0,74	0,92	1,19	1,22

Можно констатировать, что активность СЭЗ в нашей стране недостаточно велика. Экспорт резидентов белорусских СЭЗ одновекторный, то есть 80 % экспорта приходится на Россию, еще 10 % — на другие страны СНГ и только 10 % товаров поставляется в страны вне СНГ. Анализ данных свидетельствует, что СЭЗ Республики Беларусь не стали эффективным инструментом привлечения в страну капитала и прогрессивных технологий. Трудно говорить также о реализации задач по созданию производств инновационной, высокотехнологичной продукции. Среди экспортируемых товаров наибольший удельный вес занимают мебель и части к ней (8,4 %), тара пластмассовая (7,7 %), рыбные консервы (6,8 %), колбасные изделия и мясные консервы (6,4 %), волокна синтетические (4,1 %). Не способствует продвижению инноваций тот факт, что СЭЗ не относятся к основным субъектам инновационной инфраструктуры в рамках национальной инновационной системы.

На данный период трудно говорить об эффективности СЭЗ, существующих на территории Республики Беларусь. Несмотря на значительные льготы по уплате налогов, которые действуют для резидентов СЭЗ, среди них высокую долю занимают убыточные предприятия. По данным за 2010 г. доля убыточных предприятий составила в белорусских СЭЗ 14,7 %. Не справляются резиденты СЭЗ и с задачей привлечения иностранных инвестиций. По состоянию на 1 января 2011 г. общий объем накопленных в СЭЗ иностранных инвестиций составил 374,6 млн долл., а в белорусских СЭЗ работало 272 предприятия. Доля инвестиций в основной капитал,

привлеченных резидентами СЭЗ составила 1,5–2 % от общего объема инвестиций по экономике. Следует отметить, что в 2010 г. свободные экономические зоны получили отрицательное внешнеторговое сальдо.

Исследования показывают, что белорусские СЭЗ не работают в достаточной мере на повышение эффективности белорусской экономики и на рост экспортного потенциала. Задачи, поставленные перед СЭЗ, не выполнены.

Представляется целесообразным использование положительного опыта создания и функционирования СЭЗ за рубежом и адаптация его к национальным условиям. Для проведения мониторинга развития СЭЗ также целесообразно организовать на государственном уровне создание информационной базы данных о деятельности СЭЗ, так как официальные сайты конкретных СЭЗ недостаточно информативны, а сбор данных о результатах деятельности СЭЗ затруднен. Кроме этого, важно увязать цели и задачи функционирования СЭЗ с промышленной политикой, определив приоритеты, стратегию и конечные результаты, а затем преференции и льготы.

Список использованных источников

1. Свободные экономические зоны в Республике Беларусь и Республике Сирия // З.Н. Козловская [и др.] // Новая экономика. — 2011. — № 1.
2. Информационный портал [Электронный ресурс]. — Режим доступа URL: <http://www.debtexpert.ru/debts-74-6.html>. — Дата доступа: 22.02.2012.
3. Официальный интернет-портал Президента Республики Беларусь — Режим доступа URL: <http://www.president.gov.by/press28534.html>. — Дата доступа: 22.02.2012.
4. Заяц, Д. Свободные экономические зоны: ни экспорта, ни инвестиций, ни технологий / Д. Заяц [Электронный ресурс]. — Режим доступа http://naviny.by/rubrics/economic/2011/04/10/ic_rtitles_113_173199.

С. В. Дадалко

БНТУ, канд. экон. наук, доцент

Ю. Л. Поплавская

БНТУ, студентка

ЭКОНОМИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ИНВЕСТИЦИОННОГО СОТРУДНИЧЕСТВА БЕЛАРУСИ С ЗАРУБЕЖНЫМИ СТРАНАМИ

Привлечение иностранного капитала в экономику страны является важной задачей и преследует долговременные цели создания социально ориентированного общества, которое характеризует-

ся высоким качеством жизни населения. Как показывает мировой опыт, прямые иностранные инвестиции (ПИИ) являются наиболее прибыльными и эффективными. С их приходом страна-реципиент получает значительные объемы практических навыков и управленческого мастерства, информацию о самых новых и уникальных научных разработках и технологиях, дополнительные ресурсы, квалифицированный труд. В мировой практике выделяют три основные формы инвестирования: прямые или реальные инвестиции; портфельные или финансовые инвестиции; среднесрочные и долгосрочные международные кредиты и займы.

Проблема привлечения иностранных инвестиций является весьма актуальной для Республики Беларусь. В стране постоянно ведется работа по улучшению условий инвестирования. Способствует этому ряд обстоятельств: выгодное экономико-географическое положение, развитая инфраструктура, наличие квалифицированной рабочей силы. За последние годы в стране наблюдается износ основных средств большинства предприятий страны, что делает необходимым поиск инвесторов, которые будут иметь долгосрочный интерес к хозяйственной деятельности в Беларуси.

В Республике Беларусь ведется активная политическая и экономическая деятельность по привлечению иностранных инвестиций. Программой деятельности правительства на 2011–2015 годы об инвестиционной политике предусмотрен рост объема привлечения прямых иностранных инвестиций на чистой основе до 7–7,5 млрд долл. в 2015 г. Также предусмотрено:

- увеличение в 2015 г. по сравнению с 2010 г. объема инвестиций в основной капитал в 1,9–1,97 раза;
- кардинальное изменение структуры инвестиций. Приоритетными станут средства производства (машины, оборудование, технологии), экспортоориентированные и импортозамещающие проекты, обеспечивающие повышение технологического уровня производств, создание и модернизацию высокопроизводительных рабочих мест.

За 2011 г. в реальный сектор экономики (без учета банков) иностранные инвесторы вложили 18,9 млрд долл. США инвестиций, что в 2,1 раза больше, чем за 2010 г. (9,085 млрд долл.). Основными инвесторами организаций республики были субъекты хозяйствования России (50 %), Великобритании (23,3 %), Кипра (6,6 %), Австрии (5,1 %). Объем накопленных ПИИ в Беларуси на 1 января 2011 г. вырос до 9,847 млрд долл., что составляет 1 039 долл. в расчете на душу населения. Вместе с тем последний пока-

затель по-прежнему в несколько раз ниже аналогичных показателей стран Центральной и Восточной Европы.

Зарубежный опыт показывает, что привнесение иностранным капиталом технологий в ряд стран привело к созданию собственных передовых технологий в этих странах. Страны-доноры получают возможность проникнуть в новые для себя отрасли и сферы, рассредоточить свой капитал между различными сферами. Например, ПИИ в некоторые отрасли промышленности в Малайзии, Филиппинах, Индонезии и Таиланде трансформировали структуры экономик и изменили их специализации — от экспортеров сельскохозяйственной продукции и минерального сырья до крупных производителей и экспортеров, преимущественно готовой промышленной продукции.

Наиболее ярким примером, когда изменение инвестиционной политики страны приводило к укреплению позиций в мировой экономике, является Китай. В начале, большое распространение получили свободные экономические зоны, что моментально способствовало увеличению притока иностранного капитала. Можно констатировать, что централизованная планово-командная экономика не способна обеспечить желаемый рост экономики. Исходя из этого, следующим шагом была цепь рыночных реформ. Иностранные инвестиции заметно преобразили внешнеэкономическую деятельность Китая, что позволило стране создать широкую программу экспорта. Через двадцать лет после начала экономических реформ Китай стал одним из крупнейших импортеров иностранного капитала, что говорит о росте доверия иностранных инвесторов Китаю. Одновременно Китай сам стал важным экспортером на международном рынке капитала. Сейчас китайские государственные и негосударственные предприятия имеют инвестиции почти во всех странах мира.

Кредитно-инвестиционные отношения Республики Беларусь с Китаем развиваются весьма успешно. Согласно статистическим данным за 2003–2011 гг. в экономику Беларуси поступило китайских инвестиций на сумму более 300 млн долл. США. Беларусь совместно с китайскими компаниями в настоящее время реализует около 20 крупных проектов на сумму 5,5 млрд долл. Существенными являются проекты в энергетической отрасли, например модернизация ТЭЦ-2 в Минске, успешно реализуется проект Минской ТЭЦ-5. В 2011 г. началась реализация проектов по строительству Березовской и Лукомльской ГРЭС. Подписаны кредитные соглашения по финансированию проектов строительства транспортной системы Минска, участка автомобильной дороги М5, целлюлозного завода. Республика Беларусь заинтересована в дальнейшем сотруд-

ничестве с Китаем, привлечении его инвестиций и создании долгосрочных отношений.

Важным фактором, влияющим на объем импортируемых инвестиций, является рейтинг страны в международных рейтинговых агентствах. В ноябре 2011 г. агентство Standard&Poor's перевело Беларусь и банковский сектор в группу стран с наибольшими экономическими рисками наряду с Грецией и Вьетнамом. Агентство объясняло свои действия тем, что страна подвергается исключительно высокому риску возникновения экономических дисбалансов, исключительно высокому кредитному риску в экономике и очень высокому риску нарушения экономической устойчивости.

Таким образом, перед правительством страны стоит задача за текущее пятилетие произвести улучшение инвестиционного климата, снизить риски и повысить доверие зарубежных партнеров к инвестированию в Республику Беларусь. Чтобы достигнуть поставленных целей, целесообразно развитие лизинга, облигационных займов, фондового рынка, повышение эффективности инвестиционной сферы за счет собственных инвестиций в инновации и ресурсосберегающие технологии, улучшение качества бизнес-планирования инвестиционных проектов, дальнейшее сокращение незавершенного строительства, дальнейшая де бюрократизация инвестиционной деятельности, повышение эффективности и создание свободных экономических зон. Использование мирового опыта, организация деятельности в соответствии с Инвестиционным кодексом, совершенствование производственных отраслей, предоставление иностранным и совместным предприятиям льгот и преференций, стабилизация макроэкономической ситуации в стране, либерализация экономики — все эти факторы помогут экономике стать менее инвестиционно-рискованной и более привлекательной для иностранных инвесторов.

Список использованных источников

1. Об утверждении Программы деятельности правительства Республики Беларусь на 2011–2015 годы: постановление Совета Министров Республики Беларусь от 18 февраля 2011 г. № 216.
2. Национальный статистический комитет Республики Беларусь [Электронный ресурс]. — Режим доступа: http://belstat.gov.by/homep/ru/indicators/doclad/2012_1/12
3. Республика Беларусь — кредитный рейтинг [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <http://www.standardandpoors.com/ratings/articles/ru/ru/?articleType=HTML&assetID=1245321630375>

С. В. Дадалко

БНТУ, канд. экон. наук, доцент

В. А. Романова

БНТУ, студентка

ПОВЫШЕНИЕ ЭФФЕКТИВНОСТИ ЭКСПОРТА УСЛУГ В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ

Вторая половина XX — начало XXI в. характеризуются многими важными явлениями и тенденциями в жизни общества и экономики стран мира. Одним из самых значимых течений нашего времени можно назвать феноменально бурное расширение сферы услуг. Степень развития сферы услуг стала выступать критериальным признаком развитости общества. В настоящее время страна не может быть отнесена к развитым странам мира, если в ее сфере услуг создается меньше 60 % ВВП [1].

В то же время экспорт услуг является одним из главных факторов, оказывающих значительное влияние на развитие и формирование конкурентоспособной, эффективной национальной экономики, при этом под экспортом услуг понимается оказание услуги иностранному гражданину, даже если он находится на таможенной территории, что определяет актуальность данной проблемы.

Мировой рынок услуг в настоящее время развивается очень динамично, объем экспорта услуг за 2010 г. оценивается в 3,7 трлн долл. США [2]. Следует отметить, что эта цифра является заниженной, так как очень часто услуги предоставляются в контексте с товарами и поэтому в статистических сборниках представляются как товары. По данным за 2011 г. он составил около 4 трлн долл. США. Положительное сальдо в торговле услугами характерно для развитых стран (иногда для стран с переходной экономикой), которые составляют примерно 70 % всего рынка услуг. У развивающихся стран наблюдается отрицательное сальдо во внешней торговле услугами. В таблице приведена динамика изменения мирового экспорта услуг за 1990–2010 г.

Таблица

Экспорт услуг, млрд долл. США, % [2]

Страны	1990 г.		2000 г.		2005 г.		2008 г.		2009 г.		2010 г.	
Мир	827	100%	1532	100%	2564	100%	3910	100%	3455	100%	3765	100%
Развив.	145	17,5%	320	20,9%	558	21,8%	889	22,7%	810	23,5%	952	25,3%
Развивые	670	81%	1156	75,5%	1877	73,2%	2777	80,4%	2420	70%	2650	70,4%
Перех. эк.	12	1,45%	56	3,65%	129	5%	244	6,2%	225	6,5%	163	4,3%
Беларусь	—	—	1	0,06%	2,1	0,08%	4,26	0,11%	3,5	0,1%	4,5	0,12%

Данные таблицы отражают тенденцию доминирования на рынке услуг развитых стран, в первую очередь США, Великобритании, Германии, Франции. Это связано с тем, что для развития и поддержания сферы услуг необходима зрелая экономика, высокий уровень жизни и повышенный спрос на услуги.

В соответствии с «Руководством по составлению платежного баланса» МВФ в состав торгуемых услуг входят: транспорт (пассажирский, грузовой), поездки (деловые, личные), связь, строительство, страхование, финансовые услуги, компьютерные и информационные услуги, роялти или лицензионные платежи, другие бизнес услуги.

Около половины всего рынка услуг занимают транспорт и поездки, что свидетельствует о значимости данных услуг для мирового сообщества.

В настоящее время экономика Республики Беларусь носит ярко выраженный транзитивный характер, что способствует развитию сферы услуг. За 2010 г. экспорт услуг в Беларуси составил 4,48 млрд долл. США, а импорт — 2,79 млрд долл. США. В отличие от развивающихся стран сальдо внешней торговли услугами у Беларуси положительное и составляет 1,69 млрд долл. США по данным на 2010 г., что позволяет частично компенсировать отрицательное сальдо внешней торговли товарами [3].

Основной статьёй экспорта являются автомобильные, железнодорожные, воздушные, морские перевозки и услуги трубопровода. На них приходится две трети экспорта услуг. Остальной экспорт приходится на туристические услуги, услуги связи, компьютерные и строительные услуги. В настоящее время эти услуги активно развиваются и имеют существенный потенциал для роста.

Транспортные, строительные и компьютерные услуги развиваются несколько быстрее, чем другие услуги. По данным за 2011 г. экспорт транспортных услуг в Беларуси вырос на 17,5 % и составил 2 млрд 303,7 млн долл. США, экспорт строительных услуг увеличился в 1,9 раза (до 127 млн долл. США), экспорт компьютерных и информационных услуг вырос на 40,1 % и составил 157 млн долл. США [4].

Большое внимание со стороны правительства уделяется проблемам развития международного туризма. Начало решению этих проблем положило принятие Национальной программы развития туризма в Республике Беларусь на 2006–2010 г. от 24.08.2005 г. На данном этапе развития этой отрасли выделяется материальные средства, в первую очередь для улучшения инфраструктуры и развития перспективных видов туризма для нашей страны: «зеленого», агроэкотуризма и военно-исторического туризма.

Некоторые виды услуг развиты слабо, чтобы занимать значительную долю рынка услуг и быть конкурентоспособными на нем.

Среди таких услуг в Беларуси можно выделить образовательные, имеющие огромный потенциал, и финансовые, которые хоть и являются весьма перспективным направлением, но развиваются достаточно медленными темпами. Исследования показали, что по результатам 2010 г. экспорт финансовых услуг вырос по сравнению с 2009 г. на 32,2 % и составил 11,9 млн долл. США. Увеличения экспорта финансовых услуг можно добиться благодаря открытию филиалов за границей, что может привлечь инвестиции и иностранную валюту в страну. К примеру, ОАО «АСБ Беларусбанк» уже имеет свое представительство в Китае, приносящее денежные доходы в государственный бюджет.

Дальнейшее развитие и повышение эффективности экспорта услуг заложено в Программе социально-экономического развития Республики Беларусь на 2011–2015 гг. от 11.04.2011 г. № 136, утвержденной Указом Президента Республики Беларусь. Согласно Программе основной целью социально-экономического развития Республики Беларусь на 2011–2015 гг. является рост благосостояния и улучшение условий жизни населения на основе совершенствования социально-экономических отношений, инновационного развития и повышения конкурентоспособности национальной экономики. Опережающее развитие получит сфера услуг, что обуславливается, с одной стороны, мировыми тенденциями развития, а с другой — услуги в 2–3 раза менее энерго- и материалоемкие, некапиталоемкие по сравнению с выпуском товаров. В качестве целевого индикатора предусматривается повышение доли услуг в ВВП с 40,3 до 50 % [5].

Для повышения эффективности экспорта услуг государством создаются благоприятные условия, которые в недалеком будущем смогут помочь национальному экспорту услуг занять более значимое место на мировом рынке услуг.

Список использованных источников

1. Сфера услуг в современном обществе : учеб. пособие / под ред. Т.Д. Бурменко. — Иркутск : БГУЭП, 2004. — 281с.
2. Unctadstat [Электронный ресурс]. — Режим доступа URL: <http://unctadstat.unctad.org/>. — Дата доступа: 20.02.2012.
3. Министерство иностранных дел Республики Беларусь [Электронный ресурс]. — Режим доступа URL: <http://www.mfa.gov.by/export/>. — Дата доступа: 18.02.2012.
4. Информационный портал [Электронный ресурс.] — Режим доступа: <http://news.open.by/economics>. — Дата доступа: 21.02.2012.
5. Министерство экономики Республики Беларусь [Электронный ресурс]. — Режим доступа : http://www.economy.gov.by/ru/macroeconomy/programma_soc_econom_razvitia. — Дата доступа: 20.02.2012.

Л. Ф. Догиль
БНТУ, д-р экон. наук, профессор
Н. В. Хорошун
Белгоспищепром,
нач. отдела капит. строительства и инвестиций

К ВОПРОСУ ФОРМИРОВАНИЯ ИНТЕГРИРОВАННЫХ МАРКЕТИНГОВЫХ КОММУНИКАЦИЙ НА ПРЕДПРИЯТИЯХ ВИНОДЕЛЬЧЕСКОЙ ОТРАСЛИ РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ

Переход к рыночным отношениям обусловил необходимость применения новых форм управления производством и реализацией продукции. Действенным инструментом решения этой задачи выступает управление маркетинговыми коммуникациями, которые обеспечивают доведение информации о продукте на всех этапах: перед продажей, в момент покупки, во время и по завершению процесса потребления.

Винодельческая отрасль страны составляет более 17 % в общей отраслевой структуре продукции пищевой промышленности. Ассортимент выпускаемой продукции: вина плодовые, плодовые крепленые ординарные, плодовые особые; вина виноградные; напитки винные (плодовые и виноградные); коньяк, коньячные напитки; бренди и настойки горькие.

Развитие виноделия страны не может быть эффективным без реализации товаропроизводителями концепции маркетинга и интегрированных маркетинговых коммуникаций. Обследование управленческих структур винодельческих предприятий позволило выявить тот факт, что только у половины из них имеется в управленческой структуре отдел маркетинга, обособленный или интегрированный. Только десятая часть предприятий имеет в штатном расписании должность маркетинг-директора. Всю маркетинговую политику предприятия разрабатывает и координирует, как правило, коммерческий директор.

Результаты анкетирования руководителей и специалистов предприятий винодельческой отрасли позволили выявить существующие проблемы, имеющие место в планировании и организации их маркетинговой деятельности. По мнению 75 % опрошенных, комплекс маркетинга их предприятия является малоэффективным, более того — 12,5 % считает его неэффективным, только 10 % отметили эффективность собственной маркетинговой политики предприятия.

Трудности с продажами продукции предприятий винодельческой отрасли выражаются в следующем:

- проблема неплатежей за реализованную продукцию;
- вмешательство государственных органов управления в решения предприятий относительно производства и реализации продукции;
- низкая эффективность производства, выливающаяся в высокую себестоимость продукции;
- улучшение качества продукции, товарного вида, этикетки и упаковки;
- невысокая эффективность переработки сырья;
- низкая рентабельность реализационной сферы самих предприятий винодельческой отрасли;
- психологическая неподготовленность руководителей многих предприятий к деятельности в современных условиях, отсутствие у них предприимчивости и навыков организации и ведения эффективной коммерческой деятельности.

Интенсификация продаж продукции предприятий винодельческой отрасли может быть достигнута за счет эффективности управления интегрированными маркетинговыми коммуникациями. В свою очередь управление ими начинается со стратегического решения руководства предприятия, которое должно приниматься только на основе взвешенного анализа ситуации в отрасли и в рыночном сегменте.

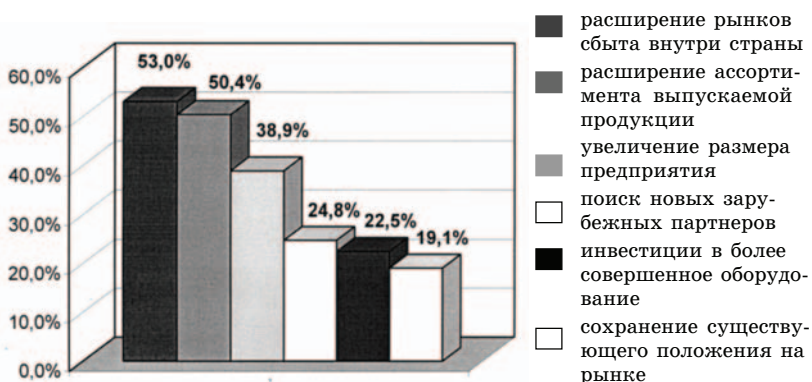


Рис. 1. Приоритеты развития винодельческих предприятий Республики Беларусь (по результатам опроса руководителей предприятий)

Своевременный анализ слабых и сильных сторон винодельческого предприятия позволяет сориентироваться и взвесить его внутренние резервы, внешние возможности и угрозы. Проведенные нами

исследования фиксируют достаточно высокий процент предприятий, в планы которых входят стратегии развития, а не выживания в нынешних условиях (рис. 1).

Данные рисунка 1 свидетельствуют, что расширить рынки продаж своей продукции в рамках всей страны планируют 53,0 % руководителей винодельческих предприятий, более половины настроены увеличить ассортимент выпускаемой продукции, а 40 % опрошенных предполагают дальше развивать производственные мощности и масштабы хозяйственной деятельности. Инвестировать в развитие новых технологий на своих предприятиях планируют более 20 % руководителей. Руководители 25 % винодельческих предприятий полагают заняться поиском новых зарубежных партнеров по поставке вин и виноматериалов.

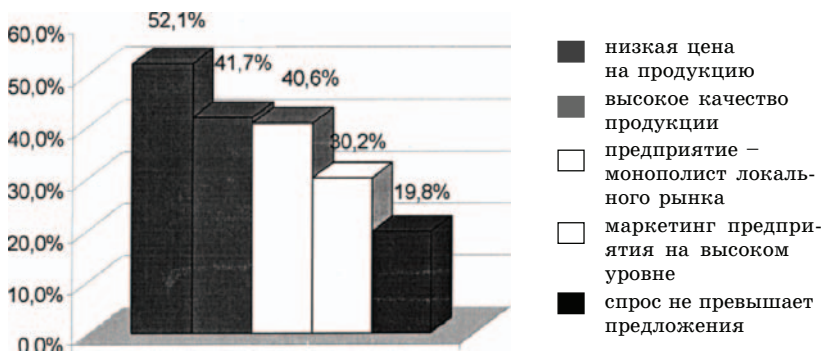


Рис. 2. Оценка руководителями предприятий винодельческой отрасли факторов конкурентоспособности продукции

Можно прогнозировать, что поиск путей позиционирования для комплекса интегрированных маркетинговых коммуникаций винодельческих предприятий будет связан с проблемой поиска конкурентных преимуществ производимой продукции. Данные свидетельствуют, что отечественные производители подвержены стереотипам оценок этих преимуществ (рис. 2). В настоящее время основной акцент делается на качество и цену. Анализ публикаций СМИ показывает, что более 80 % информационных материалов среди других аргументов содержат такие однообразные, как ценовая скидка; самые низкие цены; цены ниже, чем у конкурентов; оптимальное сочетание цены и качества; разумные цены и т. д.

Данные анализа подтверждают анкетные опросы. Более половины опрошенных руководителей и специалистов предприятий винодельческой отрасли уверены в том, что цена и качество по-прежнему являются действительно определяющими спрос на их

продукцию. Ссылка на монополизм (более 40 %) или на превышение спроса над предложением (порядка 20 %) свидетельствуют об отсутствии у руководства мотивации к применению современной концепции маркетинга и интегрированных маркетинговых коммуникаций.

В. Н. Дорошко
БТЭУПК, студент

КОНКУРЕНЦИЯ В ФОРМАТЕ CR (CORPORATIVE RESPONSIBILITY) И BTC (BUSINESS TO CONSUMER)

Интеграционные процессы, глобализация, кризисы и катастрофы — все эти явления выступают закономерными элементами развития социума и нашей планеты в целом. Без них невозможно прогрессивное развитие человечества, так как старое должно замещаться новым.

Современный рынок можно охарактеризовать как вежу «большого передела мира»: лидирующие позиции занимает сегмент стран, ранее относимых ко второму эшелону прогресса (Китай, Индия, Сингапур, Россия). Глубинные кризисные процессы, наблюдаемые в экономиках стран первого порядка вынуждают инвесторов искать новые объекты, рынки, а также целые системные союзы.

Рынок как система имеет уникальную характеристику, именуемую «дилемма множества в пространстве» — индивиду присущи бесконечно растущие потребности, но пространственные границы рынка наступают гораздо быстрее изыскиваемых внутрисистемных ресурсов.

Оценка современных концепций социального партнерства, корпоративной ответственности позволяет сделать вывод о «зашифрованном деструктивном меркантилизме», то есть под предлогом партнерства оказывается способ решения сугубо индивидуальных целей стороны, а при возможности и ослабление противоположной стороны с последующим приведением к ее недееспособности.

Такой инструмент представляет собой сложное системное образование, состоящее из ряда ядер-функций (управление, исполнение, прогнозирование, контроль); собственно исполнителей; периферийных участников-координаторов, осуществляющих корректировку деятельности исполнителей и информационное обеспечение системы.

В условиях формирования новой волны финансового кризиса эти форматы могут помочь смягчить пиковый эффект потери стабильности системы, но могут и способствовать активации аутсай-

дерской периферии рынка с целью ослабления сильных игроков системы. Для этого система выстраивает фронтальную защиту периферии.

Графически механизм защиты от аутсайдерского воздействия можно представить следующим образом:



В фазе рыночных отношений, именуемых «авангардный прогрессив», выделились два самостоятельных концептуальных аттрактива, затем перешедших в разряд самостоятельных инструментов: *corporativeresponsibility* (CR) — корпоративная ответственность ведения бизнеса, *businessstoconsumer* (BTC) — бизнес для потребителя.

Интерес представляет двойственность природы отношений формата CR и BTC: с одной стороны, они способствуют развитию конструктивного диалога между бизнесом и потребителем, а с другой — легальный инструмент реализации меркантильных целей, а также проведения характерных мероприятий по вытеснению определенных игроков с рынка через оперативное информационное обеспечение определенной группы участников системы рыночных отношений.

Одновременно практически безупречно реализуется постулат «социально ответственный бизнес», от которого на первый взгляд выигрывают обе стороны: покупатель и продавец. При более детальном анализе выявляются негативные монопольные образования сильных игроков рынка, которые могут позволить себе финансирование проектов «социального ответственного бизнеса», лоббирование своих интересов в законодательных институтах (в т. ч. сугубо меркантильные цели корпорации).

Формат BTC предполагает помимо взаимовыгодного сотрудничества продавца и покупателя, конструктивного информационного обмена, также сегментацию рынка преимущественно на микроуровне для снижения напряженности рыночной ситуации и минимизации финансовых ресурсов, отвлекаемых на информационное соперничество.

Итогом становится формирование монопольных союзов, действующих на строго ограниченном сегменте рынка, а новые игро-

ки по понятным причинам имеют ничтожные шансы на внедрение в системное пространство рынка и даже часто нелегальными инструментами. И все это строго в рамках действующего законодательства стран, юридически признавших конкуренцию в формате CR и ВТС.

Список использованных источников

1. Материалы CR-академии (Великобритания, Лондон). [Электронный ресурс]. — Режим доступа: www.bitc.org.uk/big societyconsultation
2. Официальный сайт академии: www.bitc.org.uk/big societyconsultation

Е. Д Дубина
БГЭУ, студентка

ТЕНДЕНЦИИ И НАПРАВЛЕНИЯ РАЗВИТИЯ МЕЖДУНАРОДНЫХ КОМПАНИЙ В БЕЛАРУСИ В УСЛОВИЯХ ГЛОБАЛИЗАЦИИ

В настоящее время одним из основных направлений развития современного мира является глобализация, транснационализация и интернационализации мировой экономики. Основной движущей силой глобализации стали транснациональные корпорации. Транснациональные корпорации сегодня это примерно 60 тыс. материнских компаний и более 500 тыс. их зарубежных филиалов. Они контролируют до половины мирового промышленного производства, более 60 % международной торговли, примерно 80 % лицензий и патентов на технологии, новую технику и ноу-хау, почти 90 % прямых зарубежных инвестиций, объем произведенной продукции ежегодно превышает 6 трлн долл., занято 73 млн сотрудников — каждый 10-й занятый в мире [1].

Каждый год публикуется список, состоящий из 500 крупнейших корпораций, имеющих в целом значительное влияние на глобальную экономику. В 2011 г. список возглавила торговая компания «Wal-MartStores». Из 500 самых мощных международных компаний 85 контролируют 75 % всех заграничных инвестиций. Эти 500 гигантов реализуют 82 % всей произведенной электроники и химии, 96 % фармацевтики, 77 % продукции машиностроения [1].

Международные корпорации своей деятельностью оказывают воздействие как на страны базирования, так и на принимающие страны. В их влиянии можно выделить положительные и отрицательные аспекты.

Основные причины негативного отношения к ТНК в странах базирования: 1. вместе с производством за рубеж переносится часть рабочих мест, которые теряются для трудящихся в стране базиро-

вания; 2. уводятся от налогообложения часть прибыли, в результате эти налоги не попадают в бюджет и не могут использоваться для финансирования социальных и других общественно значимых программ в стране базирования.

Влияние ТНК на принимающую страну неоднозначно. Выделим положительные факторы: 1. ТНК служат важнейшим средством передачи новых технологий, распространения информации о новых продуктах, способствуют ускорению процессов инноваций; 2. положительно их влияние и на рынок труда: снижается уровень безработицы и повышается уровень заработной платы и квалификация рабочих филиалов компаний; 3. приток иностранных капиталовложений способствует развитию внутрирегиональной торговли, поскольку значительную часть своих потребностей в материалах, комплектующих и оборудовании филиалы иностранных компаний удовлетворяют за счет импорта из страны-инвестора; 4. ТНК повышают степень конкурентоспособности национальных рынков; 5. осуществляя прямые зарубежные инвестиции, ТНК перемещают через национальные границы крупные производственные ресурсы. ТНК способствуют более эффективному размещению мировых факторов производства и, как следствие, росту производства в мире; 6. ТНК улучшают технологические процессы.

Основные отрицательные черты воздействия ТНК корпораций на экономику принимающей страны: 1. нарушение законодательства стран пребывания, укрывание доходов от налогообложения путем перекачивания их из одной страны в другую; 2. монополизация рынка; 3. экологические проблемы, связанные с опасностью превращения принимающей страны в место сброса устаревших и экологически опасных технологий и продуктов; 4. международные корпорации могут организовать давление на правительство принимающей страны и вовлечь ее в конфронтацию.

Перспективы дальнейшего развития экономики Республики Беларусь, ее совокупный инвестиционный и экспортный потенциал, конкурентоспособность и повышение жизненного уровня населения всецело зависят от степени сотрудничества нашей страны с ТНК. В Беларуси для оптимизации товарной структуры внешней торговли нужны серьезные капиталовложения. Собственных средств недостаточно. В 2011 г. в реальный сектор экономики Беларуси поступило около 6,5 млрд долл. иностранных инвестиций — в 1,3 раза больше чем в 2010 г.

В настоящее время в Беларуси ведут деятельность многие филиалы международных организаций: ТНК-ВР, который владеет пакетом акций Мозырского нефтеперерабатывающего завода, Кока-Кола, которая имеет свое производство газированных напитков и осуществляет инвестирование в различные мероприятия в Респуб-

лике Беларусь, MAZ-MAN, который представляет собой отечественного MAZa и немецкого MAN по производству различной техники, McDonalds, Славнефть, Газпром, Лукойл, Сбербанк, Данон, Хенкель групп, Люфтганза и др. Но количество иностранных предприятий в Республике Беларусь растет с каждым годом и примером этого может служить компания MuzzBuzzFranchising, которая в течение ближайших лет планирует разместить у нас 100–150 кофеен.

Большое влияние международные компании оказывают на развитие научно-технической и инновационной деятельности в Республике Беларусь. По данным Белстата инвестиции международных компаний в НИОКР Беларуси в 2010 г. составили 886,7 млн долл. США. Следующее положительное влияние на экономику Республики Беларусь международные компании оказывают в сфере занятости населения. Люди, занятые в иностранных компаниях, представляют немалое количество из числа всех занятых. В 2010 г. количество работающих на международных компании составляло 5,7 % от общего числа занятых (268,1 тыс. чел.). Выводом из анализа всех влияний международных компаний на отечественную экономику может быть необходимость дальнейшего привлечения иностранных инвесторов, так как очевидно преобладание положительных эффектов над отрицательными.

Инвестиционная привлекательность Беларуси: географическое положение; транспортная и телекоммуникационная инфраструктура; квалификация и дешевизна рабочей силы; наличие научных кадров. Сферы экономики, привлекающие иностранные инвестиции: пищевая промышленность (в основном пищевкусовая); деревообработка; сфера питания; транспорт (погрузочно-разгрузочные и транспортно-экспедиционные работы и услуги); химическая промышленность. Создание в Республике Беларусь благоприятных условий для привлечения ТНК и формирования инвестиционного климата — один из важных факторов роста экономики страны. Всемирный банк 20 октября опубликовал восьмой ежегодный отчет «Ведение бизнеса-2012». По результатам исследования Беларусь заняла 69-е место из 183 стран мира.

Предложения по повышению привлекательности страны: 1. либерализация условий осуществления экономической деятельности, так как это приведет к привлечению новых иностранных компаний и развитию старых; 2. устранение излишнего вмешательства государственных органов в деятельность субъектов хозяйствования, что скажется в производстве более высококачественной и инновационной продукции; 3. упразднение необоснованных административных барьеров для развития бизнеса.

Результат: 1. увеличение количества инвесторов; 2. модернизация технической базы; 3. улучшение качества производимой продукции.

Список использованных источников

1. FortuneMagazine [Электронный ресурс]. — Режим доступа: http://money.cnn.com/magazines/fortune/global500/2009/full_list. — Дата доступа: 19.02.2012.
2. *Киреев, А.П.* Международная экономика : учеб. пособие : в 2 ч. / А.П. Киреев. — М. : Юрайт, Междунар. отношения, 2006. — Ч. 2: Международная макроэкономика: открытая экономика и макроэкономическое программирование. — 488 с.

А. Ю. Дубовик
БГЭУ, студентка

ПРОБЛЕМЫ ФИНАНСОВОЙ ГЛОБАЛИЗАЦИИ В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ

Понятие глобализации противоречиво и неоднозначно, как и отношение к самой глобализации. Это можно объяснить разнонаправленностью процессов, составляющих основу мировой экономики. Глобализация мирового хозяйства представляет собой объективный и закономерный процесс интернационализации мирохозяйственной деятельности, формирования глубокой взаимозависимости национальных экономик в результате интенсификации международного разделения и кооперации труда, либерализации экономики, ее широкой транснационализации. Вместе с тем необходимо учитывать, что в настоящее время этот процесс преимущественно субъективный, управляемый в своих интересах развитыми странами, часто в ущерб большинству остальных государств. Субъекты мировой экономики посредством распространения мифов о всеобщности, неизбежности и преимуществах глобализации делают участие развивающихся стран в этом процессе необходимым и безальтернативным. Глобальным развитием движет возможность получения глобальной ренты, причиной существования которой является монопольная власть на ресурсы и формирование мировых институтов развитыми странами, задающими направление современного развития мировой экономики. Однако формируемый таким образом глобальный рынок, по мнению автора, не в состоянии решить все проблемы современного мирового хозяйства.

Современный этап развития мирового хозяйства часто называют «финансономикой», подразумевая, что денежно-финансовый механизм играет главенствующую роль над всеми экономическими, хозяйственными и социальными процессами, над производством благ, доходов и их распределением. Безусловно, экономика всегда связана с финансовыми потоками, ее деятельность опосредствована финансами, финансовой системой и финансовой активностью. Причем именно во второй половине XX в. произошло подчинение

нефинансового хозяйственного сектора финансовому. В настоящее время финансовая сфера управляет реальным сектором экономики; в то же время она существует за его счет, базируется на производстве реальной стоимости, той стоимости, которая возникает в хозяйстве вместе с благом. Сегодня развитие и становление новой экономики на первый план экономического развития выводит высокие знаниеинтенсивные технологии, которые должны стать приоритетом глобального развития.

Чтобы приобщиться к достижениям мирового прогресса, активно включиться в процесс всесторонней глобализации, Республике Беларусь, которая является страной с переходной экономикой, необходимо органически вписаться в современную систему мирохозяйственных связей. Стратегия республики на международной экономической арене определяется ее положением в системе мировых хозяйственных связей. Однако постсоветские государства, к которым относится Беларусь, не могут конкурировать на равных с ведущими участниками глобальной интеграции и вынуждены приспособляться к ней на правах новобранцев. Поэтому актуальной задачей становится адаптация национально-хозяйственного комплекса Беларуси к процессу глобализации мировой экономики, чтобы наша страна смогла занять достойное место в мировом сообществе.

Однако в Республике Беларусь существует ряд проблем, препятствующих ее успешному приобщению к процессу глобализации и интеграции в систему мирохозяйственных связей:

1. После краха социалистической командно-административной системы ухудшилось экономическое положение большинства государств Содружества, причем в немалой степени вследствие разрыва хозяйственных связей, неурегулированности валютно-финансовых отношений, механизма расчетов и ценообразования.
2. Моральный и физический износ основных фондов большинства отраслей отечественной экономики, а также рост цен на энергоносители и сырье до мирового уровня снизили конкурентоспособность нашей продукции на мировом рынке вследствие высоких издержек производства вкупе с относительно низким качеством.
3. Высокий уровень технико-технологического отставания от более развитых стран, сокращению которого едва ли способствует «сбрасывание» технологий по мере их устаревания из этих стран в нашу республику.
4. При достаточном объеме подготовки высококвалифицированных кадров все чаще наблюдается такое явление, как «утечка мозгов», что значительно снижает трудовой потенциал Республики.

Финансовая глобализация является едва ли не главной движущей силой развития мировой экономики, уровень которой достиг определенной зрелости. Можно выделить следующие негативные аспекты, которые следует преодолеть Республике Беларусь на пути к финансовой глобализации:

1. Сложности в бюджетно-налоговой системе не позволяют без внешних ресурсов решать задачи не только финансирования дефицита государственного бюджета, но и макроэкономической стабилизации экономики республики.
2. Одна из острейших проблем взаимоотношений стран ближнего зарубежья — взаимные расчеты.
3. Значительный внешний долг, прежде всего международным финансовым организациям (Международный валютный фонд (МВФ), Мировой банк реконструкции и развития (МБРР), Европейский банк реконструкции и развития), который препятствует дальнейшему прогрессу.
4. Как следствие предыдущего пункта, страны с долговыми экономиками, к которым относится Беларусь, мало привлекательны для иностранных частных инвесторов. Они чаще всего неплатежеспособны из-за непосильной для них долговой нагрузки и хронически испытывают серьезные трудности в обслуживании своих долговых обязательств и допускают просрочки платежей.
5. Ограниченность инструментария денежно-кредитной политики и недостаточная степень развития национальных финансовых рынков.

В качестве способов преодоления вышеназванных проблем с целью приобщения к всемирному процессу глобализации в Республике Беларусь проведен ряд мероприятий, но необходимы преобразования по следующим направлениям:

1. Работа с международными финансовыми организациями по привлечению в республику финансовых ресурсов. Кредиты международных финансовых организаций являются источниками финансирования реформирования экономики, поддержания платежного баланса, осуществления структурной перестройки промышленности (путем финансирования инвестиционных проектов, предполагающих закупку современного оборудования и технологий, консультативного содействия), развития инфраструктуры (транспорта и коммуникаций) и энергетики, развития малого и среднего бизнеса, ускорения процессов приватизации. В масштабах экономики Беларуси именно средства, предоставленные международными финансовыми организациями, являются катализатором для инвестиционного и торгового сотрудничества нашей республики с Западом. Деловой и финан-

- совый мир развитых стран очень осторожен в выборе партнеров и практически не делает шагов до тех пор, пока МВФ и Всемирный банк не включат «зеленый свет», означающий, что страна прошла через определенные экономические трудности, вошла в режим рыночных отношений, что политический и финансовый риск в ней для западного инвестора приемлем.
2. В последнее десятилетие ключевое значение в Беларуси придается работе по приближению национальных стандартов к мировым требованиям качественных характеристик производимых товаров.
 3. Переход к последующему технологическому укладу, внедрение в производство новейших технологий, проведение НИОКР, заимствование позитивного опыта управления более развитых стран.
 4. Участие Беларуси в согласовании позиций стран по регулированию мирового рынка предполагает улучшение качества подготовки специалистов, ученых, экспертов, экономистов, способных отстаивать позиции своей страны и в то же время активно влиять на формирование согласованных решений.
 5. Переориентация существующей финансовой системы на сделки с ценными бумагами вместо традиционных банковских услуг, так как рынок капитала все больше отнимает посредническую функцию у банковской системы, которая еще больше смещается от традиционного банковского дела с его долгосрочными кредитами и многолетними отношениями с клиентами в сторону инвестиционного банкинга;
 6. Внедрение сложных финансовых инструментов, которые существенно изменят подход к управлению рисками;
 7. Появление на финансовых рынках Беларуси новых игроков, прежде всего хедж-фондов и фондов прямых инвестиций.
 8. Продолжение значительного укрепления реального курса рубля и улучшения внешнеторговой позиции;
 9. Необходимость Центрального банка в повышении прозрачности своих действий: начать публикацию отчетов по различным экономическим, в частности финансовым показателям, исследовательских работ, посвященных анализу этих показателей в Беларуси.

Национальный банк Республики Беларусь уже реагирует на вызовы финансовой глобализации. Так, он отмечает в своих документах высокую степень зависимости белорусской экономики от внешнеэкономических факторов. Центральный банк, как и правительство, разрабатывает варианты прогнозных расчетов состояния национальной экономики в зависимости от цен на нефть. Однако другим направлениям развития мировой экономики и мировых

финансовых рынков, в том числе оказывающим влияние на динамику цен на нефть и спрос на нее, уделяется гораздо меньше внимания.

Таким образом, расширение внешнеэкономических и финансовых связей Республики Беларусь является одной из ключевых проблем стабилизации и развития национальной экономики на современном этапе. Сегодня нужно найти эффективные методы преодоления негативных тенденций, препятствующих более тесному включению нашей страны в мировые экономические процессы, развитию финансовой и банковской сфер и приливу иностранных инвестиций в народное хозяйство, чтобы отстоять национальные интересы государства и с наименьшими потерями приспособиться к условиям постоянно изменяющегося и совершенствующегося глобального рынка.

А. П. Дурович

*Международный университет «МИТСО»,
д-р экон. наук, профессор*

Н. И. Гришко

БНТУ, канд. техн. наук, доцент

ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ МАРКЕТИНГА В УСЛОВИЯХ ГЛОБАЛИЗАЦИИ

К возникновению, а затем и усилению роли маркетинга в деятельности предприятий привело усложнение технологической, экономической и конкурентной среды. Маркетинг — результат развития рыночных отношений. Характер последних — совместно со спросом и предложением — всегда определял бизнес-ориентацию (направленность развития бизнеса, выраженная в базовых подходах функционирования предприятия и средствах достижения стоящих перед ним целей) субъектов предпринимательской деятельности.

В условиях глобализации бизнес не ограничивается национальным рынком. Процессы углубления международного разделения труда и глобализация мирового хозяйства, усиливающаяся экономическая интеграция ведут к интенсивному развитию глобального маркетинга как концепции деятельности предприятий при выходе на зарубежные рынки.

К важнейшим аспектам глобализации, оказывающих непосредственное влияние на содержание маркетинговой деятельности предприятий, следует отнести глобализацию рынков и глобализацию производства товаров.

Глобализация рынков означает объединение исторически и территориально отдаленных, независимых друг от друга национальных

рынков в единый глобальный рынок. Этому процессу способствует постепенное сближение вкусов, запросов и предпочтений потребителей из различных стран, а также деятельность транснациональных корпораций, предлагающих по всему миру, стандартизированную продукцию.

Глобализация производства товаров заключается в расширении производственной деятельности отдельных компаний по всему миру, в их стремлении приобретать факторы производства (рабочую силу, энергию, землю, капитал) в разных регионах, а также в приближении производства к потребителю. Подобным образом предприятия стремятся снизить издержки производства, повысить качество и функциональность своей продукции, получая существенные конкурентные преимущества.

Процессы глобализации рынков и производства товаров обусловили развитие глобального маркетинга — рыночной концепции управления предприятием, рассматривающей мировой рынок в качестве единого и предполагающей использование для его освоения унифицированных маркетинговых стратегий и инструментов.

Унификация маркетинговых стратегий обеспечивает возможность достижения планомерности и пропорциональности деятельности предприятия с учетом факторов внешней среды.

Унификация инструментов реализации маркетинговых стратегий обеспечивается путем разработки максимально стандартизированного комплекса маркетинга, представляющего собой набор маркетинговых элементов, которые используются предприятием для решения маркетинговых задач на целевом рынке. Каждый элемент комплекса маркетинга включает самостоятельную совокупность мероприятий, проведение которых формирует соответствующую, маркетинговую политику (товарную, ценовую, сбытовую, коммуникационную), направленную на практическую реализацию концепции глобального маркетинга на предприятии.

Использование глобального маркетинга характерно для деятельности крупных транснациональных корпораций, которые осуществляют маркетинговую деятельность в глобальном масштабе, рассматривая мировой рынок как единое целое. Лежащий в основе глобального маркетинга принцип «мыслить глобально, действовать локально» предполагает способность предприятий создавать стандартизированные товары, адаптируемые к условиям национальных рынков. Вместе с тем в конце XX в. сформировался иной взгляд на глобализацию фирм. Содержание новой теории: чем выше уровень глобализации, тем более открытой становится экономика каждой страны. На этой основе большое влияние на мировом рынке приобретают средние и малые предприятия. Их влияние обусловлено высокой гибкостью, то есть способностью быстро реагировать

на изменения рыночной ситуации. Эта гибкость позволяет им выживать в условиях глобальной конкуренции. В связи с этим многие крупные фирмы стали сокращать масштабы своих отраслей и функционируют как конфедерация небольших компаний, которые называются «прирожденными глобалистами». Они со дня своего появления уже работают на глобальный рынок. Обычно это фирмы по производству и реализации высокотехнологических продуктов.

Значение глобального маркетинга при подготовке специалистов экономико-управленческого профиля и студентов магистратуры необходимо рассматривать не только с позиций формирования у них общерыночных представлений, но в большей мере с точки зрения овладения проверенными практикой маркетинговыми стратегиями и инструментами ведущих мировых компаний. Практическое использование концепции глобального маркетинга повышает эффективность национальной экономики в условиях интернационализации рынков, являющейся, по сути, самостоятельной силой, имеющей ярко выраженную тенденцию к возрастанию. Она усиливается возрастающим значением внешнеэкономической деятельности для обеспечения эффективного функционирования национальной экономики Республики Беларусь.

И. И. Емельяненко, А. А. Рябцева
БГЭУ, студентки

ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТЬ ИНДИИ ДЛЯ ТНК

За последние два десятилетия Индия достаточно быстро улучшила свои экономические перспективы. В начале 1990-х гг. Индия была фактически изолирована от мировых рынков: ни изменения в мировой экономике не влияли на Индию, ни изменения в экономике Индии не влияли на мировую экономику. В 1991 г. суммарный объем иностранных инвестиций в Индии не превышал \$ 100 млн, а в 2009 г. составил \$ 23,2 млрд, в 2012 г. их объем может составить \$ 35 млрд. Из абсолютно незначительной на мировом рынке два десятилетия назад страны Индия постепенно превращается в одного из ключевых игроков мировой экономики.

Из поколения в поколение возможности, открытые для граждан страны, определялись жесткой социальной системой каст и местом человека в ней, определявшимся с рождения. Такая система не позволяла развивать благосостояние или предпринимательство до тех пор, пока не начала слабеть. Сегодня кастовые барьеры в крупнейших городах Индии практически рухнули. С экономической точки зрения результат стал настоящим преобразованием Индии.

Во многом благодаря рыночным реформам и ослаблению кастовой системы экономика Индии превратилась в сервисную. Индийские разработчики программного обеспечения сотрудничают с такими крупными корпорациями, как Accenture и IBM, аутсорсинговые профессионалы занимаются финансовой аналитикой деятельности крупнейших компаний с Уолл-стрит, а индийские производители медицинских препаратов, ранее не раз обвинявшиеся в копировании патентов американских и европейских компаний, сегодня сотрудничают с теми, кто ранее обвинял их в нарушении патентов.

Значительная часть долгосрочных экономических проблем Индии была вызвана политикой правительства, стремившегося построить полагающуюся только на собственные ресурсы экономику. В 1947 г. Индия стала независимым государством, первое правительство страны взяло курс на «самообеспечение», отказавшись от зарубежных инвестиций и импорта. В попытке построить самодостаточную экономику правительство Индии довело страну до положения экономической беспомощности и нищеты. Любые изменения к лучшему на общем фоне оставались практически незаметными до 1991 г., когда стремительно растущие цены на нефть нарушили и без того хрупкое равновесие платежного баланса. Это заставило правительство Индии отказаться от прежнего курса и начать поддерживать предпринимательство, торговлю и производство в стране. Одной из наиболее важных мер стало снижение тарифов на импорт, в начале 1990-х гг. достигавших 87–113 %. В 2010 г. таможенные пошлины на импортируемые товары составили менее 20 %. Еще одной проблемой развития предпринимательства в Индии был обмен валют, из-за которого работа в стране зарубежных профессионалов была невыгодной. После выравнивания курса валют зарубежные специалисты начали рассматривать Индию как выгодное место работы — во многом именно благодаря им страна переживает сегодня настоящую IT-революцию.

Важной правительственной инициативой в развитии бизнеса Индии стал отказ от всевозможных препятствий и барьеров на пути зарубежных корпораций. Так, в 1988 г. американская компания TexasInstruments, открывая подразделение в Индии, столкнулась с нелепыми требованиями со стороны местных властей. Дошло до того, что индийское Министерство коммуникаций отказалось выдать TexasInstruments разрешение на установку собственной спутниковой тарелки до тех пор, пока компания не разрешит находиться в центре спутниковой передачи данных TexasInstruments представителю правительства страны. В течение последнего десятилетия правительство Индии отказалось от подобных требований к иностранным компаниям, а стоимость передачи данных постепенно снизилась благодаря развертыванию оптоволоконных сетей [1].

В рейтинге LegatumProsperityIndex, оценивающем экономическую конкурентоспособность стран, Индия в 2009 г. заняла достойное место благодаря максимально упрощенной процедуре начала нового бизнеса. Для открытия собственного бизнеса в Индии предусмотрено 11 формальных процедур. Частные предприниматели могут осуществлять практически любую деятельность (исключая строительство железных дорог, атомных электростанций и открытия университетов). Гибкость современной экономической политики Индии привела к стремительному росту бизнеса и появлению в стране транснациональных корпораций. Сегодня в одном только Бангалоре функционируют отделения свыше 500 крупных зарубежных компаний.

Одним из ключевых источников дохода экономики страны стала ИТ-индустрия, оцениваемая профессионалами приблизительно в \$ 28 млрд. Кроме того, специалисты отмечают быстрый рост рынка телекоммуникаций — ежемесячный доход от новых подписок на телекоммуникационные сервисы составляет \$ 1,6 млн. По данным NextBillion в 2008 г. база подписчиков на разнообразные мобильные сервисы Индии составила 350 млн чел. — мобильная сеть в Индии стала второй по величине в мире после Китая, сместив США.

Индия — мировой лидер в аутсорсинге. Прибыль от аутсорсинговых операций в 2007 г. превысила \$ 25 млрд, а к концу 2010 г. выросла до \$ 60 млрд.

Хотя появление на индийском рынке таких крупных компаний, как Hewlett-Packard, Dell, IBM и Accenture можно считать успехом, фактически самым лучшим достижением является текущий тренд либерализации в экономике Индии. В 1991 г. торговля товарами и услугами по отношению к ВВП составляла 16 %, а к 2007 г. этот показатель вырос до 49 %.

Список крупнейших ТНК Индии в 2011 г. был составлен на основе товарооборота, доходов, численности работников и мировом уровне производительности. Крупнейшие компании, вошедшие в список: Nokia, VodafoneEssar, HewlettPackard, Samsung, LG, IBM [2].

Таким образом, Индия сделала большой «скачок» вперед в сфере международных отношений, особенно в сотрудничестве с крупнейшими транснациональными корпорациями мира. Правительство, изменив свою экономическую политику, смогло вывести страну из нищеты, сделав ее довольно влиятельным игроком на мировой экономической арене. Опыт Индии может использоваться во многих странах с переходной экономикой, поскольку он является отличным примером согласованных действий правительства и частных организаций.

Список использованных источников

1. Индия: страна новых бизнес-возможностей // LUXURYNET [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <http://www.luxury.net.ru/>. — Дата доступа: 10.03.2012.
2. List of top 10 MNC in India// Tech Blog India [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <http://www.ebaseseo.com/>. — Дата доступа: 13.03.2012.

Н. И. Камоцкая

*Международный университет «МИТСО»,
ст. преподаватель*

ЭНЕРГЕТИЧЕСКАЯ БЕЗОПАСНОСТЬ КАК ФАКТОР СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ РЕГИОНОВ

Безопасность — это состояние сложной системы, когда действие внешних и внутренних факторов не приводит к ухудшению системы или к невозможности ее функционирования и развития. Энергетическая безопасность является важнейшей составляющей национальной безопасности страны. Обеспечение национальной безопасности — одна из основных задач энергетической политики [1].

Энергетическая безопасность — это состояние защищенности страны, ее граждан, общества, государства, обслуживающей их экономики от угроз для надежного топливно- и энергообеспечения. Эти угрозы определяются как внешними (геополитическими, макроэкономическими, конъюнктурными) факторами, так и собственно состоянием и функционированием энергетического сектора страны.

Существуют разные подходы к пониманию энергетической безопасности среди ведущих субъектов мировой политики. Серьезной проблемой остается сложность, часто и невозможность доступа к энергетическим ресурсам со стороны слабых в экономическом отношении государств и их населения. Таким образом, существует как разница в понимании энергетической безопасности между странами, которые, в принципе, имеют постоянный доступ к использованию энергетических ресурсов, так и огромный разрыв между ними и теми, которые подобного доступа не имеют. Задачей системы энергетической безопасности должна стать не только гармонизация подходов ведущих стран, но и обеспечение недискриминационного доступа к энергетическим ресурсам всех стран.

Понятие «энергетическая безопасность» имеет достаточно непродолжительную историю. Оно стало популярным после введения нефтяного эмбарго в 1973 г. и трактовалось как энергетичес-

кая самодостаточность страны. Позднее возникла необходимость различать понятия «энергетическая независимость» и «энергобезопасность». Государство может быть одновременно зависимым и не быть уязвимым, если оно приобретает энергоресурсы за рубежом по устойчивым ценам и обеспечивает стабильность своих закупок наличием надежных контрактов и диверсификацией поставщиков. Но если страна сама производит энергоресурсы, используя устаревшие технологии и получая дорогую энергию, то она уязвима, хоть и не зависит от внешних поставщиков. В дальнейшем стали больше говорить о зависимости и уязвимости стран — экспортеров энергоресурсов — так называемой «голландской болезни», или нефтезависимости [2].

«Энергетическая безопасность рыночной экономики — это обеспеченность экономики топливно-энергетическими ресурсами по стоимости, при которой, с одной стороны, возможно воспроизводство в отраслях ТЭК, а с другой стороны, когда в основных отраслях национальной экономики производится положительная добавленная стоимость» [3]. По мнению В. И. Рясина, под энергетической безопасностью региона следует понимать характеристику топливно-энергетического комплекса региона, которая определяет способность данного комплекса на основе эффективного использования внутренних и внешних ресурсов обеспечивать надежное энергоснабжение субъектов хозяйственной деятельности и население без ущерба для экономической безопасности региона [4]. В. И. Рясин отмечает следующие основные ограничения, стоящие на пути реформирования отрасли, способные повлиять на энергетическую безопасность регионов:

- высокая энергоемкость экономики;
- необходимость реформы теплоснабжения и жилищно-коммунального хозяйства (ЖКХ);
- высокий износ основных средств; неудовлетворительный темп ввода новых мощностей;
- перекрестное субсидирование по видам потребителей;
- региональная дифференциация тарифов;
- неопределенность топливной базы электроэнергетики;
- недостаточная управляемость;
- высокие издержки операционной деятельности отрасли;
- неоптимальная загрузка электростанций.

Под энергетической безопасностью понимается такое состояние энергетических ресурсов, которое обеспечивает доступность, достаточность и обеспеченность их для реализации основных целевых характеристик функционирования и социально-экономического развития региона. По нашему мнению, данный подход следует

расширить с учетом процессов, происходящих в настоящее время в экономике. К основным процессам относим:

- интеграционные процессы как основа системного подхода к развитию энергетической инфраструктуры;
- процессы повышения качества и конкурентоспособность как составляющие экономического развития энергосистемы;
- инвестиционно-инновационные процессы опережающего развития базовых инфраструктур.

Состояние энергетических ресурсов оказывает решающее влияние на возможности экономического развития региона (рис. 1).



Рис. 1. Влияние энергетических ресурсов на развитие региона

Энергетическая безопасность региона в настоящее время определяется возможностями региона в межрегиональной интеграции хозяйственного и политического уровня, а также степенью развития энергетической инфраструктуры.

Следует различать прямую и косвенную энергетическую безопасность. Прямая энергетическая безопасность связана с воздействием энергоресурсов на деятельность социально-экономической системы. Косвенная энергетическая безопасность определяется техногенным влиянием энергетики на экологию и другие аспекты жизнедеятельности территории.

Функционирование и развитие энергетики наталкивается на ряд экологических проблем, угрожающих стать в последующие годы все более острыми, поскольку ТЭЖ является одним из основных источников загрязнения окружающей природной среды.

Вопросы негативного влияния энергетического комплекса на территорию в настоящее время рассматриваются через призму кон-

фликта интересов, что не совсем правильно при проектировании программ развития. Необходимо сформировать подход с позиции обеспечения долгосрочной стратегической выгоды и баланса интересов всех субъектов социально-экономической системы. Таким образом, энергетическая безопасность формируется в результате процесса взаимного воздействия энергетики и других субъектов экономики, проявляющегося в изменении целей и методов развития.

На энергетическую безопасность регионов влияют факторы: 1. которые могут быть устранены или локализованы в текущем и стратегическом периоде, то есть находятся непосредственно в области управления (энергодефицит, техногенные аварии, финансовые проблемы); 2. период управления которыми находится за временем стратегических программ (период гипотез) и управляемые лишь косвенно через концепции развития (ограниченность ресурсов, экологические проблемы и т. д.).

Важная задача управления энергетической безопасностью — создание системы, которая, непосредственно управляя первой группой факторов, способна учитывать и возможность влияния на вторую группу. Данное влияние осуществляется через научно-технический прогресс, поиск и разработку новых источников энергии и методов ее преобразования.

Энергетическая безопасность региона определяется рисками как общеэкономическими, так и специфическими, свойственными энергосфере. Энергетический комплекс, являясь частью социально-экономической системы, подвержен естественным, экономическим, управленческим и социально-политическим рискам. При этом для энергетики региона особую роль играют системные риски (рис. 2).



Рис. 2. Риски энергетической безопасности

Методика управления энергетической безопасностью региона будет заключаться в выявлении, оценке, производстве, использовании и наращивании энергетических ресурсов, а также развитии энергетической инфраструктуры (табл.).

Таблица

Этапы управления энергетической безопасностью

Этап управления	Содержание этапа
Выявление потребностей в энергоресурсах	Прогнозирование развития экономики Прогнозирование инноваций в экономике Баланс ТЭР
Оценка наличия энергоресурсов	Структуризация энергоресурсов Оценка ресурсной базы (запасы, генерация, транспортировка) Прогнозирование инноваций в энергетике
Оценка потенциала формирования энергоресурсов	Прогнозирование развития ресурсной базы Планирование развития ресурсной базы Проектирование развития ресурсной базы
Формирование энергоресурсов	Производство энергоресурсов Приобретение энергоресурсов
Использование энергоресурсов	Модернизация ресурсной базы энергоресурсов и экономики в целом Сбережение энергоресурсов
Развитие энергоресурсов	Инновации развития ресурсной базы Инвестиции развития ресурсной базы Интеграция энергоресурсов

Таким образом, в условиях единого государства в соседствующих регионах с экономически диспропорциональными энергетическими системами для повышения энергоэффективности объективно необходимо возникновение интеграционных процессов сглаживания и распределения естественных территориальных предпочтений.

Процесс формирования региональной энергетической политики состоит из нескольких этапов.

Первый этап — формирование энергетического потенциала. С учетом спроса и предложения экономических субъектов на микро-, мезо- и макроуровне проводится оценка потенциала энергоресурсов с точки зрения соблюдения интересов участников энергетической политики.

Второй этап — создание благоприятных условий, чтобы энергетический потенциал использовался в определенные сроки.

Третий этап — оценка эффективности использованного энергетического потенциала для всех участников энергетической политики.

Стратегическими ориентирами долгосрочной государственной энергетической политики являются энергетическая безопасность

(национальная безопасность в области энергетики), энергетическая эффективность, бюджетная эффективность и экологическая безопасность энергетики. Достижение указанных ориентиров, повышение управляемости процессом развития энергетики требуют формирования и осуществления основных взаимосвязанных составляющих государственной энергетической политики, обладающих своей направленностью, ответственностью, принципами и механизмами реализации, индикаторами результативности. К числу таких составляющих относятся недропользование и управление государственным фондом недр, развитие внутренних топливно-энергетических рынков, формирование рационального топливно-энергетического баланса, региональная и внешняя энергетические политики, социальная, научно-техническая и инновационная политики в энергетическом секторе.

Список использованных источников

1. www.rosteplo.ru
2. Международный механизм глобальной энергетической безопасности // http://unitednations.ru/articles_25_1162284255.html
3. *Грязнов, Л.* Тезисы по энергокризису / Л. Грязнов // www.cogeneration.ru/art/eff_energy/energy_crisys.html
4. *Рясин, В.И.* Энергетическая безопасность региона как системообразующий фактор экономической безопасности / В.И. Рясин // Вестник ИГЭУ. — 2005. — Вып. 2.

А. В. Карелина
БГЭУ, студентка

СОВРЕМЕННЫЕ ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ МЕЖДУНАРОДНОГО РЫНКА ИННОВАЦИЙ

Инновации являются естественной основой развития человечества, но в разные периоды они отличаются темпами роста, степенью локализации и типами развития. Интенсивный рост инноваций начался в Европе с начала XVIII в. Уже тогда от технологических сдвигов зависели динамика и качество роста в различных отраслях производства. Эта зависимость проявляется в интенсивном росте инвестиций в научные исследования и разработки, технологические и организационные инновации и повышении экономической отдачи от них; опережающей динамике высокотехнологичных отраслей промышленности и сферы услуг и возникновение новых видов экономической деятельности.

Технологический процесс в производстве ускоряется, сокращаются жизненные циклы продуктов и услуг, особенно сроки проведения исследований, разработки и внедрения инноваций (до меся-

цев). Происходят очевидные сдвиги в сторону инновационно-активных, динамично меняющихся отраслей, характеризующихся коротким жизненным циклом продукции.

Мировая наука все сильнее ориентируется на потребности экономики, в ее развитии отмечаются радикальные изменения, прежде всего связанные с повышением роли предпринимательского сектора, концентрацией исследований в высокотехнологичных отраслях и сфере услуг, трансформацией институциональных форм научной деятельности, приближением науки к производству и более эффективному воплощению научных результатов в продукты и услуги. Одновременно видоизменяются методология, инструментарий и организация науки.

С начала 90-х гг. XX в. процессы глобализации в научно-технической сфере вышли на новый уровень, в котором выделяют три основные детерминанты:

- исследование и использование технологий в глобальном масштабе;
- международное научно-технологическое сотрудничество;
- разработка и производство технологий в глобальном масштабе.

Большая часть новых технологий разрабатывается в индустриально развитых странах. В данный период общая стоимость технологий составляет около 60 % мирового валового продукта, что обуславливает значительные объемы продаж. Происходит изменение структуры рынка технологий, что связано с трансформацией целей и направлений научно-технического развития национальных экономик. С 90-х гг. XX в. бурное технологическое развитие наблюдается в сфере информационных услуг, телекоммуникаций, медицины и других сферах устойчивого развития, что значительно повлияло на повышение уровня и качества жизни человечества.

Современный рынок инноваций характеризуется жесткой конкуренцией, однако лидерами мировых инноваций остаются наиболее развитые страны так называемой «большой семерки», в том числе США и Япония, которые владеют 50 основными макротехнологиями и контролируют около 80 % этих рынков. С начала XXI в. высокими темпами наращивают экспорт высокотехнологичных услуг Китай и Корея. На рынке технологий в основном конкурируют между собой постиндустриальные страны, которые не заинтересованы в появлении новых участников рынка, но сегодня ряд показателей свидетельствует о том, что возникают новые центры инноваций, среди которых особого внимания заслуживают страны группы БРИК (Бразилия, Россия, Индия). Такой сдвиг можно объяснить: 1. мощным ростом инвестиций в научно-исследовательские и опытно-конструкторские работы стран Азии, который финанси-

руется в основном частным сектором; 2. глобализацией высшего образования, особенно в науке и инженерии.

Текущий темп роста инвестиций в НИОКР на рынках Азии, особенно Китая и Южной Кореи, определенно выше темпа роста на рынках стран «Большой семерки», подразумевая тенденцию к дальнейшему сближению абсолютного показателя инвестиций в инновации. Расходы на НИОКР в Китае выросли, в среднем больше чем на 20 % в год, когда инвестиции в НИОКР на рынках «Большой семерки» в среднем росли на 3,2 % ежегодно за этот период.

Амбициозные экономические планы стран БРИК предполагают, что дальнейшие инвестиции в исследования и инновации будут оставаться значительными. Такие инвестиции должны быть сопровождаемы резко растущим числом исследователей, что приведет к появлению новых технологий. Сегодня наблюдается тенденция увеличения отношения инвестиций в НИОКР к ВВП в Кореи и Японии. По оценкам большинства экспертов через 10–12 лет Китай по абсолютным цифрам ВВП догонит, возможно, и перегонит США. Полагают, что укреплению позиций азиатских гигантов способствуют не только государственное регулирование экономикой, но и мировоззренческие позиции, издавна преобладающие в Восточной философии.

Именно инновационные технологии станут одним из определяющих факторов, влияющих на формирование мировой экономики в начале третьего тысячелетия. Тот, кто будет обладать передовыми достижениями в инновационной области и сумеет эффективно использовать этот потенциал, займет доминирующее положение в мировой экономике.

Список использованных источников

1. *Яковец, Ю.В.* Инновации: теория, механизм, государственное регулирование : учеб. пособие / Ю.В. Яковец. — М. : РАГС, 2002.
2. *Gilman, D.* The New Geography of Global Innovation / Douglas Gilman. — Global Markets Institute, 2010.
3. *Сумина, О.М.* Развитие рынка технологических инноваций в процессе интернационализации науки и технологий / О.М. Сумина, Ю.Я. Ткачук // Маркетинг и менеджмент инноваций. — 2011. — № 2.
4. *Christopher, J.* Westland. Global Innovation Management (A Strategic Approach) / J. Christopher. — Macmillan, 2008.
5. Рынки инноваций // Экономика труда [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <http://laboureconomics.ru/neweconomics/127-innovation>. — Дата доступа: 16.03.2012.

ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ В УСЛОВИЯХ ГЛОБАЛИЗАЦИИ

В современных условиях качественно новым образом решается проблема развития национальных экономик в условиях глобализации, так как одной из отличительных особенностей функционирования мирового хозяйства второй половины XX в. является интенсивное развитие международных экономических отношений. Происходит расширение и углубление экономических отношений между странами, экономическими группировками. Эти процессы проявляются в углублении международного разделения труда, увеличении открытости национальных экономик, их переплетении и сближении, развитии и укреплении региональных международных структур. Это объясняет повышение интереса к проблеме развития белорусской экономики в условиях глобализации.

Республика Беларусь — малая страна с высокой степенью открытости экономики и зависимости от внешних источников сырьевых и топливно-энергетических ресурсов. Около 60 % ВВП связано с внешними рынками, что определяет высокую зависимость страны от мировых тенденций экономического развития. В результате возникает ряд внутренних и внешних угроз, большинство которых обусловлено экономическими причинами, а их предотвращение во многом зависит от состояния белорусской экономики.

Формирование и развитие рыночной экономики в Беларуси диктует необходимость установления более тесных взаимовыгодных связей с другими государствами, активно включиться в процессы международной экономической интеграции и глобализации. Сегодня Беларусь тесно сотрудничает с МВФ, Всемирным банком, ЕБРР, ООН, прилагает немало усилий для вступления в ВТО.

Однако среди политиков и ученых отсутствует единое мнение по поводу интеграционной политики Беларуси, поскольку любые изменения влекут как положительные, так и отрицательные последствия. Перед страной стоит задача совершить интеграцию в мировую экономику, избежав негативных последствий глобализации. Для этого Беларуси необходимо повысить авторитет на мировой арене, провести изменения в политике защиты прав собственности, усовершенствование денежно-кредитной системы.

Рассмотрим основные тенденциями развития экономики Беларуси в условиях глобализации.

1. Дальнейшее совершенствование информационных технологий, предусматривающее:

- совершенствование законодательства и системы государственного регулирования в сфере информационных и коммуникационных технологий;
- обеспечение доступности достоверных информационных ресурсов;
- совершенствование деятельности экономических субъектов на основе использования информационных и коммуникационных технологий;
- развитие системы подготовки специалистов по информационным и коммуникационным технологиям;
- разработку и создание системы электронной торговли;
- создание, производство и продвижение на мировой рынок отечественных информационных продуктов.

2. Развитие финансового сектора Республики Беларусь:

- существенное снижение уровня трансакционных издержек привлечения капитала на белорусском финансовом рынке через развитие конкурентоспособных институтов инфраструктуры фондового рынка;
- снижение уровня инвестиционного риска через обеспечение должной защиты прав и законных интересов инвесторов;
- активное формирование отечественного розничного инвестора через развитие коллективных форм сбережений.

3. Укрепление позиций Беларуси в международном разделении труда:

- развитие отраслей, которые имеют сравнительные и конкурентные преимущества в мировой экономике, в региональном и глобальном масштабе;
- обеспечение финансовой стабилизации, которая улучшает макроэкономические условия как для национального, так и для международного предпринимательства, создает благоприятный инвестиционный климат;
- совершенствование государственного регулирования внешнеэкономической сферы, которое должно ориентироваться: на ориентацию технической, технологической, промышленной и социальной политики на мировые стандарты и тенденции развития; поддержку отечественных экспортеров на мировых рынках.

4. Адаптация экономики Беларуси к мировому рынку, для чего необходимо:

- следование курсу многовекторности, развитие отношений как со странами СНГ, так и расширение экономических отношений со странами ЕС, участие в региональных организациях;

- привлечение новой техники и технологии;
- создание хозяйственного механизма, нацеленного на интенсивное развитие, высокие темпы роста отраслей, где Беларусь имеет преимущества;
- оптимизация внутренней и внешней задолженности;
- повышение конкурентоспособности и совершенствование рыночных условий хозяйствования.

Таким образом, в Беларуси государство исполняет роль регулятора, способствует устранению или смягчению негативных эффектов в условиях глобализации. Глобализация мировой экономики — не только интеграция товарных и финансовых рынков, интенсификация трансграничного перемещения такого фактора производства, как капитал. Это и развитие процессов международной миграции труда. Соответственно трудовая миграция становится одной из немаловажных проблем Беларуси, которая должна решаться в первую очередь путем увеличения привлекательности труда на отечественном рынке.

Сложившиеся тенденции, глобальный и национальный императивы определяют стратегическую цель устойчивого развития Республики Беларусь как динамичное повышение уровня благосостояния, обогащение культуры, нравственности народа на основе интеллектуально-инновационного развития экономической, социальной и духовной сфер, сохранение окружающей среды для нынешних и будущих поколений.

Основными источниками устойчивого развития должны стать: человеческий, научно-производственный и инновационный потенциалы, природные ресурсы и выгодное географическое положение страны.

Е. С. Каспарова
БГЭУ, студентка

АНАЛИЗ КИТАЙСКОЙ МОДЕЛИ РЫНОЧНОЙ ЭКОНОМИКИ: ВОЗМОЖНОСТЬ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ОПЫТА В БЕЛАРУСИ

Экономическое развитие Республики Беларусь с 90-х гг., как и других республик бывшего СССР, характеризуется переходом от плановой экономики к экономике рыночного типа.

Китай, имеющий схожую с соцстранами политическую окраску, на протяжении нескольких десятилетий успешно проводит экономические реформы, поэтому многие страны с транзитивной экономикой ориентируются именно на китайский путь преобразова-

ний. Китаю удалось найти удовлетворительный баланс между либерализацией и централизованным управлением экономки. С самого начала реформы сопровождались существенным ростом уровня жизни населения. Среди удачных преобразований можно отметить успешную аграрную реформу, широкое включение страны в мирохозяйственные отношения, развитие экспорта и либерализацию цен.

Главная общая характеристика белорусских и китайских моделей — социальная направленность реформ. Кроме того, в обеих странах государство активно влияет практически на все протекающие процессы, велика доля госсектора в экономике. Так, в Китае государственные предприятия производят около 28 % ВВП, в Беларуси — примерно 35 % ВВП. И Беларусь и Китай отказались от шоковой терапии и последовательно реформируют свои экономики. Еще одна общая черта — параллельное развитие государственного и частного секторов. Таковую модель в Китае назвали двухколейной. Еще одно важное сходство — экспортная ориентация экономик.

На основе этого государственные экономисты часто сознательно подчеркивают сходство экономических моделей Китая и Беларуси. Однако они не идентичны и различаются прежде всего стартовыми условиями. В Китае добывают уголь, медь, графит, олово, вольфрам, есть месторождения золота и других драгоценных металлов. Китай, при его размерах, не опасается пускать на свой рынок крупные западные корпорации. Кроме того, реформы в Китае были начаты на 13 лет раньше, чем в Беларуси.

Как известно, перманентной проблемой белорусской экономики является привлечение иностранных инвестиций. Сегодня КНР признана самой привлекательной страной для инвестиций. За 2010 г. объем прямых иностранных инвестиций в Китай составил 106 млрд \$ (17,4 %). Емкий китайский рынок и дешевая трудолюбивая рабочая сила влекут в страну транснациональные корпорации. Также привлеченный капитал в значительной степени принадлежит китайской диаспоре. Главный фактор большого количества иностранных капиталовложений — это сознательная политика привлечения в страну именно мировых ТНК. Из 500 самых больших корпораций более 400 построили или строят в Китае предприятия.

Безусловно, невозможно сравнивать трудовые ресурсы двух стран (население Китая ~1300 млн, Беларуси ~ 9,4 млн). Весомыми являются различия в конкуренции: если в Китае западные корпорации преимущественно конкурируют между собой в дорогих сегментах рынка, а региональные предприятия — в более дешевых, то в нашей стране местные предприятия, работающие в одной отрасли, как правило, конкурируют не друг с другом, а с иностранными

фирмами. Главное наше отличие состоит в менталитете народов, так как поведение экономических субъектов и предпринимательская инициатива существенно влияют на направления и темпы развития экономики.

Различие наблюдается и в главных целях экономического развития: в Беларуси это приближение уровня и качества жизни белорусского народа к стандартам европейских стран, в то время как основной целью китайской модели является экономическая эффективность, выход страны на передовые позиции в мировой экономике. Тем не менее опыт Китая представляет интерес для белорусской экономики во многих сферах. Например, можно взять на вооружение успех малоэнергоемкой «экономики знаний». Если по уровню поступивших в учебные заведения мы опережаем КНР, то по умению внедрять наши знания заметно уступаем. Динамичное развитие сектора предпринимательства в Китае — также урок для Беларуси. Малое и среднее предпринимательство создают 60 % экспортной продукции в Китае. Способствуют этому административная поддержка, налоговые льготы, система кредитной поддержки. Все эти инструменты и методы, а также меры эффективной политики по привлечению иностранных инвестиций можно или позаимствовать, или рассмотреть возможность их применения в нашей стране.

Таким образом, каждая экономическая модель базируется на определенной цивилизационной основе и в отрыве от нее, как правило, дает сбой. Поэтому все попытки слепо копировать ту или иную модель не принесли успеха ни одной из стран мира из-за отсутствия необходимых ресурсов.

Список использованных источников

Китайская модель экономического успеха. Департамент по экономическим и социальным вопросам [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <http://www.un.org/ru/development/desa/news/policy/chinese-model-of-economic-success.html>. — Дата доступа: 05.03.2012.

Н. А. Ключуряк
БГЭУ, студентка

НЕТАРИФНОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ В ЕС

В современной мировой экономике, в эпоху активного международного товарообмена, в условиях обострения конкуренции и связанных с ней торговых конфликтов между ее субъектами, все чаще проявляется потребность в диверсификации средств регулирования внешней торговли. Практика развитых стран способствовала по-

степенной либерализации торговых отношений, в том числе за счет снижения таможенных пошлин и применения нетарифных ограничений при проведении экспортно-импортных операций. Системный кризис, охвативший мировое хозяйство в конце текущего десятилетия, усилил роль нетарифного регулирования международной торговли и в целом государственного участия в экономических процессах.

В политике по отношению к внешней торговле исторически сложились и постоянно взаимодействуют два направления: свободной торговли и протекционизма. При значительной либерализации международной торговли элементы протекционизма, присутствующие во внешнеторговой практике большинства стран мира, постоянно модифицируются и усложняются. Необходимость применения протекционистских мер обусловлена неравномерностью уровней развития стран и, как следствие, недостаточной конкурентоспособностью национальных производителей по сравнению с иностранными поставщиками. Серьезное влияние оказывает на политику протекционизма нестабильность мировых хозяйственных процессов.

В последние годы, особенно в период усиления нестабильности мировой экономики, тенденция либерализации внешней торговли проявляет менее выраженный характер, а роль государственного воздействия возрастает: число новых и более высоких устанавливаемых государствами нетарифных барьеров в международной торговле превышает количество отмененных или сниженных ограничений.

Многие страны стали уделять повышенное внимание обеспечению своей экологической безопасности. В результате появились новые нетарифные ограничения. Так, начинают применяться обязательства по обратной приемке упаковочных и отработанных материалов. Эта мера предполагает усиление ответственности производителя в отношении продукции, в частности ее утилизации, рециркуляции и конечного удаления.

В особую группу нетарифных количественных ограничений выделяются «добровольные» ограничения экспорта, представляющие собой разновидность импортной квоты, которая вводится не страной-импортером, а страной-экспортером с целью избежать других торговых санкций со стороны страны-импортера. В настоящее время в ЕС, США, ряде других стран происходит модификация «добровольных» ограничений экспорта и они принимают форму «соглашений об упорядочении рынка», которые вводятся сразу в нескольких странах.

Особое место в системе нетарифных ограничений зарубежных стран занимает требование о содержании местных компонентов. Условие использования местных полуфабрикатов и узлов — это

правило, законодательно устанавливающее долю продукта, которая должна быть произведена национальными производителями, если такой товар предназначен для продажи на внутреннем рынке.

Важной особенностью требования о содержании местных компонентов является то, что оно не дает прямого дохода правительству и не создает квотной ренты для иностранных производителей. Вместе с тем условие об использовании местных компонентов способствует привлечению прямых иностранных инвестиций. Именно этим можно объяснить то обстоятельство, что в последнее время увеличивается, в частности, приток иностранных инвестиций в развивающиеся страны, которые прибегают во внешнеэкономической политике к выдвиганию требований о содержании местных компонентов.

На современном этапе развития нетарифного регулирования применение технических, санитарных и фитосанитарных мер имеет тенденцию к расширению и усложнению. В этой связи знание и грамотная реализация международно-правовых норм ВТО в данной области становится залогом того, что данные меры будут использоваться государствами рационально и без дискриминации. В настоящее время данная область регулирования остается наиболее конфликтной, о чем свидетельствует большое количество международных споров, рассматриваемых в соответствующих структурах ВТО.

Научный интерес представляет анализ как «внутренних», так и «внешних» инструментов регулирования торговли Европейского союза. К «внутренним» относятся правовые принципы, которые обеспечивают свободу передвижения товаров внутри Союза: анти-субсидиарное законодательство; единые стандарты и технические требования к товарам; ликвидация количественных ограничений; меры в области косвенного налогообложения. К «внешним», регулирующим торговые отношения с третьими странами, относятся: защитные и ответные меры; особенности таможенных и административных процедур; компенсационные меры и антидемпинговое законодательство.

Изучение опыта правового регулирования и практики использования нетарифных мер в структуре ЕС имеет весьма важный и актуальный аспект. Опыт и уникальная правовая система Европейского союза могут быть использованы при создании и развитии таможенных и экономических союзов на постсоветском пространстве, в том числе в Республике Беларусь. Учитывая общемировую тенденцию глобализации и создание интеграционных блоков, в частности программу построения Евразийского Экономического сообщества, можно констатировать, что у Европейского союза Беларусь может почерпнуть обширный опыт создания и развития таких объединений.

Весьма действенны и широко распространены в странах ЕС протекционистские меры, опирающиеся на стандарты, процедуры тестирования и сертификации, требования к маркировке и упаковке продукции, а также к этикеткам и ярлыкам. Часто эти меры особенно эффективны в отношении продукции высокотехнологичных отраслей — электроники, телекоммуникационного оборудования, биотехнологии.

Е. Д. Корзун
БГЭУ, аспирант

ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ МИРОВОГО РЫНКА АУТСОРСИНГОВЫХ УСЛУГ В УСЛОВИЯХ ГЛОБАЛИЗАЦИИ

Непрерывная глобализация хозяйственной деятельности, расширение масштабов мировых интеграционных процессов, интернационализация национальных экономик, повышение международной мобильности факторов производства, стремительное развитие информационно-коммуникационных технологий имеют следствием трансформацию структуры современной мировой экономики и увеличение удельного веса услуг в общем объеме мировой торговли.

Многообразие существующих услуг обуславливает выделение в рамках мирового рынка услуг более узких специализированных рынков. Одним из наиболее динамично развивающихся сегментов является мировой рынок аутсорсинговых услуг. В 2009–2011 гг. темпы роста этого рынка составляли около 14 % [1, с. 4].

В начале XXI в. белорусская экономика недостаточно активно вовлечена в процессы на стремительно расширяющемся мировом рынке аутсорсинговых услуг. В сложившихся условиях стратегически важной проблемой для Республики Беларусь в целом, ее отраслей и отдельных фирм, имеющих отношение к формирующемуся мировому рынку аутсорсинговых услуг, становится анализ современного состояния и тенденций развития данного рынка как в мире, так и в отдельных странах и регионах, выявление интересов его участников, противоречий и сдерживающих факторов развития с целью определения наиболее актуальных направлений интеграции для Республики Беларусь.

К числу основных тенденций развития мирового рынка аутсорсинговых услуг на современном этапе можно отнести: реализацию политики стимулирования аутсорсинга в развивающихся странах и непротиводействия ему в развитых; восстановление докризисных темпов роста рынка; расширение географических масштабов его охвата; распространение новых технологий, в том числе «облачных» решений; «ритейлизацию» рынка; рост инноваций.

Ранее правительства развитых стран рассматривали международный аутсорсинг как односторонне направленный процесс, при котором выгоды получала только принимающая страна. В ней, как правило, создавались новые рабочие места, компаниям данных стран передавались новые технологии; в то время как в стране, передающей процессы на аутсорсинг, происходил отток рабочих мест, что приводило к возникновению структурной безработицы и ряду других негативных последствий. В связи с этим правительства развитых стран осуществляли ряд мер, направленных на создание определенных законодательных барьеров для осуществления компаниями офшоринга и международного аутсорсинга. Тем не менее на современном этапе происходит пересмотр данной позиции, в частности правительством США. Аутсорсинг начинает рассматриваться как взаимовыгодный процесс. Экономия денежных средств и времени позволяет направить высвободившиеся финансовые и трудовые ресурсы в более высокотехнологичные отрасли и тем самым обеспечить долгосрочный экономический рост [2].

Влияние мирового финансово-экономического кризиса на глобальный рынок аутсорсинга не может рассматриваться однозначно. Несмотря на некоторое снижение темпов роста рынка аутсорсинга (на 2–3 %), компании в условиях кризиса продолжали искать пути сокращения издержек, в том числе использовали стратегию аутсорсинга. По прогнозам аналитиков Международной ассоциации профессионалов в сфере аутсорсинга посткризисное восстановление экономик повлечет возвращение на рынок наряду с крупными компаниями небольших компаний, предъявляющих спрос на аутсорсинговые услуги. Соответственно увеличится число контрактов и их стоимость. Однако они скорее станут краткосрочными, так как потребители услуг будут стремиться к получению наиболее выгодных для себя условий [2].

Эксперты прогнозируют рост аутсорсинга в Латинской Америке (Бразилии, Мексике, Чили, Перу, Колумбии и КостаРике) и Азии (Филиппинах, Индии и Китае), однако замедление темпов роста на Ближнем Востоке и Африке в связи с недавними там революционными и военными событиями [3, с. 10].

В 2012 г. продолжится тенденция использования компаниями передовых технологий, методов и инструментов управления для повышения гибкости и увеличения ценности и производительности. Одной из таких технологий выступают «облачные» решения (от англ. cloud-based solutions), популярность которых будет увеличиваться на мировом рынке аутсорсинга. Остаются актуальными вопросы конфиденциальности данных и информационной безопасности в «облаке». Клиенты требуют, чтобы услуги безопасности были по умолчанию включены в «облачные» услуги, а рынок выступает движущей силой появления безопасных и надежных услуг подоб-

ного рода. На смену общественным «облакам» (от англ. Publicclouds) приходят частные «облака» (от англ. Privateclouds) [3, с. 5].

Одной из современных тенденций рынка услуг аутсорсинга выступает его «ритейлизация» (от англ. Retailization). Провайдеры услуг могут быть классифицированы на три основные категории подобно магазинам: «гипермаркеты» — крупные компании, предлагающие широкий спектр услуг и сокращение издержек, которое возможно за счет эффекта масштаба (значительного числа клиентуры); «бутики» — компании, обладающие эксклюзивным набором услуг, позволяющих заказчику реализовать свои самые требовательные запросы, однако по более высокой цене; «универмаги» — надежные компании, с ограниченным, но доступным для широких масс набором услуг [2].

Инновации затрагивают мировой рынок аутсорсинговых услуг по двум направлениям. Во-первых, увеличивается спрос на наукоемкие высокотехнологичные услуги. Организации рассматривают аутсорсинг не только в качестве стратегии снижения издержек, но и возможности повышения своей инновационности [3, с. 4]. Происходит постепенное движение вверх по цепочке начисления стоимости. Если в 1960–1970-х гг. спрос был на низкотехнологичные трудоемкие процессы, то в настоящее время увеличивается удельный вес наукоемких высокотехнологичных услуг в общем объеме услуг аутсорсинга [2]. Во-вторых, провайдеры консолидируются и формируют партнерства для создания совместными усилиями более инновационных решений. Происходит непрерывная борьба за «таланты» в мировом масштабе.

Таким образом, мировой рынок аутсорсинговых услуг является одним из наиболее динамично развивающихся сегментов мирового рынка услуг. Его функционирование позволяет создавать новые рабочие места, стимулировать эффективное взаимовыгодное сотрудничество между странами и компаниями разных стран, стимулирует экономический рост, занятость и инновации. Правительство Республики Беларусь также рассматривает аутсорсинг как одно из актуальных направлений социально экономического развития, способствующее экономическому росту [4]. Однако открытыми остаются вопросы формирования сбалансированной политики в данной сфере.

Список использованных источников

1. Global Outsourcing: Opportunities and Risks / International Business Times: 2011 Special report, 2011.
2. International Association of Outsourcing Professionals Outsourcing trends 2011 / International Association of Outsourcing Professionals // TC World: Magazine for International Information Management. — 2012. — № 1. — P. 1.

3. *Maughan, A. Global Sourcing Trends 2011 / A. Maughan, C. Ford // Morrison and Foester Global Sourcing Group, 2011.*
4. Об утверждении программы социально-экономического развития Республики Беларусь на 2011–2015 годы: Указ Президента Респ. Беларусь от 11 апреля 2011 г. № 136 // Консультант плюс [Электронный ресурс] / ООО «ЮрСпектр», Нац. центр правовой информ. Респ. Беларусь. — Минск, 2011. — Дата доступа: 23.02.2012.

А. Г. Король

ПГУ, преподаватель-стажер

ОСОБЕННОСТИ РЫНКА КАРТОФЕЛЯ РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ

В 2011 г. в хозяйствах Беларуси производство картофеля составило 7,7 млн т, что на 1,4 % меньше, чем в 2010 г. Сокращение объема производства картофеля обусловлено уменьшением посевных площадей в хозяйствах населения на 12 %. В организациях, осуществляющих сельскохозяйственную деятельность, за счет увеличения урожайности на 29 ц/га его валовой сбор увеличился в 1,4 раза и составил 1,2 млн т.

За последние годы производство картофеля в республике в большей степени сосредоточилось в личных подсобных хозяйствах. Более 84 % посевов картофеля располагается у населения, и лишь незначительная его часть возделывается в сельскохозяйственных организациях (13,6 % от общей площади). Данная ситуация значительно снижает экспортные возможности отрасли картофелеводства, так как в частном секторе производство картофеля не ориентировано на экспорт [11].

Картофель — ценная продовольственная культура, которая может обеспечить существенное поступление денежных средств, в том числе валютных. Посевы ее должны быть строго регламентированы по целевому назначению: на семена, продовольствие и на технические цели.

Рынок картофеля Республики Беларусь как структурное звено продуктовых рынков имеет специфические особенности, определяемые низкой товарностью и недостаточной развитостью прямого спроса.

Республика является одним из ведущих производителей и поставщиков картофеля. На ее долю приходится 4–6 % ежегодно мирового объема производства клубней, а среди стран СНГ — 13–15 %.

Потребности внутреннего рынка Беларуси (заготовка картофеля для промышленной переработки, закладка картофеля в стаб-

фонды на межсезонный период, реализация на ярмарках и рынках, использование для собственных нужд организаций) обеспечены в полном объеме. Однако импорт картофеля в нашу страну существует из-за наличия межсезонного периода. Картофель импортируется из Египта, Македонии.

В 2010 г. экспорт картофеля значительно возрос по сравнению с 2006 г. Темп роста составил 2 485 % (246 тыс. т в 2010 г. против 9,9 тыс. т в 2006 г.). Основным направлением экспорта является ориентация на Российскую Федерацию, где уровень самообеспеченности картофелем остается низким. Более 80 % экспортных поставок картофеля в 2010 г. приходилось на российские регионы. Отгрузки осуществлялись в Москву и Санкт-Петербург, Орловскую, Воронежскую, Рязанскую и Ульяновскую области. Белорусский картофель продается также в Украину, Таджикистан, Азербайджан и другие страны. В дальнейшем перед отраслью стоит задача расширения торговых связей со странами дальнего зарубежья. В целом экспортный потенциал республики по картофелю к концу 2015 г. оценивается в 1 млн т.

Потенциал отрасли не может быть полностью реализован на внутреннем рынке, поскольку производство картофеля почти в 3 раза превышает потребность в нем. Следовательно, необходимо искать пути выхода на международный рынок, то есть стремиться в технологическом плане к соответствию международным стандартам, а в организационном — к заключению долгосрочных контрактов.

Формирование рынка картофеля требует проведения и некоторых других организационно-экономических мероприятий. В частности, для повышения эффективности производства картофеля необходимо обеспечить процесс углубления специализации и концентрации производства семенных клубней различного товарно-хозяйственного назначения.

Важным моментом должно явиться льготное кредитование мероприятий по внедрению достижений научно-технического прогресса, в частности выращивания новых сортов картофеля, обеспечивающих конкурентоспособность на внутреннем и внешнем рынках.

Наряду с хранением продукции, ее доработкой и переработкой в качестве главной проблемы в технологической цепи производства и реализации картофеля все чаще выступает сбыт продукции. В этом направлении важную роль играет стратегия системы маркетинга, главной задачей которой являются реклама и сбыт, то есть создание условий реализации продукции.

Высокорентабельное товарное производство в отрасли возможно осуществить только при значительном повышении урожайности, нижний предел которой — 200 ц/га. Пороги экономической

целесообразности производства картофеля, как показывают расчеты, начинают закладываться на уровне 120–140 ц/га. Ниже этой урожайности выращивание клубней нецелесообразно. Такая продукция неконкурентоспособна, прежде всего по причине убыточности производства. Необходимая прибыль, обеспечивающая эффективность выращенной и поставленной на рынок продукции, начинает формироваться при стабильной урожайности клубней 145–150 ц/га.

Поэтому при повышении урожайности картофеля в среднем по республике в 1,3–1,7 раза и снижении себестоимости продукции в 1,5 раза, что также достижимо, белорусский картофель может найти рынки сбыта за рубежом как в виде готовых продуктов, так и в виде сырья.

Таким образом, среди главных путей решения проблем рынка картофеля в Республике Беларусь можно выделить: развитие системы переработки картофеля (рост мощностей, инновационные технологии, обновление материально технической базы); совершенствование сортового состава и товарного вида (внедрение новых сортов, районирование сортов); развитие маркетинга и экспортного потенциала.

Э. А. Котковец

Международный университет «МИТСО», студент

ВЛИЯНИЕ ЭКОНОМИЧЕСКИХ САНКЦИЙ НА МЕЖДУНАРОДНУЮ ТОРГОВЛЮ РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ

Современный мир под воздействием глобализации быстро превращается в единое мировое сообщество. Процесс глобализации предполагает втягивание национальных хозяйств в тесные экономические, политические, культурные отношения. Международная торговля, как один из определяющих факторов глобализации, имеет приоритетное значение для Республики Беларусь.

Перед Республикой Беларусь стоит сложная проблема: интеграция в Европу. На современном этапе наше государство находится под давлением санкций, классифицируемых Евросоюзом и США как экономические. Начало 2011 г. (послевыборное время) показало, что выборы главы нашего государства не соответствовали ожиданиям Запада. Незамедлительно Евросоюз ввел экономические санкции в отношении ряда белорусских компаний, а также наложил эмбарго на торговлю вооружениями с официальным Минском. Наблюдались иные жесткие резолюции Совета Министров ЕС, Европарламента и Совета Европы.

В действительности, как показывает следующая статистика, экономические санкции пока не сказались на международной торговле Республики Беларусь. Товарооборот со странами Евросоюза в январе–ноябре 2011 г. увеличился на 67,6 % и составил 21 млрд 812 млн долл. США. Экспорт возрос в почти в 2,2 раза (14 млрд 63,9 млн), импорт — на 18,3 % (7 млрд 748,1 млн). Положительное сальдо составило 6 млрд 315,8 млн долл.

Внешнеэкономические связи становятся все наиболее важным фактором стабилизации экономики республики, она имеет экспортно-импортные связи более чем со 100 странами мира. Основными торговыми партнерами Беларуси в январе–ноябре были: Россия (44,9 % общего объема товарооборота), Нидерланды (7,4 %), Украина (7,2 %), Германия (5,1 %), Латвия (3,8 %), Китай (3,3 %), Польша (2,9 %), Бразилия (2 %), Италия (1,7 %), Венесуэла (1,6 %).

Из общего объема белорусского экспорта на долю стран ЕС приходилось 38,5 %, России — 34,3 %, других стран СНГ — 14,5 %, остальных стран мира — 12,7 %. Импорт из России составил 54,2 % общего объема импорта, других стран СНГ — 7 %, стран ЕС — 18,8 %, остальных стран — 20 %.

Экспорт товаров в Россию составил 12 млрд 526,9 млн долл. США, что на 38,6 % больше, чем за январь–ноябрь 2010 г.; импорт из России — 22 млрд 380,9 млн (на 40,1 % больше).

Объем экспорта в Украину достиг 3 млрд 778,6 млн долл. (на 64 % больше), импорта в Беларусь — 1 млрд 857,5 млн (на 12,8 % больше).

В Нидерланды экспортировано товаров на 5 млрд 352,5 млн долл. (в 2,2 раза больше показателя января–ноября 2010 г.), импортировано — на 367 млн (на 33,8 % больше).

В Германию в январе–ноябре 2011 г. экспортировано товаров на 1 млрд 678,2 млн долларов (в 4 раза больше), импортировано — на 2 млрд 295,2 млн (на 9,7 % больше).

Объем экспорта в Китай составил 554,4 млн долл. (на 35,5 % больше), импорта — 1 млрд 966 млн (на 33,4 % больше).

Экспорт в Польшу составил 1 млрд 41,4 млн (на 26,6 % больше), импорт из этого государства — 1 млрд 178,1 млн (на 25 % больше).

В Азербайджан экспорт вырос на 35,3 % и составил 180,4 млн, импорт вырос в 139 раз до 754,7 млн долл.

В Венесуэлу объем экспорта составил 177,8 млн долл. (на 33,9 % меньше), импорта — 1 млрд 43,2 млн (на 3,4 % больше).

В Латвию экспорт вырос в 3,5 раза (до 2 млрд 859,2 млн долл.), импорт — на 17,8 % (до 103,5 млн).

Как показывает статистика, на фоне заявленных экономических санкций Евросоюза международная торговля не ощутила на себе их влияние. Стоит под сомнением вопрос о нацеленности данной формы санкций, их характере. Евросоюз в настоящее время рассматривает возможность введения точечных экономических санкций по отношению к Беларуси. Точечное рассмотрение вопроса имеет большое значение, поскольку принятые к исполнению действия могут ухудшить положение не только Республики Беларусь, но и окружающих ее государств, входящих в Евросоюз.

Список использованных источников

1. *Энгдаль, У.Ф.* Столетие войны. Англо-американская нефтяная геополитика и Новый Мировой Порядок / У.Ф. Энгдаль. — Геликон Плюс, 2008.
2. *Сорос, Дж.* Мыльный пузырь американского превосходства. На что следует направить американскую мощь / Дж. Сорос. — Альпина Бизнес Букс, 2004.
3. Интернет-ресурс www.telegraf.by
4. Интернет-ресурс www.naviny.by
5. Интернет-ресурс www.tut.by
6. Интернет-ресурс www.dni.ru
7. Национальный статистический комитет Республики Беларусь // www.belstat.gov

Т. Н. Куль

Международный университет «МИТСО», ст. преподаватель

ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ СТРАХОВОГО РЫНКА ПОЛЬШИ

Польский страховой рынок урегулирован законодательством с 2004 г. и контролируется Комиссией Финансового Контроля (KNF). Деятельность страховых компаний происходит по двум направлениям: страхование жизни и страхование имущества.

Более 10 лет польский страховой рынок переживает динамичный рост, превышает темпы развития всей польской экономики и составляет около 10 % ежегодного прироста. В 2008 г. польским страховщикам удалось собрать более 10 млрд евро. С 1998 г. рынок рискованного и личного страхования вырос на 54 %, а рынок страхования жизни возрос четырехкратно.

В 2011 г. рост премий по линии страхования жизни составил 5,6 % (56,5 % от общего рынка).

Автострахование (ОСАГО и КАСКО) и имущественное страхование остаются важнейшими видами в общем страховании.

Польские страховщики собрали в сегменте автострахования на 14,3 % больше, чем годом ранее. Сборы по имущественному страхованию увеличились на 18 %.

Страховой бизнес в Польше ведется в форме акционерного общества, общества взаимного страхования (ОВС) и в форме отделения страховой компании из стран Европейской Экономической Зоны. Все компании являются членами Польской Страховой Палаты, кроме того, компании, специализирующиеся в ОСАГО, участвуют в обязательном порядке в Страховом Гарантийном Фонде.

Структуру рынка формируют правовые рамки страхового бизнеса и спрос на страхование. На начальных этапах развития на рынке преобладало коммуникационное страхование, но по мере развития страхового сектора экономики структура рынка приблизилась к европейским стандартам. Среди рискового и личного страхования преобладают обязательное страхование автогражданской ответственности (ОСАГО) и автокаско (КАСКО).

В страховании жизни лидирующую позицию занимает страхование с инвестиционным фондом и страхование кредитов на жилье. Эти две группы переживали интенсивный рост, однако глобальный финансовый кризис оставляет под вопросом их дальнейшее развитие.

Страхование жизни, которое в Польше является как частью рискового и личного страхования, так и частью страхования жизни, показывает высокую динамику развития. Правительство Польши планирует провести реформу страхования жизни, которая, независимо от принятой формы, позволит страховым компаниям улучшить свое состояние в этом секторе.

Рост сектора финансового страхования стимулировался экономическим развитием и постоянно возрастающими инвестициями с фондов ЕС.

Среди иностранных инвестиций лидируют немецкие и немецкоязычные компании, доли участия которых составляют соответственно 43 % всего капитала в страховании жизни и 82 % капитала в страховании имущества и личном страховании.

Польский страховой рынок представлен 67 страховыми компаниями и 15 отделениями компаний Европейского союза (31 — страховые компании по страхованию жизни и 36 — компании по рисковому и личному страхованию).

Группа PZU — это самая крупная страховая компания Польши, которая одной из первых появилась на страховом рынке. Группа PZU является лидером страхования в Республике Польша. Группа WARTA является одной из сильнейших страховых компаний в Польше. Согласно XPRIMM INSURANCE REPORT 1H 2011 на конец июня 2010 г. страховщик собрал премии в размере 321 млн

евро по страхованию жизни (на третьем месте) и 281 млн евро в сегменте общего страхования (на третьем месте). Warta принадлежит бельгийской группе КВС.

Среднестатистический гражданин Польши ежегодно тратит около 300 евро на страхование, тогда как расходы на страхование жителей других европейских стран в среднем составляют более 2 000 евро в год. В ближайшие годы на польском страховом рынке прогнозируется доминирование такой тенденции, как дальнейший рост страхования жизни, не смотря на финансовый кризис.

Список использованных источников

1. Польский рынок страхования [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <http://www.comarch.ru/finansy/biblioteka/polkiy-rynok-strakhovania>. — Дата доступа: 21.02.2012.
2. Польский страховой рынок сохранил свою стабильность [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <http://www.xprimm.com/russian-section-119.htm>. — Дата доступа: 22.02.2012.

М. А. Макей

БГЭУ, соискатель

ОСНОВНАЯ ТЕНДЕНЦИЯ РАЗВИТИЯ НАЦИОНАЛЬНОЙ ГРАЖДАНСКОЙ АВИАЦИИ РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ: ЛИЗИНГ АВИАЦИОННОЙ ТЕХНИКИ

Согласно данным Департамента по авиации Министерства транспорта и коммуникаций Республики Беларусь в настоящее время белорусские авиаперевозчики представлены пятью авиакомпаниями: РУП «Национальная авиакомпания «Белавиа», ОАО «Авиакомпания Трансавиаэкспорт», РУП «Авиакомпания Гомельавиа», ООО «Генекс» и УП «Рубистар».

РУП «Национальная авиакомпания «Белавиа» — основной авиационный пассажирский перевозчик Республики Беларусь, осуществляющий регулярные и нерегулярные рейсы в крупные промышленные и туристические города государств СНГ, Западной Европы и Ближнего Востока. В настоящее время авиакомпания «Белавиа» располагает парком воздушных судов российского, американского и канадского производства, который включает три самолета Ту-154М, десять — Boeing, четыре — CRJ. В 2009 г. авиакомпания полностью вывела из эксплуатации устаревшие самолеты типов Ту-134 и Ан-24. На долю авиакомпании приходится более 98 % общего объема перевозок пассажиров и пассажирооборота Республики Беларусь.

Устойчивые позиции в сфере грузовых авиаперевозок занимает ОАО «Авиакомпания Трансавиаэкспорт». Авиакомпания является одним из крупнейших эксплуатантов рамповых грузовых самолетов Ил-76 (воздушный флот состоит из 16 самолетов Ил-76). Основу коммерческой деятельности авиакомпании составляет выполнение чартерных воздушных перевозок грузов, включая перевозку крупногабаритных и специальных грузов (опасных, военного назначения).

Государственное предприятие «Авиакомпания Гомельавиа» прекратило выполнения всех рейсов с 22.02.2011 г. Основным направлением деятельности авиакомпании являлись регулярные и чартерные пассажирские авиаперевозки, которые выполнялись на самолетах Ан-24. ООО «Генекс» и УП «Рубистар» являются малыми авиатранспортными предприятиями, выполняющими чартерные пассажирские и грузовые перевозки на малых самолетах и вертолетах советского и российского производства.

Как показало исследование, авиакомпании Республики Беларусь не конкурируют между собой: авиакомпания «Белавиа» выполняет преимущественно пассажирские перевозки, «Трансавиаэкспорт» — грузовые. Объемы перевозок остальных авиакомпаний незначительны.

На основе изучения состояния и обновления парка воздушных судов авиакомпаний Республики Беларусь можно выделить следующие возможные бизнес-стратегии развития авиакомпаний:

1. Стратегия «владения» воздушными судами — все эксплуатируемые авиакомпанией воздушные суда принадлежат ей на праве собственности (владения);
2. Стратегия «пользования» воздушными судами — все эксплуатируемые авиакомпанией воздушные суда не принадлежат ей на праве собственности, а эксплуатируются на условиях аренды или лизинга;
3. «Смешанная» стратегия — часть парка воздушных судов авиакомпании принадлежит ей на праве собственности, остальные воздушные суда эксплуатируются на условиях аренды или лизинга.

Как показало проведенное исследование, до 2003 г. все белорусские авиакомпании придерживались стратегии «владения» воздушными судами, однако в связи с устареванием собственного авиапарка и ужесточением конкуренции на международном рынке авиаперевозок, а также с приходом на белорусский рынок иностранных авиакомпаний, владеющих современными воздушными судами, возникла необходимость смены данной бизнес-стратегии. Наиболее остро вопрос обновления авиапарка встал перед авиакомпанией «Белавиа», которая после долгой предварительной работы в

октябре 2003 г. приобрела первое иностранное воздушное судно Boeing 737/500 на условиях оперативного лизинга. Затем авиакомпания «Белавиа» постоянно пополняла свой авиапарк воздушными судами иностранного производства на условиях лизинга. Авиакомпания «Трансавиаэкспорт» продолжает придерживаться бизнес-стратегии «владения» воздушными судами. Это обусловлено тем, что она практически не имеет конкурентов на белорусском рынке грузовых авиаперевозок, а также отсутствием достаточных средств на обновление своего авиапарка. Можно предположить, что через несколько лет перед авиакомпанией «Трансавиаэкспорт» также встанет вопрос смены бизнес-стратегии своего развития.

По нашему мнению, решение об обновлении собственного парка воздушных судов национального авиаперевозчика авиакомпании «Белавиа» посредством лизинга было верным и соответствовало мировой практике последних лет. Лизинг самолетов иностранного производства позволил сохранить и расширить рынок международных авиаперевозок авиакомпании «Белавиа», а также сделал его конкурентоспособным, так как дальнейшее развитие национального перевозчика, расширение географии полетов, повышение эффективности деятельности без обновления авиапарка было невозможным.

Покупка нового или уже бывшего в эксплуатации воздушного судна даже для успешных авиакомпаний представляет финансовую проблему, так как стоимость современных воздушных судов составляет 15–250 млн долл. США. Белорусские авиакомпании не располагали и не располагают в настоящее время достаточными средствами для покупки воздушных судов, что обусловлено рядом внутренних и внешних причин. Мировой опыт показывает, что лизинг является для большинства авиакомпаний одним из наиболее доступных и эффективных способов обновления парка воздушных судов. Более 300 авиакомпаний практически во всех странах мира используют лизинг в своей деятельности. Клиентами лизинговых компаний являются почти все большие и малые авиакомпании мира (в их числе Lufthansa, Swiss, AeroMexico, AirCanada, AirFrance-KLM, AmericanAirlines, AirIndia, ContinentalAirlines, EmiratesAirline, TurkishAirlines, Аэрофлот и др.). Развитие национальной гражданской авиации посредством лизинга воздушных судов положительно влияет на экономику государства, в частности, обеспечивает: авиакомпаниям — дополнительные рабочие места для летного состава, бортпроводников, технического и обслуживающего персонала; население — достаточным объемом воздушных перевозок, в том числе на новых маршрутах; государству — увеличение налоговых выплат в бюджет как следствие роста масштабов перевозок.

Согласно отчету компании «Companiesandmarkets.com» мировой рынок авиационного лизинга в 2011 г. составляет 6 864 самолетов и имеет рыночную стоимость 233 млрд долл., что составляет практически 50 % мирового парка воздушных судов. Основными участниками на мировом рынке лизинга воздушных судов являются такие лизинговые компании, как InternationalLeaseFinance-Corporation (ILFC), GeneralElectricCapitalAviationServices, RBS AviationCapital, Babcock&BrownAircraftManagement LLC, Aviation-CapitalGroupCorp., BoeingCapitalCorporation. По прогнозам коммерческий рынок лизинга воздушных судов будет продолжать расширяться, соответственно будет расти рыночная доля лизинговых воздушных судов в общем объеме активного торгового флота.

Большинство воздушных судов авиакомпания «Белавиа» взяла в лизинг у американской лизинговой компании ILFC, которая считается мировым лидером в сфере лизинга воздушных судов. ILFC владеет более 900 самолетами на сумму более 50 млрд долл. и является крупнейшим клиентом авиапроизводителей Boeing и Airbus. Таким образом, авиакомпания «Белавиа» успешно вышла на мировой рынок авиационного лизинга в качестве клиента. Флот авиакомпании в настоящее время соответствует международным требованиям по уровню авиационного шума, эмиссиям вредных веществ в атмосферу, составу и качеству выполняемых функций бортовым радиоэлектронным навигационным оборудованием. Основная задача авиакомпании — повысить эффективность своей деятельности, прежде всего в части качества предоставляемых транспортных услуг, заявить о себе на мировом рынке авиаперевозок, поскольку все условия для этого созданы.

Е. А. Милашевич

Институт экономики НАН Беларуси, науч. сотр.

ОСНОВНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКОГО СОТРУДНИЧЕСТВА РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ В РАМКАХ ЕЭП

В настоящее время (с 1 января 2012 г.) в рамках трех стран: Республики Беларусь, Республики Казахстан, Российской Федерации действует Единое экономическое пространство (ЕЭП), которое обеспечивает не только свободное передвижение товаров и услуг, но также рабочей силы и капитала. В Москве 18 ноября 2011 г. была подписана Декларация о евразийской экономической интеграции, в которой были заложены основные направления интеграционного взаимодействия в рамках Таможенного союза и ЕЭП, включающие [1]:

- обеспечение эффективного функционирования общего рынка товаров, услуг, капитала и трудовых ресурсов;

- формирование согласованной промышленной, транспортной, энергетической и аграрной политики, углубление производственной кооперации, включая возможное создание совместных транснациональных корпораций;
- дальнейшее сближение, гармонизацию национальных законодательств, а также их унификацию в сферах, определенных соглашениями, составляющими договорно-правовую базу Единого экономического пространства;
- разработку и осуществление согласованной экономической политики, переход к согласованию параметров основных макроэкономических показателей государств-членов, углубление сотрудничества в валютной сфере;
- углубление сотрудничества в целях обеспечения экономической безопасности во всех ее аспектах;
- сотрудничество в вопросах миграционной политики;
- обеспечение совместимости стандартов образования;
- всемерное развитие сотрудничества в сфере культуры, связей по линии парламентов и деловых сообществ, контактов между людьми;
- дальнейшее развитие межрегионального и приграничного сотрудничества, формирование эффективных структур межрегионального взаимодействия;
- совершенствование и развитие наднациональных институтов;
- развитие сотрудничества в сфере внешней политики по вопросам, представляющим взаимный интерес.

Созданию ЕЭП на базе Таможенного союза предшествовала длительная кропотливая работа всех участников интеграционного процесса, было подписано и ратифицировано 17 ключевых международных договоров, формирующих нормативно-правовую базу ЕЭП [2]. В базовых соглашениях, формирующих ЕЭП Республики Беларусь, Республики Казахстан, Российской Федерации определены основные подходы и принципы для обеспечения равных условий субъектов хозяйствования трех стран, что позволит активно реализовывать свои конкурентные преимущества на общем рынке ЕЭП в условиях отсутствия разного рода ограничений при реализации продукции, товаров, услуг.

Для Республики Беларусь несомненными плюсами от подписанного пакета документов являются подписание соглашений о снятии барьеров при поставках нефти, нефтепродуктов, электроэнергии, транспортировке газа, включая основы ценообразования и тарифной политики. Подписанные документы позволят стране сэкономить значительные денежные средства при оплате топливно-энергетических ресурсов.

Впервые на постсоветском пространстве для регулирования интеграционных отношений создан наднациональный орган —

Евразийская экономическая комиссия (ЕЭК), которая действует с 1 февраля 2012 г. и является преемницей Комиссии Таможенного союза.

Комиссия осуществляет свою деятельность на основании равноправия и учета национальных интересов, обеспечения взаимной выгоды, экономической обоснованности принимаемых решений, открытости, гласности и объективности [3].

В Договоре о ЕЭК определены основные задачи [3]:

- обеспечение условий для деятельности Таможенного союза и Единого экономического пространства,
- выработка предложений в сфере интеграции.

Высшим органом ЕЭК является Высший Евразийский экономический совет, состоящий из глав государств и правительств. Председательство будет переходить от страны к стране раз в год в алфавитном порядке, размещаться ЕЭК будет в Москве, решения будут приниматься консенсусом.

Договором о создании ЕЭК предусматривается, что Комиссия состоит из двух уровней: Совета комиссии и Коллегии комиссии.

Совет комиссии состоит из вице-премьеров и призван осуществлять общее регулирование интеграционных процессов, решения будут приниматься консенсусом, что позволит учесть национальные интересы всех стран. Возглавляет Совет комиссии зам. Премьер-министра Беларуси, член Совета ЕЭК от Беларуси Сергей Румас. Первый вице-премьер Российской Федерации Игорь Шувалов назначен представителем России в Совете ЕЭК, ранее он возглавлял Комиссию Таможенного союза.

Следующий уровень — Коллегия комиссии — состоит из представителей стран в качестве международных служащих по три представителя от страны, решения принимаются двумя третями голосов. Коллегия является постоянно действующим исполнительным органом Комиссии, осуществляющим разработку предложений по дальнейшему развитию и углублению интеграции. Председателем Коллегии Евразийской экономической комиссии назначен бывший министр промышленности и торговли Российской Федерации Виктор Христенко.

Список использованных источников

1. Декларация о евразийской экономической интеграции от 18 ноября 2011 г.
2. Высший Евразийский экономический совет: о вступлении в силу международных договоров, формирующих Единое экономическое пространство Республики Беларусь, Республики Казахстан и Российской Федерации (№ 9 от 19.12.2011 г.).
3. Договор о Евразийской экономической комиссии от 18 ноября 2011 г.

Е. В. Маргиневич

БГЭУ, студентка

Д. В. Шевченко

Международный университет «МИТСО», преподаватель

ДИСПРОПОРЦИИ УСЛОВИЙ ВЕДЕНИЯ БИЗНЕСА В РАМКАХ ЕЭП

Уровень развития экономики — один из важнейших показателей развития государства, так как экономика определяет основные условия и уровень жизни общества в целом и каждого гражданина. Большое значение в развитии экономических отношений отводится предпринимательству. Малое предпринимательство в Республике Беларусь представляет собой перспективно развивающийся сектор экономики, постепенно увеличивающий свой вклад в обеспечение общего экономического роста [1]. За последние годы в Республике Беларусь наблюдается положительная динамика количественного роста субъектов малого предпринимательства. Численность индивидуальных предпринимателей по состоянию на 1 января 2011 г. составила 231 тыс. 834 чел., к уровню 1 января 2010 г. их численность увеличилась на 12 тыс. 229 чел. (или 5,5 %) [2].

1 января 2012 г. начало функционировать Единое экономическое пространство Беларуси, России и Казахстана, и если провести сравнительный анализ условий ведения бизнеса в странах-участниках, то можно выявить ряд проблем. В первую очередь, размеры налогов, существующие в Беларуси, серьезно отличаются от той фискальной нагрузки, которая установлена в России и Казахстане. Высокий уровень налогов является серьезным барьером в развитии белорусского предпринимательства, о чем могут свидетельствовать следующие данные: налог на прибыль в стране регулируют около 150 документов, налог на доходы — 100, налог на недвижимость — 50, НДС — около 180. Платежи предприятий в Фонд социальной защиты населения составляют в ряде случаев более половины налоговой нагрузки, которую несут белорусские предприятия. В других странах ЕЭП социальный налог существенно ниже, чем в Беларуси (Республика Беларусь — 34 %, Казахстан — 11 %). В Республике Беларусь самый высокий из всех трех стран ЕЭП налог на добавленную стоимость — 20 % (Казахстан — 12 %, РФ — 18 %) [3]. Соответственно, чтобы бизнесмен захотел открыть и развивать предприятия на территории нашей страны, налоговая нагрузка здесь должна быть не выше, чем в других странах.

Следующей проблемой в развитии предпринимательства на территории Беларуси является то, что индивидуальные предприниматели могут нанимать только членов своих семей. В других странах ЕЭП таких ограничений для индивидуальных предпринимате-

лей нет. Бизнес-союзы выступают за то, чтобы и в Беларуси индивидуальные предприниматели могли нанимать всех, кого захотят, а не только родственников. Очередная проблема заключается в том, что субъекты малого и среднего бизнеса не могут развиваться за счет привлечения инвестиций. Из 340 тыс. субъектов малого и среднего бизнеса 90 % из них находятся в арендных отношениях, следовательно, не имеющих своей собственности предприниматель не может быть интересен инвестору [2].

Для сравнения условий ведения бизнеса в Беларуси и в других странах ЕЭП обратим внимание на ситуацию с госзаказами. В России действует квота, согласно которой менее 10 % госзаказов (от годового объема поставок товаров, работ и услуг) должны быть размещены у субъектов малого предпринимательства. В Беларуси законодательством не установлена обязательная квота для малых и средних предприятий при размещении государственного заказа. В законе «О поддержке малого и среднего предпринимательства» предусмотрено лишь резервирование для субъектов малого и среднего предпринимательства не менее 10 % от общего объема государственных закупок товаров, работ, услуг.

Очередная проблема связана с трудоемкими и продолжительными процедурами регистрации, получения лицензий и с ликвидацией предприятий. Процедура ликвидации субъектов предпринимательской деятельности достаточно громоздкая, что не является плюсом в отношении ведения бизнеса. По показателю «Ликвидация предприятия» Беларусь в рейтинге Всемирного банка находится значительно ниже других стран ЕЭП. Поэтому ликвидировать предприятие в нынешних условиях долго и сложно [2].

Еще один важный вопрос ведения бизнеса — валютное регулирование. У нас продолжает действовать норма по обязательной продаже 30 % валютной выручки. Но в России и Казахстане такую норму отменили.

В последние годы стали проводиться значимые реформы в сфере упрощения регулирования бизнеса. Следует отметить, что с 2002 г. в Беларуси идет процесс количественного роста малых предприятий. Позитивное отношение к частному бизнесу на местном уровне и поддержка его развития со стороны местных властей (вопросы аренды помещений, местных налогов и сборов, отношение контрольных органов) оказывают решающее влияние на развитие малого бизнеса в регионе, уменьшая воздействие общих негативных факторов. В рейтинге Международной финансовой корпорации и Всемирного банка Doing Business-2012 Беларусь расположилась на 69-м месте. Самый очевидный прогресс связан с налогообложением. Беларусь по этому показателю долгое время занимала последнее место. Ярким примером тому могут служить значительные положительные изменения в налогообложении в 2012 г. Так, став-

ка налога на прибыль была существенно снижена — с 24 до 18 %. До 1 января 2012 г. в Беларуси при упрощенной системе налогообложения применялась ставка 8 %, если деятельность осуществлялась без уплаты налога на добавленную стоимость. С 1 января эта ставка снижена до 7 %. В сельской местности была установлена ставка 6 %, с 1 января 2012 г. она снизилась до 5 % [3]. Особая роль в улучшении условий ведения бизнеса, раскрепощении деловой инициативы и развитии предприимчивости отводится Директиве № 4. Данный документ программный. В нем предусмотрен комплекс мер по устранению сохраняющихся на пути развития предпринимательской деятельности проблем и созданию безбарьерной деловой среды.

Мировой опыт показывает, что предпринимательство — один из важнейших факторов формирования и развития рыночной экономики. И чем больше в стране субъектов малого бизнеса, тем выше доход на душу населения. Малое предпринимательство в Республике Беларусь представляет собой перспективно развивающийся сектор экономики, постепенно увеличивающий свой вклад в обеспечение общего экономического роста. Таким образом, если основные направления совершенствования деловой среды и комплекс мер со стороны государственных органов управления будут совершенствоваться, то белорусская экономика, в частности и предпринимательство, сможет встать на один уровень с экономикой партнеров.

Список использованных источников

1. Информационная система инфраструктуры поддержки предпринимательства [Электронный ресурс]. — Режим доступа: www.svoedelo.by. — Дата доступа: 14.03.2012.
2. Статистический сборник «Малое и среднее предпринимательство Республики Беларусь». 2010. — Минск : Минстат Респ. Беларусь, 2011.
3. Министерство финансов Республики Беларусь [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <http://minfin.gov.by/rmenu/nalogsistem/nalogsist2011/>. — Дата доступа: 14.03.2012.

О. А. Наумович

Институт экономики НАН Беларуси, мл. науч. сотр.

РАЗВИТИЕ НАЦИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКИ В УСЛОВИЯХ ГЛОБАЛИЗАЦИИ

Структурная перестройка отраслей экономики, ориентация на производство наукоемкой, высокотехнологичной продукции призваны сократить технологическое отставание Республики Беларусь от развитых стран мира, перейти на инновационный путь разви-

тия. Модернизация экономики возможна главным образом за счет активной государственной политики, направленной на интенсификацию преобразования высокотехнологичных отраслей, повышение конкурентоспособности отечественной промышленности за счет нового качества экономического роста, создания и эффективного распространения прорывных инноваций.

В настоящее время начинает доминировать интеллектуальный потенциал в структуре имущества предприятий. Создание технологических инноваций в организации приводит к появлению организационных инноваций, основанных на новых принципах организации производственных процессов, использованию новых маркетинговых механизмов для сбыта продукции. Соответственно применение технологических инноваций влечет появление организационных, управленческих ресурсных и маркетинговых инноваций. Именно технологические нововведения способны обеспечить предприятие лидирующую позицию в отрасли.

Отсутствие кардинальных изменений в соотношении технологических укладов в нашей стране обусловлено таким качеством белорусской институциональной структуры, как высокая способность к консервации производственно-технологических структур. «С одной стороны,— подчеркивают российские экономисты Ю. Ясинский и А. Тихонов,— это обуславливает ее высокую способность к выживаемости, функционированию в неблагоприятных внешних условиях (разрыв хозяйственных связей в 1990-х гг., международный финансовый кризис в современных условиях). С другой — представляет ее инертность, невосприимчивость к новым организационным, институциональным и технологическим формам экономической деятельности» [1, с. 56]. Поэтому для преодоления названной технологической диссипативности необходимо модернизировать существующий социально-экономический механизм хозяйствования.

Глобализация вызывает переплетение потоков товаров и услуг, интернационализацию научно-технических связей, развитие форм и методов передачи технологий. Особенно важно и удобно сотрудничество в высокотехнологичной сфере, так как эта сфера более подвижна, не привязана к определенному месту и будет развиваться там «где созданы благоприятные для бизнеса и комфортные для людей условия» [2, с. 10]. Отличием современной экономики является «отсутствие однозначно отсталых отраслей» [2, с. 10], то есть в отраслях третьего, четвертого технологических укладов наблюдается появление нововведений, нано-, биотехнологий. Появляется реальная возможность превращения «старых» отраслей в инновационные, а традиционных — в наукоемкие. Основная задача заключается в создании благоприятных условий, привлекающих новаторов с новыми идеями и технологиями.

С одной стороны, невозможность реализации предприятиями собственных инноваций, а с другой — зависимость от внешних рынков блокируют научно-техническое развитие. Проблема видится в кризисе самой экономической системы, которая подрывает стимулы и потенциал высокотехнологичных преобразований. Необходимо восстановление отдельных ликвидированных видов производств, жизненноважных для отечественной индустрии. Пробелы заполняются импортной техникой, иногда бывшей в употреблении и отстающей по развитию от мировых аналогов. Поэтому курс на заимствование ошибочен и губителен для высокотехнологичной модернизации отечественной экономики. Хотя по многим направлениям имеются отечественные разработки, которые не могут быть реализованы в силу деиндустриализации. Для решения этой проблемы необходимо создать государственный сектор, располагающий передовыми технологическими разработками, научно-техническими разработками и проводивший политику наукоемкого развития. Важнейшими показателями научно-технического развития российский экономист О. Сухарев верно выделил «реальные достижения в области машиностроения, электроники, трудосбережения и энергоэффективности» [3, с. 29]. Машиностроение обеспечивает создание эффективных станков и оборудования. Отечественное машиностроение не может удовлетворять потребности в высокотехнологичном оборудовании, поэтому приходится импортировать, вытесняя тем самым отечественных производителей.

Создание передового высокотехнологичного производства должно стимулироваться и контролироваться государством, так как от развития этого сектора экономики зависит конкурентоспособность, национальная безопасность, будущее развитие науки. Поэтому важно определить приоритетные направления, по которым возможно занять новое положение в мире.

В Республике Беларусь необходимо реализовать главные принципы, составляющие основу высокотехнологического уклада: стимулирование развития сферы информационного производства; поощрение программ развития НИОКР; формирование институциональной среды, обеспечивающей реализацию экономических механизмов технологической политики.

Список использованных источников

1. *Ясинский, Ю.* Россия и Белоруссия: сравнительный анализ социально-экономической динамики / Ю. Ясинский, А. Тихонов // Экономист. — 2010. — № 6. — С. 56.
2. *Шувалов, И.* Россия на пути модернизации / И. Шувалов // Экономическая политика. — 2010. — № 1. — С. 5–14.
3. *Сухарев, О.* Промышленность: кризис и перспективы развития / О. Сухарев // Экономист. — 2011. — № 2. — С. 22–30.

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ НАЦИОНАЛЬНОГО РЫНКА АВТОТРАНСПОРТНЫХ УСЛУГ В УСЛОВИЯХ ГЛОБАЛИЗАЦИИ

В настоящее время на евразийском континенте в результате тесных экономических и политических связей между государствами, высокой степени культурного и информационного обмена происходит формирование единой мировой сетевой рыночной экономики. Появились новые международные союзы, общие рынки, содружества и сообщества — Европейский союз, содружество Азиатско-Тихоокеанского региона из 35 стран, ассоциация государств Юго-Восточной Азии из 17 стран, содружество из 12 стран СНГ и др.

Глобализация — объективный процесс, который носит системный характер, то есть охватывает все сферы жизни общества. Но самым мощным фактором глобализации является экономический.

Транспорт — одна из экономических подсистем народного хозяйства. Он служит материальной базой производственных связей между отдельными странами и регионами мира для обмена товарами, выступает как фактор, организующий мировое экономическое пространство и обеспечивающий дальнейшую реализацию территориального разделения труда.

Роль различных видов транспорта обусловлена не только интенсивным развитием торгово-экономических отношений между странами, увеличением объемов внешнеторговых и транзитных перевозок, техническим уровнем транспортной системы и качеством предоставленных услуг, но и состоянием мировой экономической конъюнктуры, изменением цен на основные виды экспортно-импортной продукции и повышением жизненного уровня населения.

Массовое применение автотранспортных средств повлекло изменения во всех секторах экономики и в социальной сфере, в ситуации на рынке труда, в градостроительной политике, в организации розничной торговли, отдыха, в других аспектах жизни общества. При этом процесс автомобилизации принял, по существу, глобальный характер [1].

Находясь в центре Европы, Республика Беларусь является кратчайшим путем для транспортировки грузов. Занимая центральную часть между странами Евросоюза, Россией и государствами Азиатско-Тихоокеанского региона, Республика Беларусь объектив-

но становится своего рода транспортным мостом в торговых отношениях между ними. Развитая транспортная инфраструктура позволяет республике участвовать в международном транзите, который является экспортом транспортных услуг, предоставляемых национальными компаниями при транспортировке грузов и транспортных средств по территории республики. Территорию нашего государства пересекают два трансъевропейских транспортных коридора, определенных по международной классификации под номером II и IX с ответвлением IXB. Для Республики Беларусь как внутриконтинентального государства, не обладающего значительным сырьевым ресурсом, оптимальное использование транзитных возможностей позволит завоевать не только положительный имидж на международном рынке транспортных услуг, но и принесет в бюджет государства солидный доход.

Основным следствием глобализации является межгосударственная стандартизация законодательства, экономических и технологических процессов. С учетом анализа сложившейся ситуации и мирового опыта политика государства в области развития транзита и поиска новых перспективных рынков транспортных услуг должна строиться на основе следующих основных приоритетов и принципов:

- совершенствование нормативно-правовой и законодательной базы, регламентирующей основные направления автотранспортной деятельности, в частности актов, регламентирующих условия осуществления деятельности объектов придорожного сервиса и транзита для унификации с правовыми нормами, применяемыми в европейской транзитной системе. Это позволит расширить взаимную торговлю между Республикой Беларусь, Казахстаном и Российской Федерацией;
- реконструкция и модернизация транзитной инфраструктуры и дорожной сети, устранение диспропорции и узких мест в их развитии [2];
- модернизация и обновление парка автотранспортных средств с учетом соответствия требованиям международных стандартов;
- комплексная информатизация автомобильного транспорта на основе использования современных телекоммуникационных и навигационных систем;
- расширение коммуникационных и финансовых коридоров в международном сотрудничестве в области транзита;
- совершенствование технологии пограничного контроля и выполнения таможенных, ветеринарных, фитосанитарных процедур при осуществлении автомобильных транзитных перевозок в пунктах пропуска через Государственную границу Республики Беларусь;
- повышение инвестиционной привлекательности автотранспортного бизнеса;

- поддержка отечественных перевозчиков при осуществлении социально значимых автотранспортных услуг и на международном транспортном рынке;
- установление рациональной сферы использования автомобильного транспорта и повышение уровня его взаимодействия с другими видами транспорта с учетом обеспечения безопасности населения и устойчивого развития всей транспортной системы;
- учет рисков макроэкономического, политического и техногенного характера, которые могут негативно повлиять на рост доходов от транзита (потери от дорожно-транспортных происшествий, необратимые экологические последствия автомобилизации, предотвращение коллапса в наиболее загруженных сегментах автодорожных сетей и др.).

Список использованных источников

1. *Кучевский, Н.Г.* Тенденции развития рынка транспортных услуг / Н.Г. Кучевский // Белорусский журнал международного права и международных отношений. — 2003. — № 2. — С. 9. — 14.
2. *Могилевкин, И.* Мировой транспорт: Новые горизонты и новые проблемы / И. Могилевкин // Мировая экономика и международные отношения. — 2000. — № 9. — С. 29–36.

Н. А. Пархоменко

Международный университет «МИТСО», студент

ПРЕИМУЩЕСТВА И ПРЕПЯТСТВИЯ РАЗВИТИЯ ЭЛЕКТРОННЫХ ПЛАТЕЖЕЙ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ

Через интернет можно оплатить коммунальные услуги, пополнить баланс мобильного телефона, совершить практически любую покупку в интернет-магазине. В конце прошлого века самым удобным способом оплаты интернет-покупок было перечисление средств с помощью кредитных банковских карт. Позднее появилось несколько компаний, предлагающих услуги по осуществлению цифровых платежей. Самая распространенная на сегодняшний день платежная система — WebMoney [1]. Как правило, обращение электронных денег происходит при помощи компьютерных сетей, интернета, платежных карт, электронных кошельков и устройств, работающих с платежными картами (банкоматы, POS-терминалы, платежные киоски и т. д.) [2].

В настоящее время в нашем государстве, в отличие от более развитых государств, данная сфера находится на ранней стадии развития. Многие полагают, что электронные деньги это пластико-

вые карты (дебетовые или кредитные), позволяющие вместо наличных денег расплачиваться ими в магазинах и прочих учреждениях. Однако пластиковые карты, подобно широко распространенным Visa, MasterCard, Cirrus, не являются электронными деньгами как таковыми. Это всего лишь средство доступа к счету, открытому в банке [3].

Три-четыре года назад электронные деньги считались у нас экзотикой, а сегодня на дверях многих крупных минских магазинов, ресторанов или сервисных центров красуются логотипы, извещающие, что именно здесь оплату можно произвести электронными деньгами [4]. В использовании пластиковых карточек можно отметить множество преимуществ. Но даже с множеством этих преимуществ в их применении можно найти отрицательные стороны. Одним из минусов для владельцев карт прежде всего являются затраты, которые они вынуждены нести:

- за удобства, которые даст применение карточек, придется платить;
- карточки принимаются не во всех магазинах и иных организациях торговли и сферы обслуживания (особенно в странах, которые только вступают на этот путь, как Беларусь).

Для банка также существуют менее приятные стороны. Прежде всего это связано с весьма высокими затратами, особенно в начале работы с карточками. Высокие затраты, а также слабое развитие современных средств связи, без которых нельзя вести обслуживание карточек, и некоторые другие обстоятельства делают крупные инвестиции в карточный бизнес в условиях России и Беларуси весьма рискованными. В западной экономической литературе последних лет широко обсуждаются социальные последствия применения кредитных карточек. Критики карточек полагают, что они «подстрекают» людей совершать «сверхтраты», перерасходовать собственные средства, увеличивая размер долга компаниям и банкам. Действительно, в Великобритании около 3/4 владельцев кредитных карточек не погашают кредит в течение срока беспроцентного пользования ссудой и поэтому уплачивают проценты. Долг США по кредитным карточкам также весьма значителен.

С позиции эмитента — банка, выпускающего карточки в обращение, — наиболее серьезным является вопрос рентабельности выполняемых услуг. Так, для большинства операций, выполняемых при помощи кредитных карточек, требуется несколько лет, чтобы стать прибыльными.

Мошенничество — другая серьезная проблема. Общая сумма незаконных операций с чеками и кредитными карточками в Великобритании составляет около 50 млн ф. ст. в год, 20 млн из них — это незаконные операции с кредитными карточками.

Так или иначе, по подсчетам компаний АВА/Dove, электронные платежи вскоре могут вытеснить наличные деньги и чеки, поскольку сегодня каждая вторая покупка в магазине совершается с использованием электронных средств оплаты. Наличные остаются главным средством оплаты в традиционных магазинах лишь для 33 % покупателей [4].

Сегодня любой пользователь может беспрепятственно открыть свой электронный счет и проводить финансовые операции независимо от своего местонахождения. Главным достоинством электронных денег является скорость оплаты — как правило, электронные деньги WebMoney зачисляются на счет интернет-магазина в течение нескольких минут.

Одним из серьезных препятствий развития электронных платежей остается недоверие населения к цифровым деньгам, обусловленное случаями хищения сумм с электронных кошельков. Однако несомненное удобство пользования электронными деньгами неизбежно повлечет дальнейшее развитие цифровых платежных систем.

Список использованных источников

1. <http://ibank.by/preimushchestva-i-perspektivy-razvitiya-elektronnyh-platezhnyh-sistem>
2. http://ru.wikipedia.org/wiki/Электронные_деньги
3. <http://knowledge.allbest.ru/finance>
4. <http://bibliofond.ru/view.aspx?id=19830>
5. Официальный сайт аналитического агентства РосБизнесКонсалтинг. — Режим доступа: <http://www.rbc.ru>
6. Официальный сайт платежной системы WebMoneyTransfer. — Режим доступа: <http://www.webmoney.ru>

Т. Г. Пискунова

*Международный университет «МИТСО», канд. экон. наук,
доцент*

ПРОДОВОЛЬСТВЕННАЯ БЕЗОПАСНОСТЬ — СТРАТЕГИЯ НАЦИОНАЛЬНОГО РЫНКА ПРОДОВОЛЬСТВИЯ

Исследования становления и развития национального аграрного рынка республики и экономического механизма его функционирования приобретают все более актуальное значение, так как с ростом НТП глобальные проблемы в продовольственной сфере нарастают, угрожая сокращением возможностей природы от их воздействия.

Кроме того, современный этап развития продовольственной системы усугубляется экономическим, энергетическим и продовольственным кризисами и их последствиями, существенно отличающимися от подобных явлений прошлых лет, преодоление которых требует реализации долгосрочной стратегии, направленной на достижение продовольственной безопасности как важнейшего условия сохранения суверенитета, экономической стабильности и социальной устойчивости. Для решения этой проблемы требуется стабильность производства сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия.

Достижение продовольственной безопасности республики сводится к двум аспектам решения проблемы: поддержание снабжения на уровне, достаточном для здорового питания, и доступность его всем социальным группам; устранение зависимости республики от импорта и защита с учетом мировых тенденций.

Мониторинг уровня продовольственной безопасности республики с 2001 по 2010 гг. показал, что республика относится к государствам с достаточным уровнем питания. Так, в 2010 г. интегральный индекс производства восьми важнейших продуктов составил 1,63. Это означает, что наличие важнейших видов продукции, сырья и продовольствия более чем в полтора раза превышает потребность внутреннего рынка, за исключением масла растительного, ягод и плодов, отдельных овощей и рыбы, а продовольственная безопасность республики по потреблению за счет собственного производства обеспечена на 83,2 %.

Для дальнейшего поддержания и укрепления продовольственной безопасности республики необходимо:

- проведение эффективной аграрной политики и обеспечение равных возможностей для субъектов хозяйствования;
- обеспечение рациональных цен на продукцию сельского хозяйства;
- реализация комплексных стратегий развития отраслей АПК с целью увеличения производства продовольствия и повышения его эффективности;
- инвестирование отраслей АПК;
- проведение активной внешнеэкономической деятельности и оптимизация поставок по импорту и экспорту и др.

Все это будет способствовать созданию модели глобальной продовольственной безопасности XXI в., которая обеспечит устойчивость развития, ресурсосбережение, экологическую безопасность продуктов питания и др.

Список использованных источников

1. *Ильина, З.М.* Региональный продовольственный рынок. Теоретические и методологические аспекты / З.М. Ильина. — Минск : Ин-т системных исследований, 2010. — 218 с.
2. Концепция национальной продовольственной безопасности. — Минск : Ин-т аграрной экономики. — 2004. — 96 с.
3. Беларусь в цифрах: стат. сб. — Минск : Нац. стат. к-т Респ. Беларусь, 2010.

Т. В. Прохорова

БГЭУ, канд. экон. наук, доцент

ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ НАЦИОНАЛЬНОГО РЫНКА ПРОГРАММНЫХ ПРОДУКТОВ ФИНАНСОВО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО НАЗНАЧЕНИЯ В УСЛОВИЯХ ГЛОБАЛИЗАЦИИ

Прогрессирующая глобализация мировой экономики обусловлена не только взаимозависимостью экономических пространств различных стран, но в значительной степени взаимопроникновением передовых идей, технологий, методик в on-line режиме, что обусловлено уровнем развития вычислительной техники. Компьютерные информационные технологии в последнее десятилетие усилили влияние на функционирование бизнес-процессов, стали фактором, определяющим конкурентоспособность предприятий.

Исследования многочисленных ученых доказывают, что глобализация экономики является сложным и противоречивым процессом. Положительный либо отрицательный эффект его действия разумно рассматривать применительно к каждому конкретному сектору. Так, в области развития рынка программ финансово-экономического назначения следует отметить, что глобализация приводит к унификации используемых программных средств, стандартизации технологий разработки, внедрения, обслуживания клиентов; интеграции программного обеспечения различных производителей; успешному развитию международных компаний; укреплению международного сотрудничества в сфере разработки бизнес-приложений; ускорению продвижения на рынке инновационных сетевых технологий, web-приложений, облачных решений.

Организация управления предприятиями в Республике Беларусь все в большей степени ориентируется на применение автоматизированных информационных систем; предпринимаются решительные шаги по построению электронной экономики, основанной на интернет-технологиях.

Тенденции развития национального рынка информационных технологий в условиях глобализации определяются общемировыми тенденциями. Очевиден постепенный переход к информационному обществу; повышение культурного и профессионального уровня большинства жителей на основе развития и распространения методик, средств и технологий образования. Вместе с тем в Республике Беларусь, не выдержав условий обострившейся конкуренции, свою деятельность прекратили ряд национальных фирм. Наибольший удельный вес на данный момент рынка принадлежит представителям российских компаний. Появилась зависимость от ценовой политики зарубежных поставщиков.

В Республике Беларусь задачи развития информационно-коммуникационных технологий решаются на всех уровнях управления. 28 марта 2011 г. постановлением Совета Министров Республики Беларусь № 384 была утверждена Национальная программа ускоренного развития услуг в сфере информационно-коммуникационных технологий на 2011–2015 гг. Ее задача — реализовать на государственном уровне Стратегию развития информационного общества до 2015 г. Создана рабочая группа, в ее состав вошла Администрация ПВТ, НАН Беларуси, Минсвязи, ОАЦ, «Белхард». В республике успешно действуют научно-технологическая ассоциация «Инфопарк», Парк высоких технологий.

Многогранная интеграция Беларуси в мировую экономику, развитие информационных технологий и интернет-ресурсов, вызванные процессом глобализации и интеграции общественных отношений, существенно повысили спрос на отечественных ИТ-специалистов. Ежегодно из стен вузов страны выпускается примерно 3 500 ИТ-специалистов, около тысячи приходит в индустрию разработки программного обеспечения с других специальностей. Однако для развивающейся ИТ отрасли этого крайне недостаточно.

В 2009 г. в Беларуси появился ряд таких новых должностей, как бизнес-аналитик, системный аналитик, системный архитектор, тестировщик, технический писатель и специалист по сопропровождению. В Белорусском государственном экономическом университете на специальности «Экономическая информатика» ведется подготовка бизнес-аналитиков, системных аналитиков. Специальность «Экономическая информатика» представляет синтез экономики и информатики. Однако даже на экономических специальностях при подготовке студентов все большее внимание уделяется изучению зарубежного опыта построения автоматизированных информационных систем.

Заметим, что помимо таких известных продуктов российских производителей, как «1С: Предприятие», «Бэст», «Инфо-бухгалтер» на рынок программных продуктов Беларуси стремительно входят

мировые лидеры: SAP, Oracle, BAAN. Это должно найти отражение в рабочих программах высших учебных заведений. Большой интерес в студенческой среде вызывает возможность совмещать классическое университетское образование и бизнес-образование на реальных проектах коммерческих фирм. Такую возможность предоставляют студентам лаборатории, открытые при участии ведущих международных компаний, в частности представителей SAP.

Компания SAP, основанная в 1972 г., лидирует в области разработки бизнес-приложений. Сегодня подразделения SAP находятся в 50 странах мира. Глобализация образования предполагает объединение усилий университетов в рамках образовательных сетей, консорциумов и ассоциаций учебных заведений, а также интеграцию науки, образования и бизнеса посредством создания технологических парков, совместных центров компетенций и других форм эффективного взаимодействия.

С целью успешного продвижения своих программных продуктов на постсоветском пространстве компанией SAP через региональных представителей открываются учебно-научные лаборатории в разных городах. В Беларуси совместные лаборатории успешно функционируют в Минске (БГУ, БНТУ, БГУИР), Могилеве (БРУ), Гомеле (ГГУ им. Ф. Скорины), Витебске (ВГУ им. П.М. Машерова), Гродно (ГрГУ), Бресте (БрГУ им. А.С. Пушкина). 14 февраля 2012 г. EPAM Systems при поддержке администрации Парка высоких технологий открыла совместную лабораторию по подготовке SAP-специалистов на базе БГЭУ. В результате БГЭУ становится участником программы SAP UniversityAlliances, которая помогает университетам готовить высококвалифицированных специалистов.

Конечный результат благотворного влияния процесса глобализации на развитие национального рынка бизнес-приложений определяется готовностью молодых специалистов к всесторонней унификации и интеграции, являющимися базовыми признаками процессов глобализации.

Т. Н. Рубан

БТЭУПК, аспирант

КОНТРОЛЛИНГ В ЛОГИСТИЧЕСКИХ СИСТЕМАХ

Логистическая система способствует созданию эффективного управления организацией, которое обладает следующими характеристиками независимо от масштабов проблемы или управляемого процесса:

- существование стратегических целей организации;
- разработка тактических целей, подчиненных достижению стратегических целей;

- правильный выбор единиц измерения, приближающий к конкретным целям (например, эффективность использования ресурсов или время);
- определение нормы или контрольных цифр в выбранных единицах (например, срока выполнения заказа или суммарной трудоемкости в нормо-часах выполнения заказа);
- сравнение информации об управляемом процессе со стандартами, нормами или контрольными цифрами;
- принятие решения или корректирующих воздействий по результатам сравнения;
- контроль результатов управляющих воздействий.

Обеспечивают ли эти черты достижение поставленной цели? Насколько они эффективны? Соответствуют ли усилиям, в достижении цели? Стимулируют ли работу отдельных исполнителей или коллективов в организации? Решение этих вопросов во многом зависит от функции контроллинга в логистической системе (рис.).

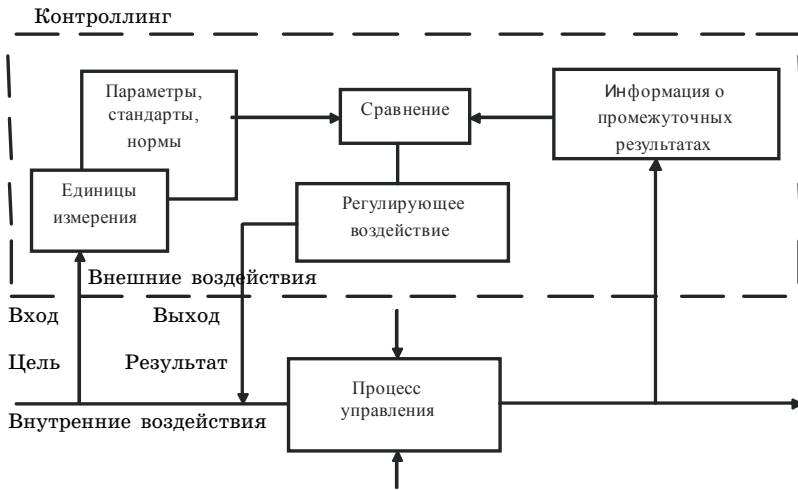


Рис. Контролинг в логистической системе

Система управления имеет вход, то есть определенную цель в зависимости от уровня иерархии управления. Не всегда ясно, как узнать, что реализация целей, определенных в самом начале цикла управления, является успешной. Успех в одном аспекте деятельности может привести к неудаче в другом. Выбор параметров оценки деятельности, смысл которой — достижение этих целей, диктует тип единиц измерения результатов деятельности. С этого этапа начинается контролинг. Например, вас назначили ответственным за освоение новой продукции, и вы в первую очередь заинтересованы

в том, чтобы она была высокого качества. В то же время работники бухгалтерии заинтересованы в снижении издержек производства, а экономисты — в его эффективности. Каждый из участников производства прав со своей точки зрения, но может возникнуть ситуация, когда различные критерии сталкиваются и нужно выбрать наиболее важные из них. Такую ситуацию характеризуют, например, противоречия между сторонниками производства товаров или услуг высокого качества и сторонниками производства их по низкой цене (хотя высокое качество не всегда означает высокую стоимость).

Как показывает опыт работы с персоналом, принимаемые контрольные цифры будут более напряженными, если привлечь сотрудников к определению параметров.

Важный этап — получение информации по каналам обратной связи о промежуточном результате. Здесь нельзя ошибаться в интервале времени получения информации и в ее объеме. Затем идет этап сравнения установленных параметров и норм с информацией о промежуточном результате. Искусство менеджера заключается в умелом определении (вручную или с использованием ЭВМ) уровня рассогласования между заданными и фактическими значениями параметров: ведь от этого зависит выработка регулирующего воздействия на процесс управления. При этом могут усиливаться или ослабляться воздействия механизма мотивации работников, включаться или отключаться дополнительные корректирующие звенья (а соответственно и ресурсы) или применяться сила власти.

О. С. Сергия
БГЭУ, студентка

ИННОВАЦИОННАЯ СИСТЕМА СИНГАПУРА: ЗАРУБЕЖНЫЙ ОПЫТ

На протяжении последних лет в Беларуси рассуждают о необходимости инновационного развития. Какую модель избрать Беларуси? Возможно, это модель Сингапура. Беларусь и Сингапур имеют схожие стартовые условия: 1. высококвалифицированная рабочая сила; 2. скудные природные ресурсы; 3. выгодное географическое положение.

Сингапур — один из наиболее комфортных мест ведения бизнеса. Он занимает 3-е место по конкурентоспособности и 1-е по инновационному развитию в мире. Сингапур успешен в своем быстром экономическом росте. Промышленная политика Сингапура привлекает различные достижения для обновления технологии в производстве. В первое десятилетие после обретения независимос-

ти рост достигался в основном через трудоемкие отрасли промышленности с иностранными ТНК, ведущих успешный производственный сектор сингапурских технологий. Более трех четвертей промышленности содержали ТНК, и более шестидесяти процентов акций в секторе обрабатывающей промышленности были иностранными.

Вонг дал характеристику экономического развития Сингапура, состоящего из 4 этапов: 1. промышленный взлет (1965 — середина 1970-х гг.), который характеризуется высокой зависимостью от передачи технологий иностранными ТНК; 2. местное технологическое углубление (середина 1970-х — конец 1980-х гг.), которое характеризуется быстрым ростом местного технического потенциала, привело к сотрудничеству МНК и Сингапура и развитию местных вспомогательных отраслей; 3. применяемые R & D (конец 1980-х — 1990-е гг.) характеризуются быстрым расширением прикладной R & D деятельности глобальных МНК наряду с созданием и ростом новых общественных R & D учреждений, направленных на поддержку MNC продукта и инновационной деятельности; 4. сдвиг в сторону высоких технологий и предпринимательства, основанных на R & D (1990 г.), характеризуется акцентированием на местных технологических возможностях создания инноваций, образования местных высокотехнологичных стартапов и наукоемких отраслей.

Сингапур был зависимым от ТНК. Местные фирмы не развивали свои технологические возможности. Поэтому Сингапур понимал необходимость развивать свой национальный технологический потенциал. Для создания Сингапура как регионального центра R & D и инноваций активизировалась политика в 1990-е гг. по укреплению своей национальной инноваций системы.

Правительство приступило к созданию научно-исследовательских институтов в области ИТ, микроэлектроники. Были разработаны учреждения для поддержки этой области: Министерство информационных технологий и связи (МСИТ), Комитете Развития (МАР), Национальный научно-технологический совет (NSTB). Последний был создан для координации усилий по привлечению частного сектора в R & D и направления ресурсов для построения вспомогательной инфраструктуры R & D. Создавались программы для создания широкой базы коренных творческих возможностей в Сингапуре. Например, программа «Интеллектуальная нация» была создана для развития инновационной производительности путем расширения потоков знаний. До недавнего времени большинство из R & D в целом были сосредоточены на прикладных, а не фундаментальных исследованиях. Прикладные исследования часто были в форме совместного государственно-частного сотрудничества для

решения производственных задач. Правительство в Сингапуре работало по двум направлениям: предоставляет услуги транснациональным корпорациям, чтобы держать их в Сингапуре; проводит независимое исследование, чтобы продвигать свои цели.

Правительство Сингапура заманило иностранные фирмы для исследований, где рыночные результаты были менее определенными и труднее достижимыми.

Для проведения фундаментальных исследований, которые стимулируют инновационную деятельность, требуется большее количество человеческого капитала и R & D, необходимы инвестиции в прикладные исследования. Правительство Сингапура предпринимает меры для решения этой проблемы, предлагая стипендии аспирантам, делает акцент на фундаментальные исследования в научно-исследовательских институтах и в местных университетах, которые финансируются правительством. Правительство также прилагает усилия по привлечению иностранных специалистов в Сингапур.

Сингапур является небольшим городом-государством, которое пользуется экономическими преимуществами своего географического положения. Опираясь на географические преимущества, Сингапур стремится стать региональным центром R & D. С середины 80-х гг. Совет по экономическому развитию Сингапура начал масштабированные инвестиции в венчурные фонды Кремниевой долины, так как собственных инновационных предложений не было. Инвестиции сопровождались широкой экспансией сингапурских специалистов в венчурную индустрию Америки (к этому моменту Сингапур начал направлять студентов в зарубежные вузы). В 2001 г. Совет передал функции фонда в специально созданный институт развития — Technopreneurship Investment Fund — с капитализацией 1,3 млрд долл.: 25 % инвестиций направляются на финансирование сингапурских фондов, 75 % — на зарубежные. Эта система позволила наладить глобальный трансферт технологий в страну, привлечь зарубежный капитал на внутренний рынок инноваций. Сегодня в Сингапуре присутствует несколько технопарков, наиболее известные: «Научный парк Сингапура» и «Биополис». Для Беларуси опыт интересен тем, что они создавались в соответствии с распоряжением государства, а не спонтанно, как, например, Кремниевая долина. В 1980 г. правительство создало Научный парк Сингапура. Здесь расположены 5 государственных научно-исследовательских институтов, включая Сингапурский университет и около 45 промышленных корпораций. Технопарк — крупнейший сингапурский центр разработок промышленных технологий и ведущий инновационный центр страны. Также на его территории расположен бизнес-центр для стартап-проектов. В нем компании получают дополнительные услуги бэк-офиса и правовую консульта-

ционную помощь. До 2015 г. планируется создать до 1 800 высокооплачиваемых мест для специалистов по информационным технологиям.

Управляющая технопарком компания Ascenda реализует бизнес-программы для поддержки арендаторов. Компания предоставляет материалы по исследованию рынков, помогает в привлечении финансирования, в общении с регуляторными органами. Технопарк связан партнерской сетью со многими технопарками, расположенными по всему миру. Эти связи администрация технопарка использует для помощи арендаторам в поиске партнеров и привлечении финансов.

В Сингапуре компаниям, принимающим участие в развитии научно-промышленных парков, предоставляются льготы. Компании имеют право 100 %-ного контроля над местным предприятием, налоговые льготы на длительный период. Вдвое снижается налог на прибыль при инвестировании ее в научно-исследовательскую деятельность. Введен льготный налог на строительство и эксплуатацию промышленных сооружений в зоне технопарка, возмещение затрат на дорогое оборудование для проведения исследований и разработок — до 50 %; дотации — до 100 % стоимости планируемых исследований и разработок; дотации для местных компаний и компаний, в которых пайщиками являются местные жители, чтобы создать новую продукцию или улучшить существующую.

Важная функция технопарков — сдерживание «утечки мозгов», что весьма актуально для современной Беларуси. В настоящее время большинство белорусских молодых, талантливых ученых, уезжающих за рубеж на учебу или по контракту, остаются на постоянное местожительство, что обусловлено более высокими заработными платами. Развитие сети технопарков, где благоприятные условия для научной и коммерческой деятельности, могло бы затормозить этот процесс, а также открыть реальную возможность для возврата на родину ученых, накопивших опыт работы в ведущих западных научно-исследовательских центрах.

Основной причиной для разработки парка было обеспечение обновления местной инфраструктуры, для привлечения ТНК и создания новых отраслей промышленности, которым способствует близость к научно-исследовательским учреждениям. Кроме того, парк был задуман, чтобы служить в качестве инкубатора для высокотехнологичных отраслей промышленности и быть центром R & D в Сингапуре. Правительства разработали научные и высокотехнологичные парки: 1. чтобы повысить уровень технологического развития местной промышленности путем поощрения промышленных НИОКР; 2. повысить уровень поощрения иностранных инвестиций, особенно в более высокой добавленной стоимостью деятель-

ности; 3. ускорить переход к наукоемкой экономике. Сингапурский научный парк стал центром развития биотехнологии и биомедицинской промышленности, агро-, морских, компьютерных и информационных технологий.

Опыт Сингапура является полезным для переходной экономики Беларуси, именно некоторые положения: привлечение ТНК, создание технопарков и других институтов инновационной инфраструктуры; привлечение иностранных специалистов и открытие в Республике Беларусь филиалов иностранных университетов; привлечение инвестиций; вложение средств в иностранные венчурные фонды; расширение государственно-частного партнерства; увеличение расходов на НИОКР; государственная поддержка местных высокотехнологичных стартапов и наукоемких отраслей; снижение налогового бремени и предоставление льгот высокотехнологичным компаниям и наукоемким отраслям.

Список использованных источников

1. Оффшор Экспресс [Электронный ресурс]. — Режим доступа: http://www.nalogi.net/invest_prew.htm?id=105. — Дата доступа: 12.03.2012.
2. Сибирское отделение Российской академии наук [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <http://www.sbras.ru/tpark/analytic/asiatpark.htm>. — Дата доступа: 13.03.2012.
3. Томский инновационный форум [Электронный ресурс]. — Режим доступа: [http://innovus.biz/ru/search/library_document/?q= %D1 %81 %D0 %B8 %D0 %BD %D0 %B3 %D0 %B0 %D0 %BF %D1 %83 %D1 %80](http://innovus.biz/ru/search/library_document/?q=%D1%81%D0%B8%D0%BD%D0%B3%D0%B0%D0%BF%D1%83%D1%80). — Дата доступа: 14.03.2012.
4. United Nations Public Administration Network [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <http://unpan1.un.org/intradoc/groups/public/documents/APCITY/UNPAN027022.pdf>. — Дата доступа: 12.03.2012.

В. О. Силук
БГЭУ, студентка

МЕЖДУНАРОДНЫЙ ОПЫТ РАЗВИТИЯ СПОРТИВНОГО БИЗНЕСА И ЕГО ИСПОЛЬЗОВАНИЕ В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ

Для социально-экономического прогресса любой страны необходимым является обеспечение соответствующего уровня развития трудового потенциала. Его качество во многом определяется состоянием общественного здоровья и величиной трудоспособного возраста, наличием у людей таких необходимых для профессиональной деятельности качеств, как выносливость, целеустремлен-

ность, самоконтроль. В рамках решения этой важнейшей экономической задачи незаменимую роль играют физическая культура и спорт.

Производительность труда зависит от качества рабочей силы — от физических и интеллектуальных возможностей рабочих и служащих, их жизненной активности и творческой инициативы. Систематические занятия спортом существенно повышают физическую работоспособность человека. Таким образом, в экономической системе снижается общее количество невыходов на работу по болезни, что оказывает несомненное позитивное влияние на рост ВВП и благосостояние общества.

Экономические отношения в области спорта формируют понятие спортивного бизнеса и включают всю совокупность хозяйственных отношений по поводу производства и купли-продажи спортивных товаров и услуг, экономические взаимоотношения спортивных клубов, федераций, отдельных спортсменов и тренеров между собой и с болельщиками.

Интерес к спортивному бизнесу в мире значительно возрос в последние годы. Благодаря оформившейся в развитых странах тенденции на приобщение к здоровому образу жизни сфера спорта получила дополнительный импульс к ускоренному развитию. Свой вклад в расширение популярности спорта как сферы шоу-бизнеса внесли глобализация и современные информационные технологии. Действуя в совокупности, все эти факторы сформировали качественно новую атмосферу в системе спортивного предпринимательства.

В условиях глобализации сфера спорта все заметнее оформляется в общемировой бизнес и приобретает черты профессиональной деятельности. В настоящее время в спорте обозначились два основных направления: любительский и профессиональный спорт.

Происходит стремительное проникновение законов рынка в спорт, одновременно увеличивается предложение спорта как товара, что и составляет основное содержание спортивного бизнеса. Сфера спортивного бизнеса включает организацию спортивных мероприятий, производство спортивных товаров, осуществление спортивных трансляций и выпуск спортивных СМИ, спортивное спонсорство и мерчандайзинг. Данные направления взаимосвязаны и обеспечивают получение прибыли как в рамках отдельной спортивной организации, так и в пределах страны. Наибольший доход приносит организация спортивных мероприятий, связанная с продажей билетов, предоставлением услуг кейтеринга, распространением спортивной атрибутики. Одним из лидеров международного спортивного бизнеса является Великобритания, где с каждым годом увеличиваются объемы продаж на спортивных рынках, наблюдается острая конкуренция между спортивными фирмами, клубами и сообществами, развивается система спортивного спонсорства.

За последние годы экономические отношения в области спорта и спортивной индустрии Республики Беларусь существенно изменились. Происходит преобразование макроэкономической среды и существующего спортивного законодательства, качественно изменяются отношения собственности в системе спортивных организаций. Тот факт, что Республика Беларусь получила право на проведение Чемпионата мира по хоккею 2014 г., свидетельствует о признании мировой общественностью наличия возможностей в стране для организации спортивных мероприятий международного уровня.

Привлекательность международного спортивного бизнеса способствует развитию системы спортивного менеджмента. Число специалистов, занимающихся проблемами экономики спорта, значительно возросло, как и сам спектр проблем, связанных с коммерциализацией и профессионализацией спорта, взаимоотношениями профессионального спорта и государства, спонсорства, правами на трансляции.

Данные проблемы имеются и в Республике Беларусь. Для их решения требуется усвоение опыта высокоразвитых стран по следующим направлениям:

- обеспечение возможностей для занятия спортом, формирование позитивного восприятия здорового образа жизни;
- инвестиции в рекламный бизнес и интернет-проекты;
- совершенствование организации бизнеса в спортивных сооружениях, развитие системы кейтеринга на стадионах;
- регламентация взаимоотношений между государством и спортивными федерациями.

Список использованных источников

1. *Галкин, В.В.* Экономика спорта и спортивный бизнес : учеб. пособие / В.В. Галкин. — М. : КНОРУС, 2006. — 320 с.
2. *Мировая экономика и международный бизнес* : учебник / под ред. В.В. Полякова и Р.К. Щенина. — М. : КНОРУС, 2005. — 656 с.

О. А. Сукач
БГЭУ, аспирант

ОСНОВНЫЕ ТЕНДЕНЦИИ СОВРЕМЕННОЙ ЕВРОПЕЙСКОЙ ЛЕСНОЙ ПОЛИТИКИ

Леса покрывают почти половину площади Европы, занимая в сумме 1,02 млрд га, что составляет 25 % площади всех лесов планеты. В отличие от лесов Африки и Южной Америки, где их пло-

щадь стремительно сокращается, в течение последних 20 лет площадь лесов Европы увеличивается в среднем на 0,8 млн га ежегодно. Это суммарный результат действия различных процессов, включая восстановление и естественную экспансию лесов, но отчасти этот рост связан с изменением определения леса.

С другой стороны, во всех странах отмечается сокращение площади лесов, которые доступны для заготовки древесины. Это происходит в основном за счет изменения целевого назначения лесов, так как часть продуктивных лесов используется для целей рекреации, сохранения биоразнообразия, выполнения экосистемных функций.

Почти во всех европейских государствах среднегодовой прирост древесины существенно превышает годовой объем рубок. Европа остается одним из крупнейших в мире регионов по производству древесины. В 2010 г. в Европе было произведено почти 600 млн м³ круглых лесоматериалов, европейские леса продолжают оставаться основным источником сырья для производства круглых лесоматериалов в мире. При этом во многих европейских странах наблюдается резкий рост спроса на топливную древесину.

Особое внимание уделяется проблемам загрязнения воздуха и связанному с этим состоянию лесов. Политика снижения загрязнения воздуха, успешно реализованная во многих странах — членах Евросоюза и членах Европейской экономической комиссии ООН, оказала положительное воздействие, что выражается в общем снижении уровня загрязнения.

Площадь охраняемых лесов в Европе увеличивается. Благодаря реализации международных и национальных политик по сохранению биоразнообразия на протяжении последних десяти лет этот рост составлял приблизительно 0,5 млн га ежегодно. Охрана природы все прочнее входит в повседневную практику управления лесами в Европе.

Существенное влияние на национальные лесные политики оказали многочисленные политические проблемы. Лесоуправление в последние годы привлекало к себе повышенное внимание политиков. На большинство национальных лесных политик оказывают все возрастающее влияние различные международные процессы и явления в области энергетики, противодействия изменениям климата, способы ведения сельского хозяйства и сохранения биоразнообразия.

Большинство европейских стран реализуют активную и целенаправленную политику в области лесоуправления и смежных областях. Большое внимания уделяется следующим вопросам:

- увеличение объемов и активизация использования ресурсов древесины, особенно в свете роста использования возобновляемой энергии;

- роль лесов в противодействии изменению климата и смягчению результатов этого изменения, содействию адаптации лесов и населения к изменениям климата;
- улучшение сохранения биоразнообразия путем развития природоохранной деятельности и многоцелевого лесопользования;
- поддержание жизнеспособности лесного сектора, увеличение его вклада в развитие сельских поселений и «зеленую экономику».

Новые или усовершенствованные цели реализуются путем введения специальных целенаправленных актов или внесения изменений в существующую нормативную базу (например, новые законы в области лесопользования или национальные лесные программы).

Существуют четыре основные проблемы, которые стоят перед всем европейским лесопользованием и лесной политикой:

- изменение климата;
- необходимость увеличения вклада лесного сектора в энергетику;
- сохранение биоразнообразия;
- необходимость развития «зеленой экономики».

Данные проблемы являются достаточно сложными, неоднозначными и требуют вовлечения в их решение разных действующих лиц и постановки политических целей, в том числе вне лесного сектора.

Обеспечение человечества возобновляемой энергией, включая энергию, получаемую при использовании древесины, является главным пунктом энергетической и климатосберегающей политики во всем регионе. В данный момент с целью получения энергии используется гораздо больше древесины, чем предполагалось ранее. Однако проблемой сектора остается увеличение потребления топливной древесины, получаемой из порубочных остатков, отходов производств, при рубках ухода, ландшафтных рубках и др. Использование древесины в качестве топлива должно быть организовано с максимальной эффективностью и при минимальных отходах. Сжиганию должно подвергаться только то, что не подлежит вторичному использованию. Энергия должна вырабатываться с применением наиболее эффективных технологий сжигания. Это связано с необходимостью минимизации изменений климата.

Площадь лесов, охраняемых в целях поддержания биоразнообразия, за последние десятилетия в Европе существенно выросла. Однако уровень биоразнообразия и степень происходящих в нем изменений сложно измерить. Проблема не только в сохранении биоразнообразия как такового, но и в нахождении наиболее эффективных и в то же время гибких способов для этого, включая

платежи за использование экосистемных услуг, способы информирования, развитие сертификации лесопромышленности и другое в дополнение к законодательным мерам и созданию новых охраняемых территорий.

Многие специалисты по лесопромышленности указывают на необходимость создания «зеленой экономики» на основе в том числе устойчивого лесопромышленного управления. Согласно определению UNEP (2011), «зеленая экономика» — это экономика, которая приводит к повышению благосостояния людей и росту социальной справедливости на фоне существенного уменьшения экологических рисков и негативных экологических явлений. Рост доходов и занятости населения должен осуществляться способами, которые снижают выбросы углекислого газа, загрязнение, повышают энергоэффективность и препятствуют потерям биоразнообразия и снижению экологических функций естественных экосистем.

Европейскому лесному сектору присущи многие черты «зеленой экономики»: сектор в целом вносит незначительный вклад в выбросы углекислого газа, эффективно использует ресурсы и носит характер социально ответственного. Однако предоставление лесами многих экосистемных услуг недостаточно оплачивается их потребителями. То есть конечная цена продукции из древесины, произведенной в условиях устойчивого лесопромышленного управления, ниже необходимой, для того чтобы расходы на лесное хозяйство соответствовали затратам, требующимся для обеспечения устойчивого лесопользования, в том числе ниже цены конкурирующей с ней продукции других отраслей (например, продукции сельского хозяйства). Европейскому лесному сектору необходимы дальнейшие усилия по решению этих проблем, включая внедрение инноваций в сфере видов продукции, технологий, услуг, бизнес-моделей, информирования. Роль лесного сектора среди конкурирующих секторов экономики должна возрасти, что будет положительно отражаться как на состоянии природных ресурсов, так и на уровне жизни населения Европы.

Список использованных источников

1. Портал лесной отрасли [Электронный ресурс]. — М., 2010. — Режим доступа: <http://wood.ru>. — Дата доступа: 17.08.2011.
2. Крупнейшая информационно-торговая система лесопромышленного комплекса [Электронный ресурс]. — М., 2010. — Режим доступа: <http://lesprom.ru>. — Дата доступа: 09.09.2011.
3. Глобальная оценка лесных ресурсов 2010 года [Электронный ресурс]. — Рим, 2010. — Режим доступа: <http://www.fao.org/docrep/014/i1757r/i1757>. — Дата доступа: 25.09.2011.

СОТРУДНИЧЕСТВО РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ С КИТАЙСКОЙ НАРОДНОЙ РЕСПУБЛИКОЙ

Дипломатические отношения Республики Беларусь с Китайской Народной Республикой были установлены 20 января 1992 г., в этом же году было открыто Посольство Китайской Народной Республики в Республике Беларусь, а с 1993 г. в Китае начало функционировать Консульство Республики Беларусь.

В своей внешней политике оба государства придерживаются многополярной системы международных отношений, поддерживают друг друга на международной арене. В частности, белорусский МИД поддержал Китайскую Народную Республику в связи с беспорядками в Синьцзян-Уйгурском автономном районе летом 2009 г. Нынешнее состояние отношений двух государств официально оценивается как стратегическое взаимодействие.

Перспективным направлением внешнеэкономической деятельности Республики Беларусь является торговля с КНР. Эта сфера отношений регулируется межправительственными отношениями о торгово-экономическом сотрудничестве, об обеспечении качества экспортных и импортных товаров и др.

Результаты анализа статистических данных свидетельствуют, что белорусско-китайские торговые отношения интенсивно развиваются. В 2010 г. темпы развития белорусско-китайской торговли товарами и услугами не только существенно опередили динамику ее роста в 2009 г., но и превзошли показатели докризисного 2008 г. Объем торговли товарами и услугами Беларуси с Китаем (включая Гонконг, Макао и Тайвань) в 2010 г. достиг 642,8 млн долл., или 267 % к уровню 2009 г., при этом экспорт товаров и услуг без учета поставок нефтепродуктов, калия и транспортных услуг по его доставке составил 151,5 %.

Импорт китайских товаров и услуг в 2010 г. составил 1,87 млрд долл., увеличился на 59,4 % по сравнению с 2009 г. Но saldo торгового оборота в 2010 г. сложилось отрицательным.

За первые пять месяцев 2011 г. объем торговли товарами и услугами Беларуси с Китаем составил 1,18 млрд долл. и вырос по сравнению с аналогичным периодом 2010 г. на 35,7 % [1].

Таким образом, динамика взаимной торговли имеет тенденции к росту как по экспорту, так и по импорту. Китай — пятый по значению торговый партнер Беларуси вне стран СНГ, в том числе четвертый по уровню импорта и восьмой по уровню белорусского экспорта. Он обеспечивает белорусскую экономику сравнительно дешевой сложной техникой, а также товарами массового потребления.

Важнейшими статьями белорусского экспорта являются: калийные удобрения, капролактамы, карьерные самосвалы, продукция станкостроения, электроники и металлургической промышленности. В КНР открыты представительства нескольких белорусских предприятий: МЗКТ, МТЗ, Беларуськалия и др. МТЗ также располагает сборочным цехом в КНР. Между Республикой Беларусь и КНР продолжается работа по реализации проектов в рамках кредитно-инвестиционного сотрудничества. За счет кредитных ресурсов КНР реконструирована и введена в эксплуатацию Минская ТЭЦ-2. В настоящее время за счет привлечения кредитов китайских банков реализуются крупномасштабные проекты по модернизации и строительству Минской ТЭЦ-5, цементных заводов, завода по производству сульфатной беленой целлюлозы, Лукомльской и Березовской ГРЭС, проекты по поставке электровозов, электрификации отдельных участков железной дороги Республики. С Госбанком развития Китая прорабатываются вопросы финансирования строительства Витебской ГРЭС и модернизации ОАО «Белорусские обои».

В 2009 г. между Национальным банком Республики Беларусь и Народным банком Китая подписано соглашение на сумму 3 млрд долл.

В настоящее время назрела необходимость переориентации кредитно-инвестиционного сотрудничества Беларуси с КНР на привлечение прямых китайских инвестиций. Она осуществляется как путем предложения объектов приватизации, так и путем создания новых производств и строительства крупных объектов недвижимости. Наиболее перспективным и масштабным проектом является создание в Республике Беларусь Китайско-белорусского индустриального парка. Сформирована концепция застройки парка и необходимая документация. В 2011 г. началось строительство пятизвездочного отеля «Пекин» по улице Красноармейской, строительство «Китайского квартала». Участки для строительства предоставляются для инвесторов бесплатно.

Большое значение придается культурному сотрудничеству между двумя государствами. В Минске работает два института Конфуция — при БГУ и МГЛУ, проводятся совместные выставки и дни культуры. Несколько тысяч китайских студентов обучаются в университетах Беларуси [2].

«Взаимодействие с нашим дружественным Китаем для нас не просто стратегическое — это судьбоносное партнерство с мощнейшей мировой державой. Мы качественно продвинулись в инвестиционном сотрудничестве. Выходим на реализацию уникальной для нашей экономики проектов. И будем наращивать эту работу», — отмечал в докладе на 4-м Всебелорусском Народном собрании Президент Республики Беларусь А. Г. Лукашенко [3].

Список использованных источников

1. www.government.by [Электронный ресурс]. — Режим доступа www.government.by. — Дата доступа: 24.02.2012.
2. Тозик, А. У белорусско-китайских отношений прекрасная перспектива» / А. Тозик // Вестник внешнеэкономических связей. — 2007. — № 1. — С. 33–35.
3. Доклад президента А.Г. Лукашенко на 4-м Всебелорусском Народном собрании // Советская Белоруссия. — 2010. — 7 декабря.

Е. С. Филист, М. В. Калач
БГЭУ, студенты

ОСНОВНЫЕ ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ МИРОВОГО И НАЦИОНАЛЬНОГО РЫНКА ТРУДА

Мировой рынок труда, как система экономических механизмов, обеспечивающих взаимодействие спроса на труд и его предложения на межгосударственном уровне, на современном этапе находится в кризисном состоянии. Безработица в мире остается высокой. По данным Международной организации труда каждый третий трудоспособный житель планеты находится либо без работы, либо за чертой бедности. Спасти ситуацию может только глобальный курс на создание рабочих мест.

Как показали статистические расчеты, проведенные Международной организацией труда (International Labour Organization, ILO), в начале 2012 г. в мире насчитывалось 197,2 млн безработных. Этот результат практически совпал со значением, которое было зафиксировано годом ранее: к концу 2010 г. количество безработных в мире находилось на отметке 197,3 млн чел. Наибольшее количество безработных отмечено среди мужчин — 113,5 млн чел., а также среди взрослого населения — 122,5 млн. По прогнозу Международной организации труда уровень безработицы в мире к 2016 г. остановится на отметке 5,7 %. Показатель мирового уровня безработицы по итогам 2011 г. снизился с 6,1 % до 6,0 % — это минимальный показатель за последние три года. Но, несмотря на это, текущий уровень безработицы в мире находится на достаточно высокой отметке, а пять лет назад он составлял 5,5 %. Заметим, что минимальное значение этого макроэкономического индикатора зафиксировано ILO в Южной Азии (3,8 %). Максимальный уровень безработицы, как и в прошлом году, был отмечен в странах Северной Африки (10,9 %) и Ближнего Востока (10,2 %). На рисунке представлены количество безработных и мировой уровень безработицы.

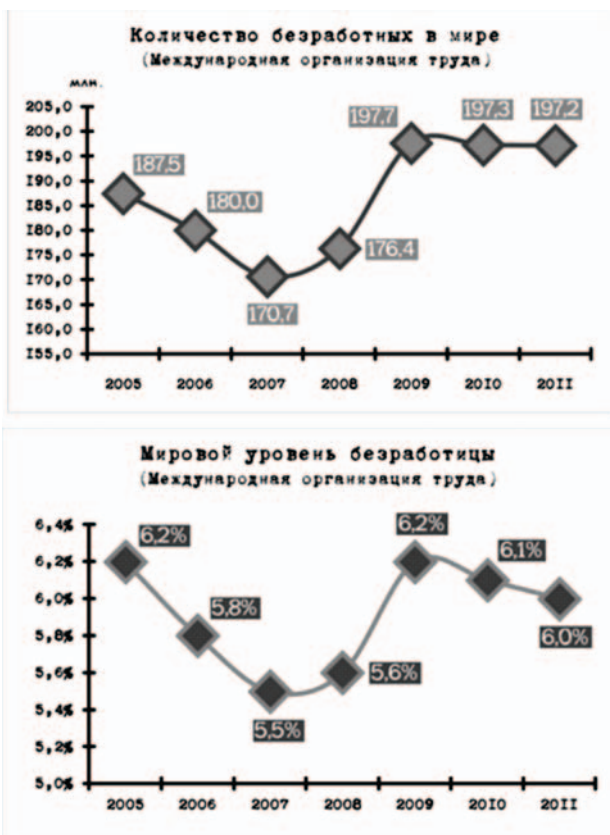


Рис.

Источник: [5]

Рынок труда в Республике Беларусь представляет собой следующую картину: по оценке уровень занятости в Беларуси составил в 2011 г. около 77 %. Это один из самых высоких показателей среди государств. Так, в 2006 г. уровень занятости в нашей стране составлял 73 %, в 2008 г. — 75,5 %, с 2010 г. — 76,8 %. Для сравнения этот показатель в Исландии — 78,2 %, Норвегии — 75,3 %, Казахстане — 67,5 %, России — 62,7 %, Бельгии — 62 %, Польше и Латвии — 59,3 %, Украине — 58,5 %. Ситуация на рынке труда характеризовалась снижением численности обращений в госслужбу занятости и соответственно снижением регистрации безработных. Увеличилось количество вакансий, их число на 1 января текущего года почти в два раза превышала численность зарегистриро-

ванных безработных, а в Минске — в 6 раз. В целом по республике он составляет 0,6 % к численности экономически активного населения. Вместе с тем на рынке труда стали проявляться некоторые новые тенденции, связанные с модернизацией экономики и активизацией численности.

Правительством принята государственная программа содействия занятости населения Республики Беларусь на 2012 г. с объемом финансирования Br225,9 млрд. Ее основная цель — повышение эффективности использования трудовых ресурсов, конкурентоспособности рабочей силы. Всемирный Банк предложил свои решения в сфере социальной политики, основной идеей которого была отмена и сокращение многочисленных категориальных пособий с низкой адресной направленностью и незначительным влиянием на бедность. Что касается проблемы бедности, то на 2011 г. под чертой абсолютной бедности в Беларуси оказалось 6,1 % населения (около 580 тыс. чел.), число относительно бедных граждан — 12,5 % населения. По данным Минтруда, в 2011 г. государственную адресную помощь получили 220,2 тыс. Общая сумма начисленной помощи составила 90,7 млрд р. (табл.).

Таблица

Численность безработных, зарегистрированных в органах по труду, занятости и социальной защите (на конец года)

	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011
Численность безработных, тыс. чел.	67,9	52,0	44,1	37,3	40,3	33,1	28,2
из них:							
мужчины	21,1	17,7	15,2	14,7	17,3	15,7	13,0
женщины	46,8	34,3	28,9	22,6	23,0	17,4	15,2
Уровень зарегистрированной безработицы (% от экономически активного населения)	1,5	1,1	1,0	0,8	0,9	0,7	0,6

Источник: собственная разработка с использованием [2]

Занятость населения — весьма серьезная экономическая проблема, решать которую в ближайшее время необходимо многим странам. От ее благополучных результатов зависит не только экономическое развитие отдельной страны, но и состояние всей глобальной экономики.

Список использованных источников

1. Государственная социальная поддержка // Министерство труда и социальной защиты Республики Беларусь [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <http://mintrud.gov.by/>. — Дата доступа: 01.03.2012.
2. Беларусь в цифрах: годовые данные — труд // Национальный статистический комитет Республики Беларусь [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <http://belstat.gov.by/>. — Дата доступа: 01.03.2012.
3. Обзор государственных расходов в Республике Беларусь. Реформирование бюджетно-налоговой сферы в целях восстановления устойчивого экономического роста // Отчет Всемирного банка — Департамент по управлению экономикой и борьбе с бедностью (ECSPE), 15 августа 2011. — 144 с.
4. Румянцева, Е.Е. Стратегия преодоления бедности / Е.Е. Румянцева. — Минск : Армита, 2001. — 288 с.; Беларусь: вызовы социально-экономического развития / под ред. В. Силицкого. — СПб. : Невский простор, 2011. — 192 с.
5. International Labour Organization, ILO // Global Employment Trends 2012: Preventing a deeper jobs crisis. — 120 с.
6. Интернет-ресурс: Пресс-релиз «Мировой рынок труда — 2011 год» // Финансовый рынок — мировая экономика [Электронный ресурс]. — Режим доступа: [<http://finnotes.com/>]. — Дата доступа: 01.03.2012.

Э. В. Хоробрых

Институт экономики НАН Беларуси, вед. науч. сотр.

А. А. Литвинчук

Институт экономики НАН Беларуси, мл. науч. сотр.

О ПОВЫШЕНИИ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ПРОДУКЦИИ В УСЛОВИЯХ ГЛОБАЛИЗАЦИИ

В условиях рыночной экономики конкурентоспособность выступает ключевым фактором успеха продукции, предприятия. Проблема повышения конкурентоспособности продукции существует там, где есть соперничество между продавцами и покупателями. И чем острее будет конкуренция, тем актуальнее для каждого производителя станет задача достижения высокой конкурентоспособности своих товаров и услуг как необходимое условие выживания на рынке.

Под конкурентоспособностью продукции следует понимать способность продукта удовлетворять требования конкретного потребителя в данный момент времени по техническим условиям, качественным характеристикам и затратам на потребление и приоб-

речение данной продукции. Конкурентоспособность продукции — это относительное понятие, так как определяется через сравнение с другими продуктами по степени удовлетворения потребностей конкретных потребителей. Ее формирование происходит за счет придания продукту качественных и стоимостных характеристик, которые в наибольшей степени соответствуют потребностям конкретных потребителей, и является динамичным понятием, так как она меняется во времени и характерна только для конкретного периода.

Конкурентоспособность товара занимает центральное место в системе оценочных показателей всей хозяйственной деятельности, поскольку товар — это конечный, осязаемый результат производственной и иных видов деятельности предприятия. Рыночный успех или, напротив, рыночная неудача определяют соответствующие результаты проектной, производственной, сбытовой, экспортной и иной деятельности товаропроизводителя.

Цена товара является основным составляющим показателем его конкурентоспособности, поэтому, снижая цену товара, производитель неизменно вызывает целенаправленный рост конкурентоспособности. Естественно, что резервы снижения себестоимости ограничены, и в современных условиях актуальным является переход на использование более дешевого, отечественного сырья. Следовательно, отечественная продукция заменит импортный аналог и в условиях валютного кризиса ряд отечественных товаров становится импортозамещающим, то есть вытесняющим с рынка импортные аналоги благодаря своей низкой цене в силу своих более привлекательных потребительских свойств. Повышение конкурентоспособности продукции — один из основных факторов, влияющих на прибыль предприятия как главную цель стратегического планирования, что вызывает необходимость разработки соответствующих стратегий поведения предприятия на рынке в условиях конкурентной борьбы. При этом цена продукции устанавливается на уровне конкурентной и даже чуть ниже, проводится программа снижения себестоимости продукции, снижение потерь от брака, осуществляется поиск более дешевых ресурсов. Также осуществляется наращивание объемов производства и проводится маркетинговая политика, достаточная для сбыта готовой продукции.

Рассматривая конкурентоспособность продукции, особое внимание следует уделить эффективности организационно-технологических мероприятий, включаемых в стратегические планы пивоваренного предприятия. Так, экономическую эффективность ме-

роприятий по повышению качества сырья, материалов и комплектующих изделий можно рассчитать по формуле

$$\mathcal{E}_T = \sum_{t=l}^T (\Delta C_{\text{прт}} - \Delta C_{\text{вхт}}) N_t - \mathcal{Z}_{\text{вх}},$$

где \mathcal{E}_T — ожидаемая экономическая эффективность разработки и реализации мероприятий по приобретению более качественного сырья, материалов и комплектующих изделий за срок применения мероприятий, р.; $\Delta C_{\text{прт}}$ — относительное снижение себестоимости единицы продукции в году t за счет улучшения технологического процесса, р./дал; $\Delta C_{\text{вхт}}$ — увеличение себестоимости единицы продукции в году t за счет приобретения более качественного сырья, материалов и комплектующих изделий, р./дал; N_t — прогноз объема выпуска пива в году t , дал; $\mathcal{Z}_{\text{вх}}$ — единовременные затраты на повышение качества приобретаемого сырья, материалов и комплектующих изделий, р.

Для повышения эффективности организационно-технологических мероприятий помимо конкурентоспособности и качества продукции необходимо учитывать негативное влияние окружающей среды для удовлетворения конкретных потребностей человека с тем, чтобы эта продукция была полезна для его здоровья, а процессы ее производства и использования были малоотходными, то есть продукция должна быть экологически чистой.

Производство натуральной, экологически чистой и безопасной продукции, по мнению большинства ученых специалистов, невозможно без комплексной оптимизации следующих факторов:

- *генетический* — предполагает выбор культуры, вида и сорта, обеспечивающих высокую продуктивность и качество при минимальном накоплении поллютантов, восстановление и сохранение плодородия почвы;
- *средовой* — предусматривает выбор природно-климатической зоны, рельефа и почвы, оптимальных для культур и сорта и элиминирующих накопление поллютантов;
- *технологический* — заключается в реализации агроэкологического подхода, замене монокультур поликультурами, введении сортосмесей, многолинейных сортов, целевом и рациональном использовании продукции;
- *фактор, предусматривающий комплексную переработку и безопасную утилизацию отходов и побочных продуктов перерабатывающих предприятий;*
- *производственный* — предполагает использование щадящих экологически чистых и ресурсосберегающих технологических

процессов, безопасных добавок и упаковочных материалов для получения экологически чистой продукции, которая по сравнению с обычной более дорогая, что обусловлено сравнительно большими затратами для ее производства.

В силу этого необходимо создание системы экономического стимулирования производства экологически чистой продукции, включающей как нормативно-правовые методы стимулирования производства и потребления (государственное регулирование), так и экономические (методы и средства экономического поощрения роста объемов производства и реализации, взыскательного характера к производителям и методы стимулирования роста потребления экологически чистой продукции).

Учитывая вышеизложенное, в целях повышения конкурентоспособности продукции в условиях глобализации, можно сформулировать следующие направления совершенствования механизма экономического стимулирования производства экологически чистой продукции:

- установление четких критериев отбора проектов для финансирования и кредитования, главным из которых должен стать уровень полноценности продукции;
- установление льготных кредитов для предпринимательства в сфере производства экологически чистой продукции;
- приоритетное финансирование мероприятий, способствующих улучшению качественных параметров продукции.

А. А. Чебоганов

Международный университет «МИТСО», аспирант

УПРАВЛЕНИЕ ТОВАРНОЙ МАРКОЙ В ГЛОБАЛЬНОМ МАРКЕТИНГЕ

Интернационализация деятельности предприятия неизбежно вызывает изменение, усложнение, диверсификацию функций и методов маркетинга, используемого им в собственной стране. Это приводит к трансформации маркетинга, превращению его в качественно новую концепцию деятельности компании при выходе на зарубежные глобальные рынки.

Базируясь в целом на фундаментальных принципах классического (национального, внутреннего) маркетинга (ориентация на эффективное решение проблем потребителей; нацеленность на четко выраженный коммерческий результат; комплексный подход к достижению поставленных целей; максимальный учет требований рынка с одновременным целенаправленным воздействием на него), предполагая следование его методам, инструментам и процедурам,

глобальный маркетинг в то же время имеет ряд отличительных особенностей. Они связаны с возрастанием роли товарной марки в обеспечении конкурентоспособности предприятия на глобальном рынке.

Товарная марка (англ. trademark, brand) — имя, термин, знак, рисунок, образ, цвет или их сочетания, которые идентифицируют товары предприятия.

Международная товарная марка является объективной неотъемлемой характеристикой товара, хотя живет «самостоятельной» жизнью, имеет свои характеристики. Она отличается тем, что не только отвечает функциональным ожиданиям потребителей, но и представляет для них некую дополнительную ценность, удовлетворяя определенные психологические потребности. Марка устанавливает оригинальность реализуемого товара, его узнаваемость, тем самым существенно облегчая продвижение товара на внешний рынок. В целом роль и значение товарной марки для зарубежных потребителей заключается в том, что она позволяет идентифицировать импортные товары и их производителей, облегчая тем самым выбор, гарантирует высокий уровень качества и то, что ожидания покупателей будут оправданы. Экспортеру товарная марка помогает более четко сегментировать рынок, снижает убытки в случае провала одной из его марок, способствует укреплению имиджа компании, формирует лояльность потребителей. Известные международные товарные марки имеют высокую рыночную стоимость (например, по экспертным оценкам стоимость товарной марки Coca-Cola составляет 67 млрд долл., Microsoft — 57, IBM — 56, McDonald's — 27, Mercedes — 22, Marlboro — 21, Danon — 5 млрд долл.), поскольку они полностью обладают свойствами, которые способны обеспечить товару конкурентные преимущества.

Товарная марка является носителем ряда значений. Она сообщает потребителям о свойствах экспортного товара. Она информирует о преимуществах данного товара. Это особенно важно, так как зарубежные потребители заинтересованы не столько в приобретении товаров иностранных производителей, сколько в получении дополнительных выгод от их приобретения и использования. Международная товарная марка — это совокупность функциональных преимуществ (качество), психологических преимуществ (имидж) и экономических преимуществ (цена). Марка призвана доносить эти преимущества до потребителя, в частности, через рекламу. Марка несет информацию о системе ценностей производителей. Так, автомобиль Mercedes — это олицетворение высокого качества, безопасности, престижа. Предприятию следует выделить целевые сегменты зарубежных покупателей, разделяющих эти ценности. Международная товарная марка отражает индивидуальность потребителя конкретной страны. Она привлекает прежде всего тех покупате-

лей, чье действительное или желаемое восприятие соответствует создаваемому образу. Наиболее долговечными качествами марки являются ее ценность и индивидуальность. Именно они определяют суть марки. Таким образом, товарная марка создает систему значений и ассоциаций, связанных с товаром определенного предприятия. Применение товарной марки повышает ценность товара для зарубежного потребителя.

Управление товарной маркой (брендинг) обеспечивает формирование марочного капитала (стоимости товарной марки), являющегося нематериальным активом предприятия и важнейшим показателем эффективности его маркетинговой деятельности.

В практике глобального маркетинга сложились три подхода к формированию торговых марок. Первый заключается в использовании корпоративной товарной марки для продвижения компании и всех линеек ее продукции. Подобным образом поступают многие транснациональные корпорации (например, Samsung, Daewoo и т.д.). Второй — в создании и продвижении «марки семейства», которая объединяет однородные товары, составляющие товарную категорию или несколько родственных категорий (например, GalinaBlanca, Compaq). Третий — в продвижении «марки-уникама», когда каждому товару дается свое уникальное имя (например, Head&Shoulders, Lexus и т. д.).

Рассмотренные подходы к управлению товарными марками в практике глобального маркетинга редко используются в чистом виде. В зависимости от условий деятельности предприятия и характера предлагаемой на глобальный рынок товарной номенклатуры они могут успешно комбинироваться. Как правило, компании, имеющие достаточные ресурсы для применения технологий брендинга, сочетают продвижение корпоративной товарной марки с созданием марки-уникама или марки семейства.

Ю. А. Шаврук
БГЭУ, аспирант

ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ МЕЖДУНАРОДНЫХ СТРАТЕГИЧЕСКИХ АЛЬЯНСОВ

Мировая тенденция к созданию открытого рыночного пространства ведет к тому, что множество предприятий испытывают трудности, пытаясь гибко реагировать на стремительные изменения конкурентной среды, используя лишь собственные ресурсы и возможности. Эффективность современной экономики определяется мобильностью и гибкостью структур, функционирующих за счет самоорганизации независимых экономических субъектов. Особую

актуальность в этой связи приобретает проблема международных стратегических альянсов как формы экономического сотрудничества, к которой часто прибегают предприятия различных отраслей с целью усиления своих конкурентных позиций и решения различного рода задач и которая позволяет каждому из участников сохранить юридическую самостоятельность. Международные стратегические альянсы, будучи явлением распространенным в западной рыночной экономике, в нашей стране только начинают зарождаться.

Международный стратегический альянс — это соглашение о долговременной кооперации двух или более юридически независимых организаций, расположенных в разных странах, для совместного решения задач на основе общих экономических интересов, включая получение «синергетического эффекта» от совместного использования ресурсов или структур управления, которое может принимать следующие организационные формы: совместное предприятие, консорциум, соглашение с долевым участием, соглашение без долевого участия.

Одним из стимулов распространения стратегических альянсов был рост числа неудачных слияний и враждебных поглощений, приводивший к снижению качества корпоративного управления в мировом масштабе. Стратегические альянсы стали удобной альтернативой слияниям и поглощениям для тех компаний, целью которых являлась реализация капиталоемкого проекта за счет привлечения ресурсов нескольких партнеров, одинаково заинтересованных в успехе совместного предприятия.

Период 1988–1995 гг. характеризовался устойчивым ростом числа стратегических альянсов в мире, примерно на 25 % ежегодно [1–2]. В конце 90-х гг. их число постепенно сокращалось и значительно упало в 2000 г., так как компании стали больше внимания уделять не росту, а консолидации и реструктуризации. В конце 80-х — середине 90-х гг. доля числа альянсов среди межфирменных соглашений возросла с 12 % в 1988 г. до 34 % в 1994 г. В период 1994–2004 гг. их число сократилось до 8 %, который характеризовался распадом большого числа совместных предприятий. Снизился также общий процент совместных предприятий в числе стратегических альянсов, например в 1988 г. — 42 %, 1995 г. — 62 %, 2004 г. — 10 % [1–2]. Это снижение связано с тем, что значительное число альянсов переместилось из таких традиционных отраслей, как промышленность и производство потребительских товаров, в отрасли: фармацевтика, компьютерные технологии, коммуникации, энергетика. Для традиционных отраслей наиболее распространенной формой альянса являлись совместные предприятия, для новых отраслей — консорциумы и межфирменные соглашения.

Доля совместных предприятий в создаваемых альянсах не была стабильной, наибольшее их число составляло в 1994 г.— 19 %, однако в 2000-х гг. постепенно сокращалось до 1 %.

Популярность альянсов ежегодно возрастает. В 2004 г. их насчитывалось 810, а в 2009 г.— 1 759 [1; 3]. Также необходимо отметить, что в 1990 г. альянсы создавали лишь 2–3 % доходов 1 000 крупнейших компаний по данным Forbes, а в 2007 г.— более 30 % [2; 4].

При рассмотрении распределения альянсов по регионам: Северная и Южная Америка, Европа, Тихо-Азиатский регион, можно выделить две основные тенденции: больше всего стратегических альянсов создается в США и рост числа альянсов после 2001 г.; значительный рост числа альянсов в Тихо-Азиатском регионе после 1997 г. [1; 3].

При анализе тенденций распределения числа стратегических альянсов между секторами экономики можно выделить следующие тенденции.

Во-первых, это доминирующее положение соглашений в области инноваций и коммуникаций, в 2000 г. их число составляло 51 %, в 2004 г.— 33 %, такая тенденция отчасти объясняется нестабильностью в секторе инновационной деятельности [1; 4]. Во-вторых, присутствовало значительное снижение числа стратегических альянсов в таких традиционных секторах, как промышленность и производство потребительских товаров. В 1988 г. их число составляло 40 %, а в 2004 г.— 19 %. В-третьих, в последнее время значительно возросло число стратегических альянсов в секторе услуг: в 1988 г.— 1 %, в 2007 г.— 27 % [2].

Рассматривая тенденции последних лет, можно сказать, что финансовый кризис по мнению многих ученых способствует активизации создания стратегических альянсов среди компаний. В отличие от слияний и поглощений, их легче организовать и компании остаются независимыми, то есть альянс позволяет «пережить» неблагоприятное время [3–4]. В данных условиях наибольшую популярность приобретают альянсы в следующих отраслях: фармацевтической, высоких технологий, секторе энергетики.

Относительно тенденций успешности работы альянсов важно отметить, что большинство альянсов, даже самых успешных, в результате расторгаются и из них в 75 % случаев одна компания покупалась другой. Это касается такой формы альянсов, как консорциумы и межфирменные соглашения. Расторжение альянса не всегда означает его провал, иногда это успешно достигнутые цели обеих компаний.

Вышеизложенное позволяет сделать вывод, что альянсы являются одной из самых востребованных и перспективных форм межфирменной кооперации.

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ

1. Современные тенденции развития МСА [Электронный ресурс]. — Режим доступа: izago.ru/3-sovremennye-tendencii-razvitiya-msa. — Дата доступа: 25.06.2011.
2. Cools, K. The role of alliance in corporate strategy / K. Cools // The Boston Consulting Group report [Электронный ресурс]. — Режим доступа: http://www.strategic-alliances.org/membership/memberresources/bpb-public-articles/alliances_nov05_rpt.pdf/view. — Дата доступа: 14.06.2011.
3. Griffith, S. Focus swings to Joint Ventures as economic outlook weakens / S. Griffith // KPMG [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <http://www.kpmg.com/Global/IssuesAndInsights/ArticlesAndPublications/Pages/JointVentureFocus.aspx>. — Дата доступа: 24.11.2011.
4. Lynch, R. Strategic Alliances: The Business imperative for Partnering / R. Lynch // AMA seminar [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <http://www.amanet.org/editorial/webcast/archive/2008/strategic-alliances/strategic-alliances.pdf>. — Дата доступа: 20.11.2011.

М. Г. Шандракова

БГСХА, преподаватель

ПРОЦЕССЫ ГЛОБАЛИЗАЦИИ И ТЕНДЕНЦИИ ЕЕ РАЗВИТИЯ

В настоящее время происходят глубокие изменения во всей системе международных отношений. Новой существенной чертой их становится глобализация. Этот процесс, который не получил своего однозначного определения. Однако глобализация мировой экономики стала важнейшим фактором воздействия на всех участников экономических отношений.

Существует много подходов к анализу процесса глобализации и попыток ее определения. Среди наиболее доминирующих определений процесса глобализации мировой экономики можно выделить следующие.

Эксперты Международного валютного фонда определяют феномен глобализации как «растущую экономическую взаимозависимость стран всего мира в результате возрастающего объема и разнообразия трансграничных трансакций товаров, услуг и международных потоков капитала, а также благодаря все более быстрой и широкой диффузии технологий». По мнению отечественных исследователей необходимо выделить новое качество, переходящее из количественных показателей мировой торговли и экономической системы. Мировое экономическое сообщество превращается в целостную экономическую систему, все более определяющую «правила игры» для национальных хозяйств. Глобализация мирового

хозяйства понимается как процесс возникновения и развития транснациональных форм хозяйствования, в их рамках определенная доля производства, потребления, экспорта, импорта и дохода стран зависит от решений международных центров, находящиеся за их пределами.

Исследование различных точек зрения на определение процесса глобализации позволяет выделить среди большого количества подходов следующие направления: одни ученые рассматривают постепенно нарастающий в историческом масштабе процесс взаимодействия и взаимопроникновения различных цивилизаций, сложившихся в более или менее устойчивых территориальных границах на базе определенных этносов; другие делают акцент не на прогресс, а на общие проблемы, стоящие перед человечеством, в их представлении глобализация означает появление общих или сходных по содержанию проблем для различных регионов мира (экологических, продовольственных, демографических, миграционных, здравоохранительных и т. д.), а также постоянно возрастающую взаимную социально-политическую зависимость государств и возникновение обширных зон общих интересов.

Представляется, что глобализацию необходимо рассматривать как многосложный процесс формирования нового типа конкурентной экономики, который характеризуется усилением взаимозависимости и взаимовлияний различных сфер и процессов мировой экономики, беспрепятственным перемещением капитала, товаров, услуг, рабочей силы, свободным распространением идей, при одновременном стимулировании развития современных институтов, совершенствовании механизмов их взаимодействия, с учетом специфических видов рисков и неопределенностей.

По нашему мнению, рассматривая глобализацию и ее проявление в экономике, необходимо сопоставить такие тенденции современности, как либерализация, регионализация и информатизация мировой экономики.

Глобализация экономической деятельности требует ее либерализации. Либерализация международных экономических отношений выражается в постепенном, при этом не всегда последовательном и прямолинейном ослаблении или устранении препятствий на пути международного движения товаров, услуг, объектов интеллектуальной собственности, труда, капитала, финансовых ресурсов. Именно это происходит на протяжении последних десятилетий, именно этим, прежде всего, занималось межправительственное Генеральное соглашение о тарифах и торговле (ГАТТ), а сейчас (с 1995) — Всемирная торговая организация (ВТО). От общего уровня открытости мировой экономики, от степени ее либерализации во многом зависит дальнейший прогресс в области глобализации.

Наряду с глобализацией и либерализацией и в тесной взаимосвязи с ними обозначилась еще одна современная тенденция: регионализация мировой экономики. Она выражается в формировании на всех континентах межгосударственных объединений (зон свободной торговли, таможенных союзов, «общих рынков», экономических сообществ, промышленных округов и т. п.), предусматривающих создание благоприятных условий для развития экономических связей между странами участниками. Можно сказать, что это глобализация в ограниченных масштабах, охватывающая группу стран. Наилучшим примером этой тенденции в настоящее время может служить Европейский союз.

Регионализация приводит к опережающему росту внутрирегиональных экономических потоков (торговля, прямые инвестиции) по сравнению с их общей динамикой. При этом экономические отношения в рамках региональных группировок либерализуются и создается единое экономическое пространство. Однако страны, не входящие в данную группировку, оказываются в относительно худшем положении, даже если тарифные условия для них остаются прежними. По нашему мнению, можно предположить, что регионализация, с одной стороны, стимулирует (в своих рамках) процессы экономического объединения разных стран, а с другой — усиливая обособленность отдельных экономических группировок, тормозит процессы всемирной глобализации.

В настоящее время все большее значение приобретает информатизация мировой экономики, которую можно рассматривать как материальную базу, определяющую характер и главные черты глобализации. Информатизация мировой экономики выражается во все более широком использовании компьютерных систем, телекоммуникаций, сети интернет в современной экономике, науке, образовании, культуре. Информационные технологии развиваются ускоряющимися, опережающими темпами, а информация приобретает все большее значение в жизни общества, в том числе для международной экономической деятельности. Можно говорить о том, что человеческая цивилизация находится на переходном этапе от постиндустриального общества к информационному. Этот переход фактически реализуется в странах-лидерах глобализации, прежде всего США и Японии, а для аутсайдеров глобализации — в самой начальной стадии, угрожая затянуться на неопределенное время.

Отметим, что каждая из рассмотренных тенденций находится под влиянием как национальных особенностей, исторических традиций, экономической структуры отдельных стран, так и всей международной экономической и политической обстановки. Поэтому формы проявления данных тенденций часто и не всегда предсказуемо изменяются, осложняя полную противоречий общую ситуацию, связанных с усилением международной конкуренции. Кроме того,

все указанные тенденции находятся в тесной взаимосвязи, образуя в совокупности весьма динамичную, сложную и противоречивую систему мировой экономики на ее современном этапе.

Данные особенности имеют существенное значение для Республики Беларусь, их необходимо внимательно учитывать при формировании внешнеэкономической и всей экономической стратегии и политики и на ближайшие годы и на более долгую перспективу. Во-первых, эти тенденции характеризуют внешний мир, с которым взаимодействует, сотрудничает и в дальнейшем все более тесно будет сотрудничать Беларусь. Во-вторых, они обозначают определенные ориентиры для направлений внутреннего экономического развития страны и ее регионов, которая стремится к интеграции в мировое хозяйство в ее современных формах.

Список использованных источников

1. Вебер, А.Б. Глобализация: взгляд в будущее / А.Б. Вебер // Материалы постоянно действующего междисциплинарного семинара Клуба ученых «Глобальный мир». Вып. 7 (19). — М. : Новый век, 2001. — С. 4–32.
2. Делягин, М.Г. Мировой кризис: общая теория глобализации: курс лекций / М.Г. Делягин. — М. : ИНФРА-М, 2003.

Ю. С. Шатовицкая
ВТЭУПК, аспирант

СОВРЕМЕННЫЕ ТЕНДЕНЦИИ НА РЫНКЕ ТРУДА: АУТСТАФФИНГ ПЕРСОНАЛА

В большинстве развитых стран аутстаффинг рассматривается как необходимый элемент рынка труда, способствующий повышению рентабельности и конкурентоспособности организации, а также поддержанию и росту занятости населения.

В условиях экономического кризиса данный способ привлечения трудовых ресурсов — это и механизм снижения затрат организаций, которые могут существенно экономить на налогах, взаимосвязанных с оплатой труда, и расходах по содержанию кадровых служб, а также на выплатах отпускных и пособий по временной нетрудоспособности.

Как показывает мировой опыт, крупные компании, использующие аутстаффинг, могут снизить свои расходы по управлению персоналом на 25–30 %.

Данному вопросу уделяется значительное внимание в работах российских ученых Б.А. Аникина, Е.Ю. Сафаровой.

Аутстаффинг (англ. outstaffing — вывод персонала за штат; букв. перевод — внештатный: out — из; вне, наружу; staff — штат, персонал; кадры) является одним из способов управления персоналом с привлечением сторонних организаций (outsideorganization). Так, Б.А. Аникин определяет аутстаффинг как «использование «внешнего» или «заемного» персонала (персонала внешней организации) для решения проблемы кадрового обеспечения и интеграции интеллектуального потенциала» [1, с. 288]. По мнению Е. Ю. Сафаровой, аутстаффинг персонала — «это услуга по выведению персонала компании за штат с последующим привлечением его на основании гражданско-правового договора (договора аутстаффинга)» [2, с. 7].

На наш взгляд, под аутстаффингом следует понимать вывод сотрудника за штат организации-заказчика и оформление его в штат организации-провайдера (организации-исполнителя услуг по аутстаффингу) для дальнейшего предоставления работника организации-заказчику за соответствующее вознаграждение. Таким образом, сотрудники продолжают трудиться на прежнем месте и выполнять свои прежние обязанности, в то же время обязанности работодателя по отношению к ним выполняет организация-провайдер.

Некоторые специалисты выделяют три вида аутстаффинга: подбор временного персонала, лизинг персонала и выведение персонала за штат. Подобный подход схематично отражен нами на рисунке.

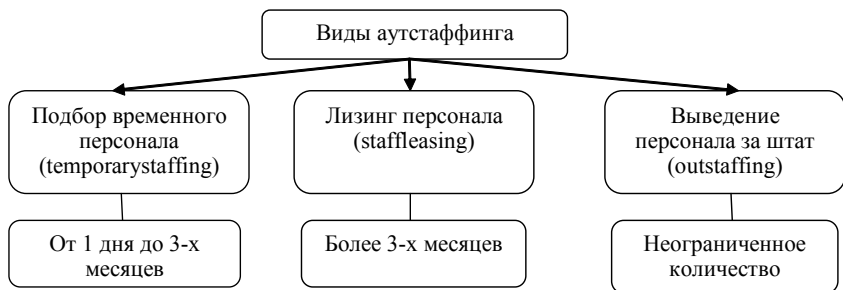


Рис. Виды аутстаффинга в зависимости от срока аренды персонала

Итак, временный персонал подбирается для краткосрочных проектов — от 1 дня до 3-х месяцев. Чаще всего это персонал, который набирается на период болезни или отпуска одного из штатных сотрудников, а также администраторы и обслуживающий персонал, занятый на выставках, ярмарках, конференциях.

При лизинге персонала возникают такие отношения, когда кадровое агентство заключает трудовой договор с работником от своего имени, после чего направляет его на работу на срок более 3-х месяцев.

Как отмечалось, выведение персонала за штат означает, что организация-исполнитель услуг по аутстаффингу не подбирает персонал, а оформляет в свой штат уже имеющихся сотрудников организации-заказчика (компании-клиента), которые остаются на прежнем рабочем месте.

Очевидно, недостаточная проработанность данного понятийного аппарата порождает противоречия.

Полагаем, что лизинг персонала нельзя трактовать как разновидность аутстаффинга, так как лизинг — это услуга, связанная с предоставлением имущества (в данном случае при *staffleasing* — сотрудника) организации, являющегося его собственностью, в долгосрочное пользование. Работник, соответствующий требованиям организации-заказчика, который оформлен в штат организации-провайдера, не является, тем не менее, ее собственностью. Следовательно, данная классификация небезупречна.

В Республике Беларусь вывод персонала за штат пока непопулярен. Это достаточно новая услуга для отечественных организаций, к которой они относятся настороженно. На российском кадровом рынке аутстаффинг сегодня составляет примерно 30 %, в то же время на рынке данных услуг наблюдается довольно интенсивный рост.

Таким образом, в условиях динамично развивающегося рынка труда, а также учитывая глобализацию экономических процессов, актуализуются вопросы совершенствования системы управления трудовым потенциалом организаций, а важным элементом данной системы, на наш взгляд, может служить аутстаффинг персонала.

Список использованных источников

1. *Аникин, Б.А.* Аутсорсинг и аутстаффинг: высокие технологии менеджмента : учеб. пособие / Б.А. Аникин, И.Л. Рудая. — 2-е изд., перераб. и доп. — М. : ИНФРА-М, 2009. — 320 с.
2. *Сафарова, Е.Ю.* Аутстаффинг, аутсорсинг, лизинг персонала. Новые технологии в бизнесе. Простыми словами о сложных материях / Е.Ю. Сафарова. — М. : Эксмо, 2010. — 208 с.

ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ОЦЕНКИ РЕГИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ИНТЕГРАЦИИ РЫНКОВ

Интеграция рынков — рост взаимозависимости национальных экономических систем, выражающийся, например, в увеличении объемов трансграничных потоков капитала, рабочей силы, товаров и услуг.

Проблема интеграции рынков вызывает интерес не только при анализе трансграничной интеграции, но и при исследовании интеграции внутри отдельных государств, когда под последней понимается установление взаимосвязей между пространственно обособленными региональными рынками, и при изучении взаимодействия конкретных торговых площадок. Не случайно данное направление исследований породило большое число подходов к количественной оценке интеграции.

Целесообразно выделить четыре основных метода измерения интеграции рынков:

1. Интеграция может найти выражение в масштабах трансграничных потоков товаров, услуг и капитала. Данный подход, как правило, является простейшим для анализа взаимодействия пространственно обособленных рынков, хотя следует иметь в виду, что он может порождать чрезмерно оптимистические оценки степени интеграции. Например, изучение мировой экономики XVI–XVIII вв. показывает, что рост товарооборота между регионами мира не сопровождался «схождением цен» между рынками, следовательно, реально возможности арбитража между рынками не использовались [1]. Тем не менее преимуществом описываемого способа оценки региональной интеграции является сравнительная доступность статистических данных. В то же время интерпретация количественных показателей может вызвать трудности, что порождает сосуществование множества альтернативных характеристик.

Классическим способом оценки масштабов торговли между странами является показатель доли внутрирегиональной торговли в общем внешнеторговом обороте [2]. Недостатком метода является тот факт, что с увеличением общей доли стран интеграционной группировки в ВВП мира, доля внутрирегиональной торговли также растет, вне зависимости от реального углубления интеграции. Это ведет к искажению оценки уровня интеграции для более крупных группировок.

Аналогичным образом на величину показателя влияет число стран в анализируемом регионе. Все это порождает использование ряда альтернативных индексов, «модифицирующих» показатель внутрирегиональной торговли. Среди них следует выделить:

- показатели региональной концентрации торговли (позволяющие рассчитывать аналог таких хорошо известных показателей, как индекс Херфиндаля-Хиршмана, коэффициент Джини и др.);
- индексы интенсивности внутрирегиональной торговли для экспорта и импорта (существует несколько версий этих показателей), представляющие собой, «взвешенный» показатель доли внутрирегиональной торговли, где «весами» выступает совокупная торговля соответствующих стран-партнеров;
- показатели способности поглощения экспорта и способности насыщения импорта, позволяющие оценить взаимодополняемость торговли стран и их сочетаний, представляющие собой, по сути, модификацию индексов выявленных сравнительных преимуществ, активно использующихся для характеристики внешней торговли в целом.

В большинстве существующих систем индикаторов, ориентированных на оценку трансграничной интеграции рынков, используются как показатели динамики взаимной торговли (в том числе относительно совокупной торговли), так и индексы интенсивности внутрирегиональной торговли. Например, для стран Азии и Тихоокеанского региона подобные расчеты приводятся в системах показателей интеграции Азиатского банка развития (ARIC, 2009) и ЭС-КАТО (Экономической и социальной комиссии для Азии и Тихого океана) ООН (UNESCAP, 2009).

Альтернативу оценке интенсивности торговли составляет сетевой анализ торговых потоков. В этом случае для количественной характеристики процессов региональной экономической интеграции используются стандартные характеристики сетей (например, центральность или теснота связей). Данный подход использовался для оценки процессов региональной торговой интеграции в Восточной и Юго-Восточной Азии [3].

Наибольший интерес представляют оценки интеграции на основе сопоставления фактических и контрфактических результатов гравитационных регрессий. Для этого рассчитывается объем взаимной торговли стран, исходя из «теоретической» модели (прежде всего стандартной гравитационной регрессии, согласно которой взаимная торговля прямо пропорциональна размеру ВВП и обратно пропорциональна дистанции между странами). В данном случае показателем интеграции выступает величина остатков при оценке регрессии. Например, если при оценке торговли страны с регионом для конкретной страны остаток является значительным и отрица-

тельным, объем торговли между этой страной и регионом существенно превышает масштабы «предсказанной» теоретически торговли, следовательно, достигнутый уровень интеграции заслуживает внимания. Однако этот подход является достаточно трудоемким, и поэтому едва ли может использоваться для систематической оценки интеграции.

Показатели интеграции на прочих рынках факторов производства (капитала, рабочей силы) в принципе могут рассчитываться по аналогии с вышеописанными. Например, в предложенной методологии оценки интеграции в регионе АСЕАН составляющие индекса интеграции включают оценки внутрорегиональной торговли и инвестиций внутри региона. Однако проблема состоит в том, что данные о глобальной миграции факторов производства являются в лучшем случае фрагментарными. Еще одно обстоятельство, которое требуется учитывать при анализе интеграции рынков факторов производства — необходимость (по возможности) сопоставления показателей состояния (например, накопленные инвестиции или общее число трудовых мигрантов) и динамики (приток инвестиций или мигрантов), очевидно, не представляющее интерес для анализа торговли. Поэтому для оценки интеграции в сфере капитала и рабочей силы, как правило, используется динамика «простейших» показателей (например, динамика доли притока инвестиций или накопленных инвестиций).

Для отдельных функциональных областей интеграция рынков может быть описана на основе специфических показателей для конкретной отрасли, например, числа телефонных звонков (интеграция в сфере коммуникации), торговли продовольственными товарами (интеграция в сфере сельского хозяйства и др.). Например, такие показатели используются при составлении индексов региональной интеграции для Африканского континента в проекте Комиссии ООН для Африки.

2. Интеграция отражается в структуре цен: на интегрированных рынках действует закон одной цены — на одинаковые товары в различных странах или регионах одной страны должны цены совпадать. Данный подход доминирует при исследовании внутренней интеграции в рамках отдельной страны, что связано с уровнем развития эконометрического инструментария (например, на основе анализа коинтеграции рядов цен), в том числе для постсоветских государств.

Выделим три подхода к анализу интеграции на основе «закона одной цены»:

- может исследоваться схождение цен на микроуровне для конкретных рынков: например, рынков отдельных потребительских товаров или сырья;

- объектом исследования могут выступать финансовые рынки (корреляция процентных ставок и обменных курсов);
- при определенных допущениях основой анализа могут служить агрегированные макроэкономические ценовые индикаторы, как в родственном анализе паритета покупательной способности [4].

3. Интеграция может проявляться в поведении потребителей в различных странах. При высоком уровне интеграции игроки могут за счет покупки активов в других странах или регионах «защититься» от специфических шоков, в результате чего потребление в странах или регионах должно коррелироваться в большей степени, чем производство. Данный подход представляет интерес, прежде всего, для изучения интеграции рынков капитала.

4. Косвенным индикатором интеграции можно считать масштабы региональной специализации: чем более интегрированы рынки, тем выше стимулы для специализации отдельных регионов. Данный подход обладает, как минимум, двумя недостатками. Во-первых, он игнорирует выводы новой теории торговли, подчеркивающей роль внутриотраслевой торговли. Во-вторых, он, по сути, противоположен логике показателей конвергенции экономических систем.

В заключении можно сделать вывод: когда речь идет о региональной экономической интеграции, она рассматривается довольно широко, включая многие разнообразные аспекты экономического взаимодействия регионов [5]. В этом контексте интеграция региональных рынков является гораздо более узким понятием, касающимся лишь одного из аспектов региональной интеграции: «открытости» региональных рынков друг другу и их взаимосвязанности.

Список использованных источников

1. *O'Rourke, K.H.* After Columbus: explaining the global trade boom 1500–1800. ЖЕН 62(2) / К.Н. О'Рourke, J.G. Williamson. — 2002. — P. 417–456.
2. *Osterkamp, W.R.* Annotated definitions of selected geomorphic terms and related terms of hydrology, sedimentology, soil science, and ecology: U. S. Geological Survey Open-file Report 2008-1217 / W.R. Osterkamp. — 2008. — 49 p.
3. Iapadre, L. Measuring Trade Regionalisation: The Case of Asia. UNU-CRIS Working Paper No 9. Kegley CW, Howell LD / L. Iapadre, F. Tironi. — 2009.
4. Система Индикаторов Евразийской Интеграции ЕАБР 2009. — Алматы, 2009. — С. 160
5. econom.nsu.ru/staff/chair_et/gluschenko/Thesis/Ch1.pdf

ОСОБЕННОСТИ РАЗВИТИЯ РЫНКА ОПТОВОЙ ТОРГОВЛИ ПОТРЕБИТЕЛЬСКИМИ ТОВАРАМИ В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ

Мировой опыт и отечественная практика свидетельствуют, что развитие рыночных отношений тесным образом связано со становлением оптовой торговли как активного коммерческого посредника.

В условиях рыночно ориентированного хозяйствования значение сферы оптового распределения довольно существенно. Оптовая торговля покрывает широкое рыночное пространство, которое начинается при завершении производства продукции промышленным или сельскохозяйственным производителем и заканчивается продажей и доставкой товаров организациям розничной сети, промышленным потребителям и т. д. Формировать товарное предложение в соответствии со спросом по региональным рынкам страны под силу лишь оптовым организациям, которые могут организовать пространственное перемещение товарных ресурсов из районов производства в районы потребления наиболее эффективно.

На современном этапе в белорусской экономике оптовая торговля занимает важное место, являясь активным проводником товаров отечественного производства и достаточно большой массы товаров зарубежной продукции на внутренний потребительский рынок. По данным Министерства статистики и анализа в 2010 г. в Республике Беларусь было 12 354 организации (2009 г.— 11 284; 2008 г.— 10 729; 2007 г.— 10 715; 2006 г.— 10 091; 2005 г.— 9 998 единиц), основным видом деятельности которых является оптовая торговля (оптовые, оптово-посреднические, снабженческие, сбытовые, оптовые областные универсальные торговые базы и оптовые базы районных потребительских обществ, магазины-склады).

Подавляющая часть организаций оптовой торговли расположена в г. Минске — примерно 7,3 тыс. организаций (59,2 % от их общего числа), в Минской области — 1,2 тыс.; наименьшее число их в Гродненской области — 0,58 тыс. Для сравнения: в розничной торговле подавляющая часть организаций находится в Брестской и Минской областях (примерно 7,4 тыс.), наименьшее число в г. Минске — 4,5 тыс. Территориальное разделение организаций оптовой и розничной торговли представляется нам весьма объективным, обусловленным особенностями оптовой и розничной торговли.

Анализ распределения оптового оборота организациями оптовой торговли по формам собственности в Республике Беларусь за 2005–2010 гг. позволил выявить, что максимальный удельный вес принадлежит организациям оптовой торговли частной формы собственности. Так, в 2010 г. оптовые организации государственной собственности обеспечивали 7,6 % от общего оборота оптовой торговли (наблюдается тенденция уменьшения доли государственной торговли: в 2009 г. на 0,1 %, в 2005 г. на 5,7 % по сравнению с 2010 г.), в то время как доля частной торговли в формировании объема оптового товарооборота составляет подавляющую часть — 84,6 % (с 2006 г. по 2010 г. наблюдается рост с 61,1 % до 84,6 %), иностранная торговля — 7,7 % (наблюдается снижение доли торговли с иностранным капиталом в общем объеме оптового товарооборота с 2007 г. по 2010 г. с 28,6 до 7,7 %).

Материально-техническая база оптовой торговли состояла в 2010 г.:

- из более 9,3 тыс. единиц складов, расположенных в специальных помещениях площадью 2 677,4 тыс. м² (2005 г. — 5,7 тыс. единиц площадью 2 165,8 тыс. м²) и 1,8 тыс. единиц во временно приспособленных помещениях площадью 106,2 тыс. м² (2005 г. — 598 единиц площадью 36,8 тыс. м²);
- 31 хранилища для картофеля, овощей и фруктов с объемом единовременного хранения товаров 50,4 тыс. т (2005 г. — 54 хранилища с объемом единовременного хранения товаров 86,9 тыс. т.);
- 93 магазинов-складов со складской площадью 20,8 тыс. м² (2005 г. — 61 с площадью 21,7 тыс. м²);
- 214 складов-холодильников с объемом единовременного хранения товаров 210 тыс. т (2005 г. — 112 с объемом единовременного хранения товаров 61,0 тыс. м²).

В 2010 г. по сравнению с 2009 г. количество складов, расположенных в специальных помещениях, увеличилось на 467 единиц; складов, расположенных во временно приспособленных помещениях — на 238 единиц; магазинов-складов — на 7 единиц; складов-холодильников — на 40 единиц; количество хранилищ для картофеля, овощей и фруктов уменьшилось на 23 единицы. Как торговая, так и складская сеть организаций оптовой торговли используется не полностью, наиболее низкий удельный уровень использования у картофелехранилищ, овоще- и фруктохранилищ. Кроме того, значительная часть объектов торговли, их торговых и складских помещений сдается в аренду.

За последние годы торговля в целом (оптовая и розничная) стала важной бюджетобразующей отраслью экономики. Сове-

менный потребительский рынок отличается относительно высокой насыщенностью товарного предложения соответствующего платежеспособному спросу населения. Доля торговли в формировании валового внутреннего продукта Республики Беларусь имеет тенденцию к росту. В 2009 г. она составляла 11,1 %, в 2010 г. — 12,5 %, в 2011 г. — 19,9 %. Таким образом, динамика объемов и структуры оптовой реализации товаров и услуг постепенно приобретает более устойчивый характер.

Не в полной мере используются современные технологии закупок, завоза, хранения и доставки товарной продукции до потребителя, недостаточно развиты информационные системы.

Актуальным остается проблема качества проходящих через оптово-посредническое звено товаров. Оптовые организации, как правило, ориентируются на быстро оборачивающиеся, высокорентабельные группы товаров и при закупке не уделяют достаточное внимание контролю их качества. В результате торговая сеть оказалась насыщенной значительной массой некачественных продовольственных и непродовольственных товаров.

В целом, товаропроводящая система Республики Беларусь характеризуется многозвенностью, громоздкостью, нерациональностью, отсутствием оперативного реагирования на конъюнктуру рынка, что является следствием необоснованного роста цен при закупке и реализации товаров.

Для сложившейся системы товародвижения, достигнутого уровня развития оптового рынка и организации оптовой торговли товарами потребительского назначения характерны недостатки и проблемы. Их устранение и решение может привести к значительному толчку в развитии оптовой торговли, в том числе товарами отечественного производства. Среди проблем: 1. сложности в регулировании ценообразования; 2. в организации производства импортозамещающих товаров под торговыми марками торговых организаций на основе лицензионного производства потребительских товаров; 3. в бухгалтерской и финансовой отчетности; 4. хранении больших запасов товаров сезонного производства.

Вышеизложенное позволяет сделать выводы, что оптовая торговля Республики Беларусь развивается вполне динамично, имеют место увеличение количества организаций оптовой торговли, рост объемов деятельности. Вместе с тем регулирование развития торговой инфраструктуры неоправданно рассредоточено, в результате чего появляется диспропорциональность в развитии ее отдельных структурных звеньев.

ВЛИЯНИЕ ФАКТОРОВ ГЛОБАЛИЗАЦИИ В МЕЖДУНАРОДНОМ ТУРИЗМЕ НА ОРГАНИЗАЦИОННЫЕ ФОРМЫ УПРАВЛЕНИЯ

Мировой рынок туристских услуг развивается в условиях конкурентной борьбы между странами. Структура и направление туристских услуг отдельных стран оказываются под влиянием изменения конкурентоспособности их турпродуктов на мировом рынке. В современных условиях на мировом туристском рынке усиливаются позиции транснациональных корпораций.

Туристские корпорации в значительной степени монополизировали рынок и превратились в мощные межотраслевые производственно-хозяйственные комплексы, включающие предприятия различных отраслей промышленности, обслуживающих туристический бизнес, транспортные, банковские, страховые и другие компании и реализующие туры через широкую сеть туроператоров и турагентств в разных странах.

В настоящее время на внутренних национальных рынках увеличивается число компаний, занимающихся туризмом. Это неизбежно приводит к тому, что большая часть прибыли от международного туризма достается иностранным компаниям. Изменить неблагоприятную ситуацию можно с помощью стратегии путем создания новых моделей организации и управления туристской индустрией, вобравших последние достижения теории и практики глобального хозяйствования и управления. Под данной стратегией понимают также стратегию получения конкурентных преимуществ за счет соединения двух или большего числа организаций в одних руках.

Глобализация позволяет фирмам осуществлять экономию на масштабе производства за счет стандартизации товаров и услуг, использовать преимущества мирового маркетинга. Глобальный рынок — это межнациональный рынок, спрос на котором можно удовлетворить предложением одного базового товара, поддерживая этот спрос инструментами продаж и маркетинга. Основная идея глобализации заключается в определении общих характеристик рынков и целевых групп потребителей, не зависящих от особенностей отдельных стран. Для процесса глобализации бизнеса характерны следующие черты:

- исчезновение национальных и региональных предпочтений, постепенное выравнивание потребностей и запросов потребителей;

- экономия на масштабе производства за счет стандартизации производимой продукции или услуг;
- использование преимуществ мирового маркетинга.

Глобализация бизнеса в рамках туристской организации способствует формированию сильных конкурентных позиций по сравнению с организациями-конкурентами. Конкурентные преимущества организации зависят от возможности использования многих факторов: доступ к дешевым ресурсам, национальное стимулирование инвестиций, преодоление торговых барьеров, доступ к стратегически важным рынкам сбыта и др.

Глобальные туристские объединения образуются путем слияний, приобретений и поглощений туристских организаций. Во многих европейских странах процессы глобализации сопровождаются резким обострением конкурентной борьбы, ростом числа слияний и поглощений туристских компаний. В сферу туризма внедряются промышленные компании, банки, ассоциации и объединения. Многие участники рынка сокращают деятельность в традиционных для себя областях и сосредотачивают усилия в сфере туризма и путешествий, считающейся более прибыльной. Для индустрии туризма, как и для других отраслей, характерен выход процесса концентрации предприятий за пределы национальных границ путем создания транснациональных корпораций [1].

Создание новой организации сферы туристских услуг — одна из наиболее дорогих и сложных форм, сопряженная с немалым риском, так как приходится действовать в незнакомой обстановке. Необходимо хорошее знание местных условий и особенностей рынка, желательно иметь известную и авторитетную торговую марку. Такая форма зарубежной деятельности в туризме может быть под силу только немногим национальным туристским организациям.

Приобретение иностранной организации, работающей в индустрии туризма, дает возможность инвестору сразу включиться в местные структуры, использовать связи и авторитет приобретаемой организации. Достоинство этой формы инвестирования в том, что можно ускорить функционирование поглощенной организации, отпадает необходимость в осуществлении операций, связанных с организацией нового предприятия.

Операции приобретения иностранного капитала как целиком, так и доли участия в капитале зарубежной компании сопряжены со следующими проблемами:

- существование во многих странах очень высоких цен на приобретение организации;
- увеличение издержек на проведение операции из-за подробного изучения финансового положения приобретаемой туристс-

кой организации, что предполагает обязательное обращение к специализированным организациям и фирмам по проверке счетов, к консультациям банков и т. д.;

- модернизация или организационная перестройка приобретаемой организации сферы туристских услуг [2].

В развитых странах контроль над компаниями чаще всего устанавливается путем скупки их акций, обращающихся на бирже или во внебиржевом обороте. Это могут быть как дружественные приобретения, так и агрессивные захваты. Для операций по скупке акций в каждой стране разработаны и действуют особые правила и процедуры. Наибольшие международные туристические компании обосновались в Великобритании, США, Германии и Японии. Крупнейшим рынком туристских потоков является Германия, где действуют компании TouristikUnionInternational (TUI) и NeckermannundReisen (NUR), производящие более половины всех турпакетов — соответственно 33 и 18 % в Европе. Третье, четвертое и пятое места на германском рынке занимают соответственно Hertzels, ITS, DER. Крупнейший туроператор в Великобритании и один из крупнейших в мире «ThomsonHolidays» [1].

Таким образом, процессы глобализации приводят к тому, что туристические организации с целью повышения эффективности своей деятельности наряду с использованием имеющихся факторов производства турпродуктов или услуг должны также уделять внимание:

- обеспечению прочных позиций туристской организации в ценовой конкуренции в глобальном масштабе;
- активной инновационной деятельности туристских организаций, постоянному совершенствованию продукции;
- использованию современных информационных технологий для продвижения своей продукции на рынок;
- формированию известной торговой марки организации, поддержанию ее имиджа, завоеванию признания у потребителей.

В перспективе конкурентные преимущества будут обеспечены тем организациям индустрии туризма, которые способны на равных бороться за потребителя с иностранными компаниями как на внутреннем, так и на внешнем рынках [2].

Список использованных источников

1. Globalization and International Tourism in Developing Countries: Marginality as a Commercial Commodity [Electronic resource]. — 2012. — Mode of access: <http://www.csi.sagepub.com>. — Date of access: 20.02.2012.
2. Влияние факторов глобализации в международном туризме // [Электронный ресурс]. — 2012. — Режим доступа: <http://www.tourlib.net>. — Дата доступа: 20.02.2012.

СОВРЕМЕННЫЕ ТЕНДЕНЦИИ В СФЕРЕ ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ: УПРАВЛЕНИЕ ПРОЦЕССОМ ИНТЕРНАЦИОНАЛИЗАЦИИ УЧРЕЖДЕНИЯ ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ

В настоящее время в научных дискуссиях активно поднимается проблема интернационализации в сфере высшего образования. Это связано с неуклонно развивающимся процессом глобализации, распространением ее влияния в различных отраслях экономики и сферах общественной жизни. Определенную роль в глобальной модернизации высшего образования также играет Боннский процесс.

Существует множество трактовок понятий «интернационализация» и «интернационализация образования». Из их многообразия приведем следующие, наиболее простые и информативные в нашем понимании. Интернационализация — это обращение к благам международного сотрудничества. Ориентация на международный рынок в любой области позволяет осваивать принципиально новые рыночные ниши, включаться в процесс свободного перемещения капиталов, товаров, услуг, информации, участвовать в мировых инновационных процессах и т. д.

Международное сотрудничество является значимым и для высшего образования. Как принято считать, в высшем образовании интернационализация играет роль катализатора различных процессов, при которых предоставляемые университетами образовательные услуги приобретают международное измерение. Интернационализация образования — это повышение степени взаимодействия национальных образовательных систем на уровне государств, учреждений высшего образования, социальных групп и личностей. Таким образом, между вузами различных стран в результате интернационализации устанавливаются определенные взаимосвязи, которые могут выражаться в реализации следующих форм сотрудничества: международная мобильность студентов и профессорско-преподавательского состава; участие в международных образовательных программах и проектах; модернизация обучения и внедрение международных образовательных стандартов; повышение профессиональных компетенций студентов и преподавателей в аспекте международного сотрудничества, а именно в области языковой подготовки, современных информационных технологий, межкультурных коммуникаций; создание образовательных альянсов и др.

Очевидна необходимость выстраивания системы стратегического управления интернационализацией на институциональном уровне с целью определения оптимальной стратегии интернационализации, планирования и организации деятельности по ее внедрению. Актуальность стратегического планирования интернационализации как составного элемента общей стратегии развития учреждения высшего образования заключается в насущной необходимости определения собственного места и роли в процессе вовлечения страны в мировое образовательное пространство.

Таким образом, обращение к вопросам стратегического планирования в университете и интернационализации как важнейшей составляющей современной образовательной стратегии, их комплексное изучение и научное осмысление является весьма актуальной и практически значимой задачей.

Включение в общий стратегический план университета международной составляющей или создание обособленного стратегического плана интернационализации позволит повысить качество образования и уровень профессиональной подготовки, мобильность студентов и профессорско-преподавательского состава, международный авторитет университета.

О. В. Яцевич

Международный университет «МИТСО», студентка

ГЛОБАЛЬНЫЕ ТЕНДЕНЦИИ 2015

В последнее время Национальный совет по разведке (NIC), в тесном сотрудничестве с правительством США и специалистами вне правительства, работал для выявления основных факторов и тенденций, которые будут определять мир к 2015 г. Назовем их.

1. Демография.
2. Природные ресурсы и охрана окружающей среды.
3. Наука и технологии.
4. Мировая экономика и глобализация.
5. Национальный и международный уровни.
6. Будущие конфликты.

При рассмотрении этих факторов следует учитывать некоторые позиции: в 2015 г. ни один из факторов или тенденций не будет доминировать над глобальным будущим; каждый фактор будет иметь различные последствия в разных регионах и странах; факторы не всегда дополняют друг друга, в некоторых случаях они будут работать на противоположные цели.

Демография. Численность населения мира в 2015 г. составит 7,2 млрд, по сравнению с 6,1 млрд в 2000 г., и в большинстве стран,

люди будут жить дольше. 95 % роста придется на развивающиеся страны. Там, где политические системы являются хрупкими, сочетание роста населения и урбанизации будет способствовать нестабильности. В странах с развитой экономикой снижение рождаемости и старение населения будет совмещать увеличение здравоохранения и пенсионных расходов при сокращении относительного размера работающего населения. В некоторых развивающихся странах эти же тенденции будут сочетаться, чтобы увеличить размер трудоспособного населения и снизить демографический взрыв, увеличивая потенциал для экономического роста и политической стабильности.

Природные ресурсы и охрана окружающей среды. Общего объема производства пищи будет достаточно, чтобы прокормить растущее население мира, но неразвитая инфраструктура и распределение, политическая нестабильность и бедность приведут к недоеданию в некоторых районах Африки. Несмотря на 50 %-ное увеличение глобального спроса на энергию, ресурсов будет достаточно для удовлетворения спроса, последние оценки показывают, что 80 % имеющихся мировых запасов нефти и 95 % газа остается под землей. В отличие от продуктов питания и энергии, дефицит воды создаст серьезные проблемы для правительств на Ближнем Востоке, в Африке южнее Сахары, Южной Азии и северного Китая.

Наука и технологии. Продолжающееся распространение информационных технологий и новое применение биотехнологий станут основным строительным блоком для международной торговли и расширения прав и возможностей негосударственных субъектов. По мнению большинства экспертов, IT-революция представляет собой наиболее значительную глобальную трансформацию со времен промышленной революции. Интеграция или слияние, продолжение революции в области информационных технологий, биотехнологий, материаловедения и нанотехнологий будут генерировать значительный рост инвестиций в технологии, способствующие стимулированию инноваций в более развитых странах. Осуществится прорыв в технологии материалов, создании доступных продуктов, которые являются многофункциональными, экологически безопасными, более прочными и легко адаптируются к специфическим требованиям потребителя.

Мировая экономика и глобализация. Мировая экономика будет зависеть от быстрого и практически неограниченного потока информации, идей, культурных ценностей, капитала, товаров, услуг и людей, то есть глобализации. В отличие от промышленной революции процесс глобализации является более сжатым. Ее развитие будет скалистым, отмеченным хронической финансовой нестабильностью и расширением экономической пропасти. Экономический рост будет зависеть от политического давления на повы-

шение уровня жизни, улучшение экономической политики, роста внешней торговли и инвестиций, распространения информационных технологий. Финансовый кризис или длительные нарушения энергоснабжения могут отменить этот оптимистичный прогноз. Регионы, страны и группы, ощущающие себя позади, будут стоять перед углубляющимся экономическим застоєм, политической нестабильностью и культурным отчуждением. Они будут отмечены политическим, этническим, идеологическим и религиозным экстремизмом, а также насилием, которое часто сопровождает его.

Национальный и международный уровни. Штаты будут и впредь являться доминирующими игроками на мировой арене, а у правительства будут все меньше и меньше контроля над потоками информации, технологий, болезнями, мигрантами, оружием и финансовыми операциями. Негосударственные субъекты будут играть все большую роль в национальных и международных делах. Качество управления на национальном и международном уровнях определит, насколько хорошо государство и общество справляется с этими глобальными силами. Эффективное управление в большей степени будет определяться способностью устанавливать партнерские отношения для увеличения потоков информации, новых технологий, миграции и влияния негосударственных субъектов. Государства с неэффективным управлением не только не смогут извлечь выгоду из глобализации, но и в некоторых случаях будут порождать конфликты в стране и за рубежом.

Глобализация увеличивает прозрачность принятия правительственных решений, что затрудняет возможность авторитарных режимов для сохранения контроля, а также усложняет традиционные процессы обсуждения демократии. Кроме того, глобализация создает растущий спрос на международное сотрудничество в области транснациональных проблем, но ответ и государств и международных организаций будет терпеть неудачу в 2015 г.

Будущие конфликты. Риск войны между развитыми странами будет низкой. Однако международное сообщество будет сталкиваться с конфликтами по всему миру. Внутренние конфликты, вытекающие из религиозных, этнических, экономических или политических споров останутся на нынешнем уровне. ООН и региональные организации будут призваны управлять такими конфликтами.

Данные факторы и тенденции пересекаются и создают целостную картину мира 2015 года, с помощью которой можно делать прогнозы с разной степенью уверенности.

Список использованных источников

National Intelligence Council [Electronic resource]. — Mode of access: http://www.dni.gov/nic/NIC_globaltrend2015.html. — Date of access: 20.02.2012.

Секция 3 ПРОБЛЕМЫ И НАПРАВЛЕНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ ГОСУДАРСТВА В УСЛОВИЯХ ГЛОБАЛИЗАЦИИ И ФИНАНСОВЫХ КРИЗИСОВ

Ю. Н. Андросик
БГТУ, аспирант

РАЗВИТИЕ ПРОМЫШЛЕННЫХ КЛАСТЕРОВ КАК СОВРЕМЕННОЕ НАПРАВЛЕНИЕ ПОВЫШЕНИЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ НАЦИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКИ

Приоритетными задачами экономической политики выступают рост национальной конкурентоспособности, расширение доли и повышение эффективности отечественных предприятий на внутреннем и внешнем рынках. Решение задач возможно посредством кластерного подхода. Официально он был провозглашен в 1997 г. как инструмент регионального развития и повышения конкурентоспособности стран. В настоящее время развитие промышленных кластеров является актуальной, но трудоемкой задачей, решаемой мировым научным сообществом. Помощь в реализации кластерных проектов предоставляют ОЭСР, Организация ООН по промышленному развитию, Мировой Банк, ЮНКТАД, ЕС и др.

Кластерная концепция неоднородна и объединяет различные пространственно-экономические структуры [1–2]: агломерации предприятий с преимущественно горизонтальными связями, отраслевые, территориально-производственные комплексы с вертикальными связями и отдельные сектора. «Неоднозначность теоретических положений усугубляется отсутствием общепринятого определения кластера, а также тем, что кластерная теория, по сути, является обобщающей основой для целого ряда моделей пространственной и функциональной интеграции производства» [3].

Термин «кластер» (заимствован из физики) трактуется как продукт концентрации экономического пространства: наиболее активные элементы (части) экономической системы при взаимодействии друг с другом создают микросистему, которая по своим характеристикам похожа на исходную макросистему, обладает той

же «экономической массой», но представляет собой качественно новое образование, отличное от известных в экономике. Другими словами, предприятия, организации, учреждения и другие формы проявления экономической, политической, социальной и иной общественной активности образуют комплекс с общей целевой функцией, проявляя системно-синергетические основания своего развития.

Новые теории пространственной организации производства: промышленной среды Р. Каманьи и М. Сторпера, кластеров и сетей бизнеса М. Портера и М. Моргана подразумевают, что конкурентные преимущества складываются из возможностей и способностей предприятий, организаций и институтов кластера стимулировать выработку, усвоение, контроль, применение и распространение специфических знаний и информации. Важное значение приобретает пространственное взаимодействие локализованных хозяйствующих субъектов, участие в обмене информацией и исследовательских сетях, сотрудничество малых, средних и крупных компаний, связи государства и бизнеса. Личные взаимоотношения и локальные связи в рамках кластера формируют атмосферу доверия и стимулируют обмен информацией. Кластерная концепция порождает потребность в объединении усилий отдельных фирм, образования ими альянсов и интегративных структур, совершенствования их взаимодействия с предпринимательской средой.

Институционализация интеграционных процессов при кластеризации экономики приобретает принципиальное значение. Взаимодействие государства, бизнеса и различных институциональных структур является определяющим фактором успешной работы кластера. Существенным является сочетание современных сетевых моделей взаимодействия между данными субъектами в географическом и информационном аспектах. Развитая институциональная среда создает эффективные процессы интеграции и дезинтеграции мелких и средних компаний в промышленных кластерах, позволяя функционировать узкоспециализированным фирмам и проявляться предпринимательской активности.

Необходимыми в кластерной политике организационно-экономическими и институциональными преобразованиями являются [4]:

- создание грантообразующего фонда для ресурсного обеспечения кластерной политики и фокусных кластерных стратегий;
- организация аналитического центра и группы взаимосвязанных информационно-аналитических агентств для образования многоуровневой коммуникационной сети по кластерным технологиям;
- создание сети центров реструктуризации и промышленной субконтракции для развития институциональной среды предпринимательства, формирования рынка субконтракции и образования промышленных парков и парков поставщиков;

- организация сети центров интеграции и превосходства для обеспечения кооперации производственных бизнес-систем на основе кластерных технологий, усиления их взаимодействия с комплексными предприятиями и институтами, фокусного развития конкурентоспособных промышленных кластеров;
- льготное кредитование и налогообложение предприятий, входящих в кластер;
- стимулирование производства высокотехнологичной продукции и создание условий для сокращения выпуска продукции с низкой добавленной стоимостью;
- перепрофилирование убыточных предприятий на производство импортозамещающей продукции на основе анализа и оценки рациональности импорта;
- разработка механизма государственных гарантий под внешнее финансирование и поставку продукции в кредит, а также страхование экспорта продукции;
- содействие в продвижении продукции кластеров на внешние рынки посредством выставочно-ярмарочной деятельности;
- открытие торговых представительств в приоритетных странах.

Данные преобразования позволяют создавать условия для формирования и развития промышленных кластеров, становясь фактором модернизации экономики и ее ориентации на выпуск конкурентоспособной продукции. Преимущества кластеризации распространяются не только на предприятия, но и на остальных субъектов кластеризации. В результате этого происходит повышение устойчивости и конкурентоспособности региональной экономики, рост инновационной привлекательности региона, появление эффективного взаимодействия с бизнесом, усиление связи между реальным сектором экономики и финансовыми институтами, создание инфраструктуры для исследования и разработок, расширение возможностей для активизации экспорта, увеличение возможности аутсорсинга, особенно в сфере инжиниринговых и консалтинговых услуг.

Список использованных источников

1. *Марков, Л.С.* Кластеры: формализация взаимосвязей в неформализованных производственных структурах / Л.С. Марков, М.А. Ягольницер. — Новосибирск : ИЭОПП СО РАН, 2006. — 194 с.
2. *Яшева, Г.А.* Кластерный подход в повышении конкурентоспособности предприятия / Г.А. Яшева. — Витебск : УО «ВГТУ», 2007. — 301 с.
3. *Марков, Л.С.* Мезоэкономические системы: проблемы типологии / Л.С. Марков, М.А. Ягольницер [Электронный ресурс]. — Режим доступа: www.ecsocman.edu.ru. — Дата доступа: 15.09.2011.
4. Обзор Европейской экономической комиссии ООН в 2008 г. «Повышение инновационного уровня фирм: выбор политики и практических инструментов» / Enhancing the Innovative Performance of Firms: Policy Options and Practical Instruments. — United Nations. — ECE/CECI. CR2008. — Geneva, 2008. — P. 85.

ЕДИНОЕ ЭКОНОМИЧЕСКОЕ ПРОСТРАНСТВО, ЕГО РОЛЬ В УСИЛЕНИИ ИНТЕГРАЦИОННЫХ ПРОЦЕССОВ НА ПОСТСОВЕТСКОМ ПРОСТРАНСТВЕ

С 1 января 2012 г. Единое экономическое пространство между Россией, Республикой Беларусь и Казахстаном функционирует как закономерный и объективный процесс сближения экономик этих государств, имеющих давние экономические, исторические и политические связи.

Механизм формирования Единого экономического пространства строился с учетом имеющегося в мире опыта создания подобных союзов, прежде всего ЕС, НАФТА, АСЕАН, АТЭС и др. При этом учитывался опыт не только международных организаций, но и стран постсоветского пространства и создания СНГ. «Именно опыт СНГ,— подчеркивал В. В. Путин,— позволил нам запустить многоуровневую и разноскоростную интеграцию на постсоветском пространстве, создать такие востребованные форматы, как Союзное государство России и Белоруссии, Организация Договора о коллективной безопасности, Евразийское экономическое сообщество, Таможенный союз и, наконец, Единое экономическое пространство» [1].

В условиях ЕЭП все больше возрастает роль Союзного государства (Союз Беларусь — Россия). Именно на примере белорусско-российской интеграции апробировались многие идеи и проекты. Более 90 % нормативных документов, которые были отработаны в «двойке» использовались для формирования Таможенного союза. В 2012 г. более 40 совместных союзных программ будут профинансированы из союзного бюджета, из них четыре совершенно новые (в области медицины, фармацевтики, космических и экологически чистых технологий).

С учетом предыдущих этапов нашей интеграции быстро и успешно реализована идея Таможенного союза. Создание единой таможенной территории означало применение единых ставок, единого таможенного тарифа по всем видам товаров, отмену таможенных границ между государствами Таможенного союза. В результате только за первое полугодие 2011 г. товарооборот трех стран вырос на треть, а к концу года достиг 100 млрд долл. Товарооборот Беларуси и России в 2011 г. достиг рекордной отметки, прибли-

жившись к 40 млрд долл. [2]. По расчетам экономистов, устранение таможенных и других административных барьеров взаимной торговли будет способствовать экономическому росту и обеспечит к 2015 г. дополнительный прирост ВВП государств-участников таможенного союза на 15–20 % [3, с. 13].

Три государства выходят на новый беспрецедентный для постсоветского периода уровень экономической интеграции — Единое экономическое пространство, а в перспективе и создание Евразийского экономического союза. Формируется исторический проект по созданию зоны свободного перемещения товаров, услуг, капитала и рабочей силы на огромном рынке 170 млн чел. Впервые создан наднациональный орган с широкими полномочиями — Евразийская экономическая комиссия, ратифицировано 17 ключевых международных договоров, формирующих правовую базу ЕЭП. Эти соглашения предлагают постепенное приведение экономической деятельности в странах ЕЭП к единым стандартам. Признавая важность всех соглашений, выделим те, которые окажут наиболее серьезное влияние на макроэкономическую деятельность: Соглашение о согласованной макроэкономической политике от 9 декабря 2010 г.; Соглашение о создании условий на финансовых рынках для обеспечения свободного движения капитала от 9 декабря 2010 г.; Соглашение о согласованных принципах валютной политики от 9 декабря 2010 г.; Соглашение о единых принципах и правилах конкуренции от 9 декабря 2010 г.; Соглашение о торговле услугами и инвестициями в государствах-участниках Единого экономического пространства от 9 декабря 2010 г. Реализуя их, государства-члены ЕЭП должны будут согласовывать между собой курсы национальных валют (с 2013 г.), придерживаться установленных количественных ограничений, дефицита государственного бюджета, уровня инфляции, величины государственного долга. Так, уровень инфляции в Беларуси не должен будет превышать более чем на 5 процентных пунктов уровень инфляции государства-участника единого экономического пространства, имеющего наименьший рост цен, государственный долг не должен превышать 50 % валового внутреннего продукта.

Углубление интеграционных процессов предполагает наряду со сбалансированностью макроэкономической, бюджетной и конкурентной политики проведение структурных реформ, рынков труда, капитала, товаров и услуг, создание евразийских сетей в сфере энергетики, транспорта и телекоммуникаций.

Дальнейшая интеграция трех стран, отвечая их национальным интересам, будет способствовать решению общих задач по повышению благосостояния и качества жизни граждан, устойчивому социально-экономическому развитию.

Список использованных источников

1. *Путин, В.В.* Новый интеграционный проект для Евразии — будущее, которое рождается сегодня / В.В. Путин // Известия. — 2011. — 3 октября.
2. Советская Белоруссия. — 2012. — 12 января.
3. Система индикаторов Евразийской интеграции. ЕАБР. 2009. — Алматы, 2009.

С. Н. Беликов

БГАТУ, ассистент кафедры

ОПТИМАЛЬНАЯ СТРАТЕГИЯ ПРИСПОСОБЛЕНИЯ БЕЛАРУСИ К ПРОЦЕССАМ ГЛОБАЛИЗАЦИИ

Понимание процессов глобализации в мировой экономике важно для определения стратегии модернизации Беларуси. Важнейшая черта экономики XXI в.— ее ярусный характер. На верхних ярусах располагаются высокоразвитые страны: США, ЕС, Япония, Канада, генерирующие новые знания и технологии, которые посредством ТНК и благодаря мобильности ученых поэтапно перемещаются на другие, более высокие ярусы, на верхнем ярусе концентрируют научно-технологические центры, на промежуточных ярусах — в странах с хорошей инфраструктурой и высокой квалификацией рабочей силы, размещают производственные мощности сборки высокотехнологичных товаров и вспомогательных интеллектуальных услуг, на более низких ярусах — с дешевой рабочей силой — массовые серийные производства, пошив одежды и т. п., еще ниже — заводы по первому переделу сырья, поднимающегося, как правило, с самых нижних ярусов. Задача каждой страны — подняться на как можно более высокий ярус, так как в вертикальной производственной цепочке добавленная стоимость тем меньше, чем ниже этаж [1, с. 38].

На глобальных конкурентных рынках кроме ТНК, объединяющих в основном крупные сырьевые и финансовые компании, а также компании, производящие стандартные массовые изделия (автомобили, электронные платы, тракторы), существуют два типа компаний: узкоспециализированные предприятия и венчурные фирмы.

Первые изготавливают узкоспециализированную продукцию. Их сила — в высокой производительности и в быстром освоении новых модификаций и новых стандартов при высоком качестве. Такие предприятия существуют в орбите нескольких крупных сборочных компаний и снабжают их дешевыми и качественными деталями, узлами или комплектующими. Вторые — венчурные фирмы, сконцентрированные в основном на верхнем ярусе, пытаются

найти революционные и баснословно выгодные (в случае удачи) решения для производства новых товаров и услуг. В 85, а то и в 90 случаях из 100 в первые пять лет существования такие фирмы кончают банкротством, но в 10–15 — достигают успеха, и тогда они становятся эффективными узкоспециализированными предприятиями, но чаще их инкорпорирует крупная компания, покупая патент [1, с. 39].

Из вышеизложенного следует, что в выбранных приоритетах стратегии экономического развития Республика Беларусь, адаптируясь к глобальным процессам, должна особое внимание уделять инновациям и экспорту.

Строительство эффективных институтов. Составной частью национальной стратегии развития Беларуси должны быть действия государственных и негосударственных институтов по приспособлению к неизбежным процессам глобализации. Институты должны больше внимания уделять внешним факторам, связанным с глобализацией. Ответом на вызовы и угрозы глобализации должны быть специальные механизмы, стимулирующие мировую конкурентоспособность предприятий страны, адаптацию к процессам, происходящим в мировой экономике и охраняющие их от внешних шокков. Внутренняя экономическая политика должна больше внимания уделять регулированию перетока иностранного капитала. Грамотная экономическая политика требует и эффективных негосударственных институтов ее реализации: профессиональных союзов, ассоциаций предпринимателей, банкиров, страховщиков и т. п.

Политика и институты должны способствовать трансферту в Беларусь высоких технологий. Инвестиционная политика должна быть направлена в первую очередь на привлечение ПИИ, которые повышают наукоемкость национальной экономики, обеспечивают доступ к высоким технологиям, включают страну в европейское и мировое научное пространство. Провозглашенная политика инновационного развития Беларуси может быть реализована только при условии интеграции Беларуси в европейское и мировое научное пространство, при условии привлечения иностранных инвестиций в сектор интеллектуальных услуг. По данным ЮНКТАД в 2008–2009 гг. до двух третей ПИИ пошли в сектор услуг, что свидетельствует о переориентации потоков капитала из секторов добывающей и обрабатывающей промышленности в доминирующий в постиндустриальной экономике сектор услуг.

Активное участие Беларуси в международной торговле технологиями может позволить перейти от так называемого «перелива» новейших технологий в импортированных товарах к освоению новых знаний, воплощенных в импортированных машинах и оборудовании, а также технологий их изготовления. Такое освоение зна-

ний и технологий, воплощения их в машины, для нас особенно важно, так как мы получаем в результате потенциальную возможность преодолеть свое технологическое отставание от более развитых стран мира [2].

Экономическая политика и институты должны сдерживать процессы утечки мозгов. Меры по увеличению потока инвестиций в развитие человеческого капитала и повышение эффективности их использования должны быть поддержаны системой стимулирующего вознаграждения высококвалифицированных кадров.

В условиях глобализации существующие особенности белорусской экономической модели не смогут позволить достичь белорусской экономике уровня глобальной конкурентоспособности.

В этой связи Республика Беларусь, адаптируясь к глобальным процессам, при разработке приоритетов стратегии экономического развития должна особое внимание уделять следующим направлениям и условиям:

- строительство эффективных институтов;
- политика и институты должны способствовать трансферу в Беларусь высоких технологий;
- экономическая политика и институты должны сдерживать процессы утечки мозгов;
- экономическая политика и институты должны обеспечивать надежный и эффективный транспорт российского газа, нефти и электроэнергии в Западную Европу;
- экономическая политика и институты должны обеспечивать профессиональное общение с внешним миром, формировать положительный имидж страны за рубежом;
- экономическая политика и институты не должны противопоставлять регионализацию глобализации;
- экономическая политика и институты должны способствовать повышению конкурентоспособности отечественных производителей на внешних рынках.

Таким образом, если Республика Беларусь не хочет оказаться на нижнем уровне глобальной экономики, то выход из сложившегося тупика, в который зашла белорусская экономика, один — структурная модернизация всей экономической системы на основе научно обоснованной страновой модели инновационной экономики.

Список использованных источников

1. *Ковалев, М.М.* Глобализация и проблемы оптимальной стратегии развития для Беларуси / М.М. Ковалев // Что на данный момент принесло Беларуси процессы глобализации, и какие дискуссии ведутся вокруг них? : материалы междунар. конф. / Фонд им. Ф. Эберта. — Минск : БГУ, 2004. — С. 5–50.

2. Коновалов, Н.М. Глобализация и выбор модели постпереходной экономики / Н.М. Коновалов // Что на данный момент принесли Беларуси процессы глобализации, и какие дискуссии ведутся вокруг них? : материалы междунар. конф. / Фонд им. Ф. Эберта. — Минск : БГУ, 2004. — С. 213–222.

О. А. Брезицкая, И. С. Шалаш
БГЭУ, студентки

НАПРАВЛЕНИЯ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ НАЛОГОВОЙ СИСТЕМЫ РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ В УСЛОВИЯХ ГЛОБАЛИЗАЦИИ

В условиях нестабильности Республика Беларусь испытывает серьезное давление на бюджет. Это связано с необходимостью одновременно бороться с кризисными проявлениями в экономике и углублять структурные реформы. Основная доля доходов консолидированного бюджета (более 90 %) формируется за счет налоговых поступлений. Одновременно к налоговой системе Республики Беларусь предъявляются все большие требования.

В последние несколько лет в стране были отменены или упразднены около трех десятков различных налогов и сборов, что серьезно повлияло на снижение налоговой нагрузки и упрощение многих процедур по администрированию уплаты налогов.

По-прежнему актуальна необходимость снижения налоговой нагрузки. В последние годы в Беларуси проделана большая работа по совершенствованию налоговой системы и снижению налоговой нагрузки. В настоящее время плательщики уплачивают 7 налоговых платежей. Что касается иных налоговых платежей, то они уплачиваются в случае занятия специфическими видами деятельности. Такая работа будет продолжаться и в дальнейшем.

Одна из проблем — сложность для понимания законодательных актов, в частности Налогового кодекса. Так, каждая редакция Налогового кодекса содержит нормы как требующие дополнительных разъяснений, так и существенно усложняющие условия ведения бизнеса.

В национальной налоговой системе предусмотрено дальнейшее снижение налоговой нагрузки на экономику путем уменьшения налогового давления на прибыль и фонд заработной платы и др.

Меры по совершенствованию налоговой системы: снижение и оптимизация налоговой нагрузки; упрощение налоговой отчетности; упрощение налогового администрирования. Также необходимо учитывать, что действующие в Беларуси ставки налогов выше, чем в большинстве стран региона и это негативно влияет на конкурен-

тоспособность. Поэтому нужно проводить меры, направленные на унификацию ставок основных налогов со странами Таможенного союза. Но необходимо учитывать, что Беларусь в отличие от партнеров по Таможенному союзу, которые обладают значительными сырьевыми ресурсами, не может позволить себе это сделать достаточно быстро, так как отсутствуют необходимые источники для компенсации выпадающих доходов бюджета.

Необходимо сокращать налоговую нагрузку при одновременном расширении налоговой базы. Сокращение налоговой нагрузки позволяет больше средств предприятиям использовать на расширение производства, что приведет к расширению налоговой базы. Ускорение налоговой реформы необходимо и для роста промышленности.

Основополагающие принципы в работе белорусской системы налогообложения в настоящее время: построение максимально простой и понятной системы налогообложения; создание условий, необходимых для эффективного развития деловой среды. Плательщик должен обладать предельно ясным пониманием собственных обязанностей и иметь возможность их выполнить с наименьшими затратами сил и времени.

Основной целью бюджетно-финансовой и налоговой политики на предстоящее пятилетие является повышение конкурентоспособности национальной экономики, совершенствование налоговой системы. В международном рейтинге налоговых систем Республика Беларусь поднялась с последнего места в мире (183-е место), до 156-го. Планируется повышение рейтинга до уровня не ниже 70-го места.

М. Вальнец

Международный университет «МИТСО», студент

СТАНОВЛЕНИЕ И РАЗВИТИЕ СВОБОДНЫХ ЭКОНОМИЧЕСКИХ ЗОН В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ

Среди форм международного экономического сотрудничества, широко используемых в развитых и в развивающихся странах, важное место занимают свободные экономические зоны. В Беларуси процесс функционирования свободных экономических зон начался в декабре 1996 г., когда были выделены средства и начала формироваться администрация СЭЗ «Брест».

В Республике Беларусь действуют 6 свободных экономических зон с либеральными условиями хозяйствования в виде налогового, таможенного и регистрационного режимов. Они созданы указами Президента Республики Беларусь на срок от 30 до 50 лет [1].

Свободные экономические зоны в Республике Беларусь призваны инициировать деловую и финансовую активность, в первую очередь внешних инвесторов, стать источником новых рабочих мест для местного населения. По мере развития зон государство рассчитывает на оживление экономики регионов, распространение деловой активности на экономику всей страны. Сегодня перечень СЭЗ ограничивается: СЭЗ «Брест», СЭЗ «Витебск», СЭЗ «Гомель-Ратон», СЭЗ «Гродноинвест», СЭЗ «Минск», СЭЗ «Могилев» [2].

Отчет о деятельности белорусских СЭЗ в 2010 г. отражает тот факт, что значительное количество субъектов хозяйствования, которые работают в СЭЗ, не являются экономически эффективными. Так, несмотря на значительные льготы, которые действуют для резидентов СЭЗ, среди них высокую долю занимают убыточные предприятия. По данным за 2010 г., доля убыточных предприятий составила в белорусских СЭЗ 14,7 %. При этом удельный вес убыточных предприятий в свободной экономической зоне «Брест» оказался еще больше — 22,9 %, в зоне «Гомель — Ратон» — 22,7 %, в СЭЗ «Витебск» — 16,7 %. И это, как указывалось, в то время, когда для резидентов СЭЗ созданы по белорусским меркам весьма благоприятные условия. Если смотреть на фискальную сторону вопроса, для резидентов СЭЗ действуют льготы при уплате налогов на прибыль, добавленную стоимость и недвижимость. Однако все это, как видим, не слишком хорошо работает.

Не справляются белорусские СЭЗ и с другой задачей, поставленной 15 лет назад, — привлечением иностранных инвестиций. Об этом позволяют говорить данные официальной статистики. По состоянию на 1 января нынешнего года общий объем накопленных в СЭЗ иностранных инвестиций составлял 374,6 млн долл. С учетом того, что сегодня в белорусских СЭЗ работают 272 предприятия.

Еще одно направление, с которым не справились за 15 лет работы свободные экономические зоны Беларуси, — развитие внешнеторгового потенциала. Положительного сальдо во внешней торговле белорусские СЭЗ не имеют. В 2010 г. свободные экономические зоны получили отрицательное сальдо во внешней торговле как товарами, так и услугами. Иными словами, импорт превышает тот объем товаров и услуг, которые резиденты СЭЗ, имея льготы, поставляют на экспорт. Кроме того, экспорт резидентов белорусских СЭЗ такой же одновекторный, как и у остальных предприятий страны. 80 % экспорта резидентов белорусских СЭЗ приходится на Россию, еще 10 % — на другие страны СНГ. И только десятую часть идущей на экспорт продукции резиденты СЭЗ поставляют в страны вне СНГ [3].

Среди экспортируемых товаров наибольший удельный вес занимают: тара пластмассовая (9,3 % в общем объеме экспорта ре-

зидентов СЭЗ), мебель и части к ней (6,1 %), провода изолированные и кабели (5,4 %), волокна синтетические (4,8 %), рыбные консервы (4,8 %), прутки и профили алюминиевые (3,5 %), чулочно-носочные изделия (3,4 %), полиацетали и полиэфирные простые (3,4 %), свинина (3,2 %).

На 1 июля 2011 г. в качестве резидентов СЭЗ зарегистрированы 328 организаций. Из них действующими являются 320 организаций, или 97,6 % от числа зарегистрированных. Большая часть резидентов СЭЗ (86,6 %) занята в обрабатывающей промышленности. В этой сфере осуществляли деятельность 278 резидентов СЭЗ, из них 41 производил готовые металлические изделия, 39 — резиновые и пластмассовые изделия, 30 — машины и оборудование, 27 — электрооборудование, электронное и оптическое оборудование, 20 — пищевые продукты. Кроме того, в I полугодии 2011 г. 12 резидентов СЭЗ занимались транспортной деятельностью, по 11 резидентов — торговлей и операциями с недвижимым имуществом [4].

В числе приоритетных направлений инвестиционной деятельности СЭЗ названы: высокотехнологичные и импортозамещающие производства; переработка сельскохозяйственной продукции; деревообрабатывающая промышленность; производство строительных материалов; легкая, пищевая, химическая и нефтехимическая промышленность; транспорт; машиностроение и металлообработка. Требуется инфраструктурного обустройства почти половина свободных территорий СЭЗ «Минск» и «Гомель — Ратон», а для СЭЗ «Брест» и «Витебск» этот показатель существенно выше [5].

В процессе формирования государственной экономической политики в Республике Беларусь важное место отводится притоку в страну иностранного капитала. В соответствии с национальной Концепцией организации свободных экономических зон на территории Республики Беларусь создание СЭЗ рассматривается как важное звено в реализации принципов открытой экономики. Их функционирование связано с либерализацией и возрастающей активностью внешнеэкономической деятельности. Экономика свободных экономических зон Республики Беларусь обуславливает высокую степень открытости внешнему миру, значительно улучшает инвестиционный климат на внутреннем рынке, а таможенный, налоговый и инвестиционный режим положительно сказывается на привлечении иностранных и национальных инвестиций.

СЭЗ — это один из инструментов государственного регулирования, который при умелом использовании способен принести значительную пользу белорусской экономике. Поэтому важно сосредоточить внимание на максимально быстром и полном использовании резервов повышения эффективности деятельности СЭЗ, которые, безусловно, есть.

Список использованных источников

1. Свободные экономические зоны / Министерство экономики Республики Беларусь [Электронный ресурс]. — Режим доступа: http://www.economy.gov.by/ru/about_ministry/activity/svobodnye-ekonomicheskie-zony
2. Предпосылки и цели создания СЭЗ в РБ [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <http://www.etp2000.com/servlet/portal.main.Servlet?command=ConsultingFindParagraph&id>
3. Заяц, Д. Свободные экономические зоны: ни экспорта, ни инвестиций, ни технологий./ Д. Заяц [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <http://naviny.by/rubrics/economic/2011/04/10/>
4. Дефицит внешней торговли СЭЗ РБ в I полугодии составил \$58,8 млн против профицита год назад [Электронный ресурс]. — Режим доступа: // <http://afn.by/news/i/156348>
5. Экономика региона // Дятловщина: информационный портал [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <http://www.dyatlovo.info/comment/reply/>

А. И. Горбачева

БНТУ, канд. техн. наук, доцент

ОЦЕНКА ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ НА ОСНОВЕ УЧЕТА РИСКОВ

В современных условиях предприятия должны постоянно и непрерывно развиваться. Это требует не только регулярного обновления продукции, совершенствования технологических и бизнес-процессов, но и разработки специального финансового инструментария, который позволяет вести анализ и одновременное прогнозирование последствий предпринимаемых действий для развития предприятия и его капитализации.

Финансовая деятельность предприятия во всех ее формах сопряжена с многочисленными рисками, степень влияния которых на результаты этой деятельности и уровень финансовой безопасности существенно возросла. Риски, сопровождающие хозяйственную деятельность и генерирующие финансовые угрозы, объединяются в особую группу финансовых рисков, играющих наиболее существенную роль в общем портфеле рисков предприятия*. Существенное возрастание влияния финансовых рисков предприятия на результаты хозяйственной деятельности вызвано:

- нестабильностью внешней среды и, как следствие, внутренней ситуации в стране;

* Терентьев, Н.Е. Модели прогнозирования развития компаний с учетом рисков / Н.Е. Терентьев [Электронный ресурс]. — Режим доступа: http://www.cfin.ru/finanalysis/risk/forecasting_models.shtml

- появлением новых инновационных финансовых инструментов;
- расширением сферы финансовых отношений;
- изменчивостью конъюнктуры финансового рынка и рядом других факторов. Поэтому идентификация, оценка и отслеживание уровня финансовых рисков являются одной из актуальных задач обеспечения экономической безопасности предприятия.

В качестве исходной информации при оценке финансовых рисков используется бухгалтерская отчетность предприятия: бухгалтерский баланс, фиксирующий имущественное и финансовое положение организации на отчетную дату; отчет о прибылях и убытках, представляющий результаты деятельности за отчетный период, а также отчет о движении денежных средств.

Основные финансовые риски, оцениваемые предприятием: риски потери платежеспособности; риски потери финансовой устойчивости и независимости; риски структуры активов и пассивов. При оценке рисков, на этапе прогнозирования, применялась методика относительных показателей, то есть анализ отклонений от рекомендуемых значений. Риски оценивались как с помощью финансовых коэффициентов, так и балльным методом, который заключается в классификации организаций по уровню финансового риска, то есть любая организация может быть отнесена к определенному классу в зависимости от набранного количества баллов, исходя из фактических значений ее финансовых коэффициентов.

Принципиальной особенностью современного этапа является то, что компьютеризация обеспечила быстрый доступ к огромным объемам информации. Это позволило более активно использовать базы данных различного назначения для экономического описания хозяйственной деятельности.

В качестве современного инструментария оценки рисков предлагается использовать финансовые модели вероятностного прогнозирования, в основе которых лежат модели денежных потоков. Переход от чисто аналитических способов анализа предприятия к вероятностному описанию, посредством имитационного моделирования денежных потоков, обеспечивает реализацию системного подхода к финансовому прогнозированию и оценке рисков развития предприятия, что делает его в настоящее время приоритетным подходом к построению финансовых моделей.

ПРОБЛЕМЫ ЗАНЯТОСТИ НАСЕЛЕНИЯ В УСЛОВИЯХ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ТРАНСФОРМАЦИИ

В условиях глобализации и финансовых кризисов проблемы занятости населения продолжают сохранять свою актуальность и остроту. Экономическая категория «занятость» представляет собой социально-экономические отношения, возникающие между индивидом и обществом по поводу участия трудового ресурса в трудовой деятельности с целью создания общественного продукта и получения индивидом дохода.

В научной литературе экономически активное население делится на две категории: занятые и безработные. Такое деление удобно для анализа потоков на рынке труда, однако создается впечатление, что переход из одной группы в другую связан со вступлением в занятое население и выходом из него и автоматически исключает безработных из отношений занятости. Таким образом, безработица представляется как самостоятельное явление, оторванное от отношений занятости, что ведет к искажению ее сущности. В связи с этим представляется целесообразным уточнить содержание понятия «безработица». В нашем понимании безработица — это незанятость, которая представляет собой отношение между работником и обществом по поводу трудового ресурса, в данный момент вынужденно не задействованного в общественном производстве.

В последние годы в экономике республики получила распространение скрытая безработица. В экономической литературе нет единого мнения о содержании скрытой безработицы. Одни ученые сводят ее к избыточной занятости, другие обозначают этим понятием неполную занятость.

На наш взгляд, скрытая безработица объединяет избыточную и вынужденную неполную занятость и представляет собой неполное и неэффективное использование занятых трудовых ресурсов. Следовательно, на практике она проявляется в падении объемов производства, снижении производительности труда, увеличении количества работников, направленных в вынужденные отпуска и, как следствие, — в неэффективном использовании фонда рабочего времени.

Исходя из этого оптимальной представляется методика оценки скрытой безработицы посредством учета затрат рабочего времени. Численность скрытобезработных предлагаем определять как

отношение разности полного фонда рабочего времени за вычетом неявок по уважительным причинам (больничные, очередные отпуска и др.) и фактически отработанного времени к полному фонду рабочего времени одного работника.

Зная численность скрыто безработных, уровень скрытой безработицы можно рассчитать как процентное отношение численности скрыто безработных к экономически активному населению страны. Исключение из полного фонда рабочего времени неявок по уважительным причинам позволяет учесть только потери рабочего времени, вызванные нерациональным использованием рабочей силы, поскольку не все потери рабочего времени можно рассматривать в качестве элементов скрытой безработицы.

Предложенный подход позволяет наиболее объективно оценить уровень скрытой безработицы, поскольку, во-первых, учитывает эффективность использования фонда рабочего времени, во-вторых, оценка проводится относительно экономически активного населения, то есть предложенный показатель непосредственно связан как с общей, так и с зарегистрированной безработицей, при этом сохраняется единая база для расчета, принятая в республике и за рубежом. Используя предложенную методику оценки скрытой безработицы посредством учета затрат рабочего времени, можно рассчитать уровень скрытой безработицы в Беларуси.

Я. М. Гунцова
МГУП, ассистент

РОЛЬ ИННОВАЦИЙ В УСЛОВИЯХ ПОЛИТИКИ ИМПОРТОЗАМЕЩЕНИЯ

В условиях глобализации и финансового кризиса перед ответственными предприятиями стоит задача улучшения своего положения на рынке, поддержания платежеспособности и финансовой устойчивости. Для решения данных задач в республике активно проводится политика импортозамещения. Предприятиям необходимо сосредоточиться на выпуске качественной импортозамещающей продукции, востребованной и на внешних рынках. Важно также производить данную продукцию только в тех отраслях промышленности, где это выгодно. Однако многие импортозамещающие проекты по сути своей такими не являются.

Одним из эффективных инструментов сокращения импортозависимости белорусской экономики является привлечение стратегических инвесторов, которые могут предложить белорусским предприятиям инновационные технологии, что позволит сократить затраты на импорт при производстве отечественной продукции. Роль инноваций особенно возрастает в условиях кризиса и спада произ-

водства. Однако на практике ни одного крупного стратегического проекта в сфере производства с участием иностранных инвестиций до последнего времени реализовано не было. Именно из-за отсутствия крупных стратегических инвесторов в экономике страны сохраняются дисбалансы, одним из которых является высокая зависимость от импорта.

Снижение инвестиционной и инновационной активности может обуславливаться недостаточно эффективной политикой на всех уровнях хозяйствования. Однако основным препятствием на пути инновационных процессов является нехватка денежных средств у предприятий, сопровождаемая ограниченностью централизованных источников финансирования, заемных и привлеченных средств. Так, в общем объеме финансирования затрат на технологические инновации в производстве пищевых продуктов наибольший удельный вес занимали кредиты и займы белорусских организаций.

Большинство организаций промышленности среди основных экономических факторов, препятствующих инновациям, выделяют высокую стоимость нововведений. Среди производственных факторов — низкий инновационный потенциал организаций, недостаток квалифицированного персонала. Среди прочих факторов — низкий спрос на инновационную продукцию, неразвитость рынка технологий. Сдерживающим фактором развития инновационной деятельности, например на предприятиях АПК, является и то, что большая часть сельскохозяйственных предприятий остается убыточной. Количество убыточных предприятий в сельском хозяйстве за 2011 г. выросло почти на 38 % по сравнению с предыдущим годом.

Однако именно сельское хозяйство и пищевая промышленность вызывают наибольший интерес среди иностранных инвесторов. Увеличению числа иностранных инвесторов на белорусском рынке может способствовать либерализация экономики. Помимо этого, зарубежные компании привлекают и процессы приватизации. Важно осуществлять продажу импортозамещающей продукции с максимально возможной долей добавленной стоимости, что гораздо выгоднее, чем поставки сырья. С этой целью необходимо активизировать работы в области маркетинговых исследований.

Таким образом, наиболее разумный путь усиления конкурентоспособности продукции на внутреннем и внешнем рынках — адаптация научно-производственной деятельности к требованиям рыночного спроса на основе отличий от конкурентов за счет инноваций в сфере производства и сбыта.

Список использованных источников

Перспективы политики импортозамещения [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <http://www.mogilev.by/main/33790-perspektivy-politiki-importhozamesheniya.html>. — Дата доступа: 22.02.2012.

РОСТ ВНЕШНЕЙ МИГРАЦИИ ЧЕЛОВЕЧЕСКИХ РЕСУРСОВ КАК ОДИН ИЗ ФАКТОРОВ ГЛОБАЛИЗАЦИИ СОВРЕМЕННОГО МИРА

Одной из важнейших характеристик современного мира выступает его глобализация, или объективный, естественный процесс интеграции человечества в единое целое. Потоки людей, капиталов, товаров, услуг и информации с возрастающей интенсивностью циркулируют по планете. Расширение и углубление связей между регионами и странами мира происходит во всех сферах и уровнях общественного развития. Она включает глобальные коммуникации, глобальную экономику, глобальную политику, глобальную культуру, глобальную науку, глобальный образ жизни.

Социальным проявлением глобализации являются процессы в области культуры, языка, унификации образа жизни. Важным фактором социальной глобализации стал резкий, взрывной рост миграции или пространственных перемещений людей по миру с различными целями: познавательными, рекреационными, экономическими, религиозными, политическими и др.

Трудовая миграция, как одна из важнейших с точки зрения влияния на экономику видов международной миграции, активно используется в большинстве развитых стран мира и рассматривается учеными и политиками этих стран как одно из основных средств обеспечения экономик трудовыми ресурсами в условиях суженного типа естественного воспроизводства населения. Среди аргументов, доказывающих положительную социально-экономическую роль внешней миграции, обычно приводятся следующие:

- обеспечение экономики дополнительными трудовыми ресурсами;
- уменьшение соотношения между нетрудоспособным и трудоспособным населением и тем самым снижение нагрузки на занятое население по обеспечению незанятого;
- «закрытие» вакансий в тех не престижных или низкооплачиваемых профессиях, на которые не находилось претендентов среди собственного населения;
- экономия на образовании и профессиональной подготовке трудовых ресурсов, затраты на которые ложатся на страны, откуда прибыли мигранты;
- увеличение естественного прироста населения страны, когда привлекаются мигранты не только трудоспособного, но и фертильного возраста.

Опыт активного привлечения внешних мигрантов, накопленный в различных странах за последние десятилетия, наряду с вышеуказанными положительными аспектами, показал и ряд негативных. Прежде всего это размывание национальных культурных, религиозных и других ценностей по причине существенного увеличения доли мигрантов в общей численности населения отдельных стран. Значительная часть мигрантов не воспринимает обычаи, традиции, язык, культурные, религиозные ценности и идеалы принимающей стороны, продолжает жить по нормам и принципам, принятым в тех странах, из которых они приехали.

В ряде стран, активно принимавших мигрантов, отмечен значительный рост преступности и социальной напряженности, вылившийся в беспорядки и волнения. Иногда мигранты, не усваивая трудовых норм, принятых в новых для них странах, вполне усваивают нормы социального обеспечения в этих странах. В некоторых европейских странах сложились сообщества мигрантов, живущих на различные социальные пособия, при этом поведение родителей воспроизводится у рожденных в данных сообществах детей. В результате вместо расширения трудовых ресурсов, принимающая мигрантов страна получает дополнительную социальную нагрузку на свою экономику. Таким образом, решение демографических проблем путем активного привлечения внешних мигрантов является не однозначным процессом, требующим к себе пристального внимания научного сообщества и руководства страны. Нельзя оставлять данный процесс бесконтрольным, необходима как тщательная оценка и селекция потенциальных мигрантов, так и управляемая адаптация прибывших в страну к принятым в ней законам, нормам и принципам.

Беларусь не осталась в стороне от общемирового процесса миграционного обмена населением между различными странами. Проблемам внешней миграции населения Беларуси посвящены работы белорусских исследователей — демографов и экономистов. В то же время, необходимо отметить, что в этих исследованиях отсутствует оценка реального количества выезжающих из страны или эмигрантов. Принимая за основу данные национального статистического комитета, авторы исследований утверждают о положительном сальдо миграционного обмена между Республикой Беларусь и другими странами. Но сопоставление данных Белстата по изменению демографических показателей между переписями населения 1989, 1999 и 2009 гг. показывает, что общая убыль населения Беларуси превышала его естественную убыль. Соответственно сальдо внешней миграции за эти периоды было отрицательным. В 1990–1999 гг. оно составило 61,3 тыс. чел., в 2000–2009 гг. — 76,2 тыс. чел. Совокупное сальдо внешней миграции в 1990–2009 гг. было

137,5 тыс. чел. Если общие потери населения Беларуси составили за этот период 711,4 тыс. чел., то на миграционную составляющую из них приходится 19,3 % [рассчитано автором по: 1, с. 13; 2, с. 13–14 и 427; 3, с. 422; 4, с. 45; 5, с. 49; 6, с. 201; 7, с. 60–61].

Если миграционный приток, как отмечалось, оказывает скорее положительное влияние на экономическое развитие страны, то миграционные потери человеческих и трудовых ресурсов страны сказываются на развитии ее экономики в основном отрицательно. Важно учитывать не только количественный, но и качественный аспект этих потерь, поскольку среди эмигрантов преобладали наиболее активные, образованные, квалифицированные, то есть конкурентоспособные и востребованные на международном рынке рабочей силы. Это явление носит название селективной функции внешней миграции населения. Отъезд в другие страны части наиболее конкурентоспособных трудовых ресурсов наносит серьезный урон социально-экономическому развитию страны по нескольким направлениям. С одной стороны, экономика страны в целом и отдельные ее предприятия потеряли большое количество высококвалифицированных работников и того общественного продукта, который они могли создать. С другой стороны, и образование и квалификацию уехавшие получили в Беларуси, в основном на средства государственного бюджета, соответственно средства, затраченные на подготовку трудовых ресурсов для других государств, являются прямым экономическим ущербом для нашей страны. Кроме того, отъезд мигрантов в репродуктивном возрасте негативно влияет на рождаемость и естественный прирост (убыль) всего населения.

Список использованных источников

1. Население Республики Беларусь // Статистический ежегодник. — Минск : Нац. стат. к-т Респ. Беларусь, 2009. — 464 с.
2. Население Республики Беларусь // Статистический сборник. — Минск : Нац. стат. к-т Респ. Беларусь, 2011. — 472 с.
3. Население Республики Беларусь // Статистический ежегодник. — Минск : М-во статистики и анализа, 2008. — 422 с.
4. Республика Беларусь в цифрах // Краткий статистический сборник. — Минск : М-во статистики и анализа, 2002. — 330 с.
5. Республика Беларусь в цифрах // Краткий статистический сборник. — Минск : М-во статистики и анализа, 1999. — 338 с.
6. Население Республики Беларусь // Статистический ежегодник. — Минск : М-во статистики и анализа, 1998. — 234 с.
7. Республика Беларусь // Статистический ежегодник, 2010. — Минск : Нац. стат. к-т Респ. Беларусь, 2010. — 584 с.

ОСОБЕННОСТИ ИНТЕГРАЦИИ РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ В МИРОВОЕ ЭКОНОМИЧЕСКОЕ ПРОСТРАНСТВО В УСЛОВИЯХ ГЛОБАЛИЗАЦИИ

Желая видеть Беларусь равным членом мирового сообщества, мы должны помнить: потенциал и мощь любого государства базируются на его относительном превосходстве в четырех ключевых областях — экономической, военной, научно-технической и культурной. Последнюю стоит понимать как способность национальной культуры противостоять культурному влиянию извне и, более того, проникать вовне, привлекая чужеродное население.

Превосходство во всех ключевых областях сегодня имеют страны Запада, стремящиеся изменить существующий мировой порядок на свой лад. Всем, чего Запад добился, он обязан поощрению личной инициативы и новым технологиям. Именно их разработка и внедрение помогают Западу расширить емкость своих рынков, удовлетворить потребности своего обывателя, вести геополитическую экспансию, все шире выходящую в космос. Запад сконцентрировал не только научно-техническую инициативу, но и наибольший на планете потенциал. Многие страны вынуждены лишь более или менее удачно приспосабливаться к реалиям, созданным в мире экономически развитыми странами.

Впереди оказались те, кто в середине столетия сделал ставку на наукоемкие отрасли. Надо иметь в виду не только государства, но и ТНК. Большинство современных открытий делается в лабораториях тех или иных ТНК, либо по их заказам. В авангард человеческого развития вырвались такие области, как освоение космоса и все, что с этим связано, компьютерные и телеинформационные технологии, технологии воздействия на общественное сознание и психику, генная инженерия и биотехнологии. На задворках цивилизации не остались те, которые акцентировали внимание и средства на отмеченные области знаний. Дилемма выбора между некоторым поднятием своего жизненного уровня и ответственностью за крупные наукоемкие производства, проекты — это дилемма выбора исторической перспективы, дилемма выбора ценностей, проверка на наличие жизненной воли.

Беларусь — единственная из стран ЦВЕ, которая не пошла по пути полной либерализации экономики и, как следствие, деиндустриализации. При такой насыщенности крупными промышленными предприятиями белорусское общество ориентировано как бы вовне — ведь никак не получится продавать внутри одной только

Беларуси десятки тысяч тракторов, самосвалов, грузовиков, сотни тысяч тонн удобрений и пр. Беларуси, которой досталось такое сложное и ответственное наследство от СССР, как крупная промышленность, чьи предприятия очень взаимосвязаны между собой, приходится прикладывать максимум усилий не в области реформ по литовскому или польскому образцу, а в области экспорта нашей промышленной продукции, даже если это чревато инфляцией, нестабильностью внутреннего рынка и падением уровня жизни. От ситуации в крупной промышленности зависит и состояние сельского хозяйства и социальная обстановка в республике, поскольку примерно 1.3 млн чел. трудятся на промышленных предприятиях. Что будет, если Беларусь не сможет продавать или навязывать — для нас в настоящей ситуации большой разницы нет — свою промышленную продукцию в России? Что будет, если все эти люди в одночасье окажутся на улице? Можно утверждать, что все необходимое МТЗ, МАЗу или любому белорусскому «гиганту» нужно и всей нации. Так сложилось, что белорусское общество едва ли не всецело зависит от успеха на внешних рынках, что состояние нашего общества зависит от состояния нашей промышленности. Мы не располагаем достаточным временем для размышления над иными вариантами, поскольку наша сегодняшняя ситуация сравнима с войной, и мы должны выживать.

Белорусский феномен стоит рассмотреть подробнее, так как сегодня Беларусь — это страна, которая сохранила крупное производство, главное — огромное для небольшой страны количество крупных промышленных предприятий. Если бы Беларусь пошла по стандартному восточноевропейскому пути реформирования — результат был бы не таким, как у всех. Беларусь вряд ли пережила бы шоковую терапию. Ведь здесь была несопоставимо выше концентрация производства и доля крупной экспортной промышленности, чем у соседей. Перед распадом СССР из Беларуси вывозилось около 80 % всей производившейся промышленной продукции. Более того, белорусская экспортная промышленность была высококонцентрированной. В основном промышленные гиганты расположены в восточной части Беларуси, а также в Минске, в областных центрах и некоторых крупных городах — Новополоцке, Полоцке, Мозыре, Жодино, Жлобине и др.

Если бы в Беларуси в течение года-двух остановились крупные заводы, как это произошло в Польше, Болгарии, странах Балтии, Украине — социально-политические последствия были бы иными. На улице оказалось бы практически все население крупных городов. Программы малой приватизации не смогли бы за короткое время адсорбировать столь громадные массы населения. Для обеспечения социально-политической стабильности в таких усло-

виях потребовалась бы грандиозная внешняя поддержка, сопоставимая по масштабам с поддержкой, оказанной со стороны западной Германии территориям бывшей ГДР. Только эти две страны пошли иным путем, отличным от стандартных реформ, проводимых в регионе. Однако на такую поддержку Беларусь рассчитывать, естественно, не может.

Отсюда главное отличие Беларуси от соседей — здесь невозможны рыночные реформы стандартного образца. Реформирование Беларуси заключается в адаптации к условиям рынка крупных промышленных предприятий. Все экономические пространства вокруг Беларуси — рыночные. Белорусские заводы в основном работают вне Беларуси на внешних рынках. Значит, сохранение крупного промышленного производства и означает проведение рыночных реформ.

Идеология, которая направлена против собственного крупного производства, будет конфликтовать с белорусскими реалиями и общественным настроением. В какой бы форме антииндустриальная идеология ни выступала. Недавно этот конфликт выражался в неприятии белорусским обществом идеи шоковой терапии и национально замкнутой экономики. Сейчас все более остро встает проблема контроля над национальной экономикой в условиях усиления позиций в регионе европейского и американского капитала, корпораций, технологий.

Технический прогресс сливает человечество в единое целое. Границы — это уже не те традиционные границы. Информационные технологии и биотехнологии, как можно заметить, пересекают любые границы. Это уже невозможно остановить договорами наподобие прежних договоров о ядерном сдерживании, равно как и невозможно остановить распространение технологий обособлением, созданием моделей национальных государств, культивирующих традиционные ценности. Хотим мы того или нет, но чтобы не оказаться на задворках цивилизации, нужно стараться быть на гребне технологической волны.

Список использованных источников

1. *Гайдукевич, Л.* Геополитический облик Республики Беларусь: состояние и перспективы / Л. Гайдукевич // *Международное право и международные отношения.* — 2007. — № 3.
2. *Воронов, К.В.* Глобальная интересистема: эволюция, структура, перспективы / К.В. Воронов // *Мировая экономика и международные отношения.* — 2007. — № 1.
3. *Усов, П.* Место Беларуси в геополитическом пространстве: взгляд изнутри / П. Усов // *Палітычная сфера.* — 2005. — № 1.
4. *Геополитика / Ю. В. Шевцов [и др.].* — Минск, 2010.

НАПРАВЛЕНИЯ РАЗВИТИЯ ЖИЛИЩНО-КОММУНАЛЬНОГО ХОЗЯЙСТВА

Результаты анализа деятельности жилищно-коммунальной системы за последнее десятилетие свидетельствуют о кризисе инженерной инфраструктуры; высокой дебиторской и кредиторской задолженности; низком качестве жилищно-коммунальных услуг и необходимости повышения тарифов на их оплату. В настоящее время жилищно-коммунальный сектор обеспечивает 3,5 % добавленной стоимости, аккумулирует 4,6 % занятых в экономике и 15,2 % основных фондов. Развитие этой сферы деятельности зависит от внутренних экономических факторов и от формирования в ней рыночных отношений.

Среди внутренних факторов выделяем следующие.

ЖКХ характеризуется недостатком капитала и низкой инвестиционной привлекательностью. На него приходится только 3 % прибыли и 8 % инвестиций, что не соответствует ни размерам накопленного капитала, ни потребностям обновления. Фактическое финансирование в 2011 г. составило только 2,2 % ВВП.

Вследствие недостаточного финансирования накапливаются проблемы в поддержании инфраструктуры в надлежащем состоянии. Наблюдаемый рост объемов реализуемых услуг, не обеспеченный потребностями в его воспроизводстве, привел к образованию ресурсно-институциональной проблемы, влияющей как на качество услуг, так и на использование ресурсов, эффективность которых падает и возникает еще больший их дефицит.

Наличие проблем в отрасли не отрицает положительный эффект от институциональных преобразований, проведенных в жилищно-коммунальном хозяйстве Республики Беларусь за последние годы. В период 1993–2011 гг. созданы законодательные предпосылки изменений структуры управления и форм хозяйствования в этом социально значимом секторе национальной экономики. Принятые законопроекты («О противодействии монополистической деятельности и развитии конкуренции», «О защите прав потребителей жилищно-коммунальных услуг», «О концепции развития жилищно-коммунального хозяйства Республики Беларусь до 2015 года», Жилищный Кодекс) определили организационно-правовые и финансово-экономические задачи развития жилищной и коммунальной сферы.

В рамках этих решений существенное внимание уделяется развитию конкуренции в этом секторе экономики путем привлечения частного бизнеса и ликвидации действующих унитарных государ-

ственных предприятий через их акционирование. Как организационно-правовая форма хозяйствования акционерное общество отвечает требованиям рыночной экономики, позволяющей формировать конкурентную среду организаций, способных предоставить более качественные коммунальные услуги. Приоритет такой формы перед остальными проявляется в большей по сравнению с унитарным предприятием самостоятельностью по принятию решений в процессе хозяйственной деятельности, в сохранении контроля за деятельностью общества, занимающего монопольное положение на локальном рынке коммунальных услуг.

Анализ опыта реформирования ЖКХ в странах СНГ показал, что основной отличительной чертой акционирования при формировании обществ было включение или невключение объектов инженерной инфраструктуры в уставной капитал. При этом если основные фонды были жестко привязаны к видам деятельности, то по другим активам был значительный простор для принятия решений.

Формы создания акционерных обществ обуславливались:

- распределением акций между муниципалитетом и коллективом предприятия;
- включением или невключением в акционерный капитал монопольной составляющей основных фондов;
- передачей или непередачей в доверительное управление пакетов акций частным предпринимателям;
- продажей пакета акций частным предпринимателям;
- разделением предприятия при акционировании на несколько юридических лиц;
- созданием местными администрациями совместных предприятий со структурами ресурсных естественных монополий с целью разрешения проблемы задолженности коммунальных предприятий перед энергетическими компаниями.

Исследования показывают, что у основной массы работающих сегодня в коммунальном комплексе акционерных обществ инженерная инфраструктура передана обществу на правах долгосрочной аренды, при этом акции передаются в доверительное управление частным операторам.

К внешним факторам, влияющим на процесс акционирования, можно отнести местные условия формирования конкурентной среды, размер задолженности, технологические особенности оказания услуг.

Реальные инвестиции, как показывают исследования, если и вкладываются частными инвесторами в обновление или создание инфраструктуры, то только тогда, когда они получают полный контроль над деятельностью такого общества и формализуют с властью

имеющиеся здесь политические, финансовые, технологические, экономические и другие риски. Но такая практика является скорее исключением из правил. В основном существующие акционерные общества ориентированы на обслуживание и развитие арендуемой ими инженерной инфраструктуры за счет собственных и бюджетных средств.

Л. А. Зенюк

Международный университет «МИТСО», ст. преподаватель

РОЛЬ КАЧЕСТВА В ИННОВАЦИОННОМ РАЗВИТИИ НАЦИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКИ

Качество создается на всех стадиях производства. Товар не может быть качественным, если он не нужен потребителю. В основе качества товара лежит определение потребностей потребителя. Успешная работа организации и создание благоприятных условий производства или оказания услуг тесным образом взаимосвязаны с процессами управления материальным обеспечением. Чем точнее рассчитывается потребность в материалах, тем меньше должна быть величина страховых запасов и возможное отклонение от плана.

В настоящее время мерой качества товара служит степень удовлетворенности потребителя, определяемая соотношением стоимости и ценности изделия. Конечно, не все требования потребителя можно выполнить, так как это может оказаться слишком дорого или технически невыполнимо.

Менеджмент качества — сравнительно новое направление в системе общего менеджмента [1, с. 18]. Менеджмент качества можно рассматривать как непрерывно осуществляемый процесс разрешения возникающих противоречий, неравенств, предугадывания потребностей на основе анализа информации о процессах и явлениях в организации. В связи с этим следует выделить процесс управления и обеспечения качества. Управление качеством представляет собой непрерывное воздействие на процесс создания продукции различными субъектами управления путем логической реализации функций качества. Обеспечение качества — это процесс формирования и создания требуемых свойств и характеристик продукции по мере ее производства, реализация процессного подхода. Управление качеством в стандарте ИСО определяется как методы и виды деятельности оперативного характера, используемые для выполнения требований к качеству [2, с. 9].

Известная американская компания ИБМ, используя большей частью японский опыт, стала проводить с 80-х гг. политику 100 %-ного уровня качества. В основе политики, обеспечивающей 100 %

качества, лежит известное соотношение затрат, связанных с обеспечением качества: необходимые затраты возрастают на порядок с каждым этапом продвижения от проектирования к производству, установке оборудования, а затем к его эксплуатации [3, с. 18].

Основные направления повышения качества продукции:

- создание технологичных конструкций устройств;
- совершенствование технологических процессов изготовления;
- повышение уровня унификации изделий;
- развитие и стимулирование творческой активности работников, их заинтересованности в повышении качества продукции и др.

Таким образом, для эффективной работы организации потребуются не только различные ресурсы, но и разработка различных механизмов взаимодействия и процессов.

Список использованных источников

1. *Квитко, А.В.* Управление качеством : учеб. пособие / А.В. Квитко; Моск. гос. ун-т экономики, статистики и информатики. — М., 2004.
2. *Ефимов, В.В.* Управление качеством : учеб. пособие / В.В. Ефимов. — Ульяновск : УлГТУ, 2000.
3. *Басовский, Л.Е.* Управление качеством : учебник / Л.Е. Басовский, В.Б. Протасьев. — М. : ИНФРА-М, 2001.

Ю. В. Иванова

Международный университет «МИТСО». ст. преподаватель

ГОСУДАРСТВЕННО-ЧАСТНОЕ ПАРТНЕРСТВО КАК ИНСТРУМЕНТ ПОВЫШЕНИЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ НАЦИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКИ

В современном мире неотъемлемым условием эффективного функционирования рыночной экономики является конструктивное взаимодействие государства и частного сектора. Суть государственно-частного партнерства (ГЧП) заключается в привлечении внебюджетных инвестиций в сферу государственного сектора экономики для реализации совместных проектов с участием государственного и частного партнерств на условиях разделения ресурсов, доходов и рисков, в первую очередь по объектам общественной инфраструктуры, которые не могут быть приватизированы [1, с. 79].

ГЧП — это эффективный способ привлечения инвестиций. Вступая в партнерство, государство получает возможность привлечь

дополнительные источники финансирования, использовать опыт частных компаний в управлении проектами, обеспечить доходность проектов, их экономическую эффективность.

ГЧП предоставляет государственному и частному секторам уникальную возможность распределить риски при реализации совместного проекта, обеспечивая взаимную дополнительную поддержку для того, чтобы гарантировать выгоды и преимущества от проекта для обеих сторон.

Партнерство государства и частного сектора успешно применяются в мировой практике при реализации крупномасштабных социально-экономических задач в производственной сфере, коммунальном хозяйстве, при строительстве объектов электро-, тепло-, газоснабжения, автодорог, мостов и т. д.

В Республике Беларусь особое внимание уделяется созданию эффективных механизмов ГЧП. Министерством экономики Республики Беларусь принят проект закона «О государственно-частном партнерстве», некоторые задачи по развитию определены в Директиве № 4 Президентом Республики Беларусь. Следует отметить, что некоторые формы ГЧП уже прописаны в отечественном законодательстве: концессии рассматриваются в Инвестиционном кодексе, в Гражданском — договоры подряда, аренды, поставки для государственных нужд, доверительное управление и др. Однако ни одна из форм ГЧП не прописана в действующем законодательстве в том объеме, чтобы открыть возможность ее широкого применения в практике хозяйственных отношений с участием как государства, так и частного сектора.

Таким образом, для развития института государственно-частного партнерства в Республике Беларусь необходимо реализовать следующие меры: 1. создать нормативно-правовую базу для регулирования механизмов ГЧП; 2. разработать концепцию и стратегию ГЧП; 3. создать соответствующую институциональную среду для реализации механизмов ГЧП; 4. определить координирующий и регулирующий орган ГЧП; 5. разработать механизмы предоставления льгот и гарантий со стороны государства; 6. подготовить специалистов в области концессий и других форм ГЧП.

Список использованных источников

1. *Борушко, Е.П.* Проблемы становления государственно-частного партнерства в Беларуси и пути их решения / Е.П. Борушко // Белорусский экономический журнал. — 2011. — № 2 (53). — С. 79–89.
2. Практическое руководство по вопросам эффективного управления в сфере государственно-частного партнерства. ЕЭК ООН, 2008. — Режим доступа: www.unecse.org/ceci/publications/ppp_r.pdf. — Дата доступа: 15.02.2012.

УПРАВЛЕНИЕ РИСК-СРЕДОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ХОЗЯЙСТВУЮЩИХ СУБЪЕКТОВ В УСЛОВИЯХ ГЛОБАЛИЗАЦИИ И КРИЗИСА

Риск, являясь неотъемлемой характеристикой любого экономического процесса, оказывает существенное влияние на деятельность хозяйствующих субъектов. Но осознания объективности этого факта недостаточно. Для эффективной деятельности организаций необходимо не только выявить и оценить риск, но и определить подходы к управлению им.

Исследованию различных аспектов рискованной проблематики в нашей республике посвящены работы Л. Ф. Догиля, Э. М. Ильиной, В. В. Рымкевича, С. Н. Кабушкина, О. В. Леонтьева, Е. Г. Моисеенко, Г. В. Гриц, В. В. Примшиц, Н. Н. Скриба, Ю. М. Ясинского, А. О. Тихонова и др. [1–3]. Однако рискованная проблематика широким смысле остается недостаточно освещенной и осознанной, следовательно, не внедренной в национальную экономику, в условия практической деятельности субъектов хозяйствования. Соответственно методология и методы управления, анализа, оценки рисков если и внедрены в хозяйственную практику, то недостаточно и фрагментарно.

Условия хозяйственной деятельности предприятий и организаций подвержены изменениям как в результате закономерных экономических процессов, так и случайных событий. Важной особенностью деятельности организаций является возможность управления рисками внутренней среды, то есть хозяйственными, поскольку, управляя ими, организации получают возможность успешно действовать в условиях постоянных изменений внешней среды. Однако несоответствие сложившейся системы производства, снабжения, сбыта и в целом управления организациями современному уровню социально-экономических потребностей, а также неразвитость, фрагментарность или отсутствие подходов к управлению рисками не позволяют им своевременно реагировать на динамику риск-среды хозяйственной деятельности.

Поэтому актуальность и важность управления рисками обусловлены решающим теоретико-методологическим и практическим значением для успешного развития организаций в условиях глобализации экономики и значительного увеличения нестабильности среды хозяйственной деятельности.

Объективность наличия риска в хозяйственной деятельности и возможность управления внутренней средой организации посредством принятия и реализации управленческих решений позволя-

ют выделить риск хозяйственной деятельности. Способность противостоять чрезмерной степени хозяйственных рисков дает возможность оценить качество управления в конкретной организации. Нами риск в хозяйственной деятельности рассматривается через действия (целенаправленную деятельность, решения, выбор) экономических субъектов или их результаты, связанные с возможностью изменения управляемых состояний внутренней среды организации (предприятия).

Деятельность и развитие организации осуществляются при наличии ресурсных ограничений, существенной неполноты или неточности информации, неопределенности протекания экономических процессов. Следовательно, риск обусловлен ограничениями и неопределенностью, которые оказывают влияние на хозяйственный процесс и условия принятия и реализации альтернативных управленческих решений.

При выяснении сущности и особенностей риска хозяйственной деятельности субъектов экономики доказано, что риск побуждает субъекта к действию. Поэтому автором выделена побуждающая к действию составляющая риска, которая имеет два проявления — побуждает субъекта к принятию каких-либо мер по отношению к риску, или к его игнорированию в случае, если риск несущественный или неуправляемый для лица, принимающего решение.

Поскольку любое действие связано с определенным мотивом для лица, принимающего решение, то автором предложено данную существенную особенность риска выделить как мотивирующую (мотивационную) составляющую, которая обосновывает возможность и необходимость управления рисками хозяйственной среды.

Сложное положение, в котором находятся в данный момент многие организации, является следствием запаздывания реагирования на изменения риск-факторов внутренней и внешней среды их деятельности. У руководителей предприятий отсутствует своевременная и полная информация о состоянии и тенденциях развития внешней среды. Это затрудняет принятие эффективных решений по адаптации к ней внутренних параметров деятельности организаций. Следовательно, возникает необходимость перехода к управлению хозяйственными рисками на стратегической основе, поскольку, управляя внутренними риск-факторами, организацией получают возможность успешно действовать в условиях постоянных изменений внешней среды. В связи с этим в условиях глобализации и кризиса в каждой организации необходимо разработать комплекс конкретных мероприятий по стратегическому управлению риск-ситуациями.

Основой управления рисками хозяйственной деятельности на уровне любой организации может стать система управления рисками, как совокупность целей задач и принципов управления риск-

средой, информационно-технического, кадрового, организационного, функционального, нормативно-методического и нормативно-правового видов обеспечений, которые являются основой практического формирования и реального функционирования механизма управления рисками в общей системе стратегического управления организациями.

Более детальная проработка вопросов стратегического управления риск-средой деятельности организации связана с идентификацией и классификацией конкретных риск-факторов, разработкой методического аппарата их анализа, оценки и диагностики, выбором методов и инструментов управления рисками, реализацией конкретных управленческих решений и контролем за их исполнением.

Формирование и реализация стратегического управления рисками в практической деятельности субъектов хозяйствования позволят существенно повысить качество управления организациями Республики Беларусь в условиях глобализации и нестабильности деятельности.

Список использованных источников

1. *Догиль, Л.Ф.* Хозяйственный риск и финансовая устойчивость предприятий АПК: методологический и практический аспекты / Л.Ф. Догиль. — Минск : БГЭУ, 1999. — 239 с.
2. *Рымкевич, В.В.* Экономическая теория рисков / В.В. Рымкевич. — Минск : БГЭУ, 2001. — 208 с.
3. *Ясинский, Ю.М.* Неопределенность и риск в экономике. Курс лекций / Ю.М. Ясинский, А.О. Тихонов. — Минск : Акад. упр. при Президенте Респ. Беларусь, 2009. — 127 с.

А. Ф. Карпенко

*Международный университет «МИТСО»,
д-р с.-х. наук, профессор*

Е. А. Тормоз

Международный университет «МИТСО», студент

РОЛЬ БИЗНЕС-ПЛАНИРОВАНИЯ И МАРКЕТИНГА В УСПЕШНОМ РАЗВИТИИ ПРЕДПРИЯТИЯ В УСЛОВИЯХ ГЛОБАЛИЗАЦИИ

Главной целью социально-экономического развития Республики Беларусь в 2011–2015 гг. является рост благосостояния и улучшение условий жизнедеятельности населения на основе модернизации экономических отношений, инновационного развития и повышения конкурентоспособности национальной экономики. Форми-

рование экономики, основанной на знаниях, переход к новым технологическим укладам определяют экономическую динамику на ближайшее десятилетие. Через создание новых производств, интенсивное технологическое обновление базовых секторов экономики требуется расширить присутствие Беларуси на мировых рынках товаров и услуг.

Известно, что завоевание и удержание позиций на мировых рынках достигается в результате жесткой конкуренции, улучшения потребительских свойств и качества конечного продукта с опорой на инновации. Масштабность поставленных задач требует радикального обновления деятельности всех предприятий, выхода их на качественно новый уровень состояния, что фактически означает переход от догоняющего к упреждающему пути развития.

В этой связи нами проведено исследование успешной работы на внутреннем и внешнем сегментах рынка Беларуси промышленного предприятия ОАО «8 Марта» г. Гомеля. На данном предприятии, специализация которого основана на изготовлении трикотажных и чулочно-носочных изделий, в течение последних лет наблюдается устойчивый рост объемов производства и реализации. Устойчивая работа предприятия основана на тщательно продуманном, взвешенном и до мелочей просчитанном бизнес-планировании на предстоящий год. В разработке бизнес-плана участвуют все службы и подразделения предприятия, в нем дается анализ развития производства, состояние рынков сбыта продукции и конкуренции, учитываются как тактические, так и стратегические цели предприятия. После согласования в Белорусском государственном концерне по производству и реализации товаров легкой промышленности и утверждения директором предприятия план становится обязательным руководством к действию всего акционерного общества на весь текущий год. Бизнес-план развития предприятия состоит из следующих разделов: паспорт предприятия; характеристика предприятия и стратегия его развития; описание продукции; материально-техническое обеспечение; анализ рынков сбыта и стратегия маркетинга; производственный план; качество продукции; инвестиционный и инновационный планы; энергосбережение; организационный план; показатель эффективности деятельности; прогнозирование финансово-хозяйственной деятельности в 2012 г.

Большое место в бизнес-планировании ОАО «8 Марта» уделяется маркетинговой стратегии, которая является фундаментом маркетинговой деятельности предприятия. Все мероприятия в области маркетинга, рекламы, связей с общественностью и продаж работают в одном направлении, согласованно с данной стратегией. Именно такие мероприятия и реализовывают маркетинговую стратегию на практике, претворяя ее в жизнь. ОАО «8 Марта» в своем развитии руководствуется стратегией маркетинга, ориентирующейся

на более полное удовлетворение потребностей покупателей, умение быстро реагировать на меняющиеся экономические условия. Стратегия маркетинга ОАО «8 Марта» состоит в стремлении добиться долгосрочных конкурентных преимуществ путем детального изучения потребностей внутреннего и внешнего рынков и формирования на этой основе ассортиментной политики, обеспечивающей предприятию высокий уровень рентабельности на длительную перспективу.

Разработка стратегии маркетинга основывается на мониторинге конкурентов, осуществляемом по направлениям: ассортиментная политика конкурентов; доля рынка, занимаемая конкурентами в различных его сегментах; ценовая политика конкурентов; слабые и сильные стороны конкурентов; рекламная политика конкурентов и др.

Изучение деятельности конкурентов по этим направлениям производится следующими способами: работа на выставках-ярмарках; посещение торговых предприятий; опрос покупателей; изучение рекламно-информационных материалов конкурентов (прайс-листов, буклетов, каталогов, сайтов и т. д.); изучение статистических данных финансово-экономической деятельности конкурентов, предоставляемых концерном «Беллепром».

Одна из составляющих производственной функции маркетинга ОАО «8 Марта» — это организация производства новых товаров. Производство товаров рыночной новизны позволяет предприятию занимать на рынке в течение определенного периода монопольное положение и получать более высокую прибыль. Последовательное исполнение аналитической функции создает нормальные условия для принятия решений о разработке и производстве таких товаров, которые будут востребованы потребителями.

В 2011 г. опытные партии чулочно-носочного ассортимента с использованием новых видов сырья: бамбук, тенсел, ангора, модал — были предложены покупателям на рынке РБ и РФ. Было выявлено, что спрос на данную продукцию превышает предложение, следовательно, данное направление в чулочно-носочном ассортименте необходимо развивать. Также были разработаны и отгружены в торговую сеть РБ носки женские, мужские с использованием шерсти мериноса. Основным преимуществом данного вида сырья является повышенная гигроскопичность, а также наличие антисептических свойств.

В связи с актуальностью здорового образа жизни, его активным продвижением в социальной и общественной жизни населения Республики Беларусь возрос спрос на изделия спортивного назначения, в том числе на купальный ассортимент для мужчин, женщин и детей. Поэтому ОАО «8 Марта» развивает данное направление в ассортиментной политике для расширения и укрепления своих позиций в данном сегменте рынка.

Проведенный в бизнес-плане развития финансово-экономический анализ свидетельствует, что проект является экономически эффективным, обеспечивает возвратность произведенных инвестиций и кредитных средств, позволит стабилизировать и наращивать производственно-хозяйственную деятельность ОАО «8 Марта».

Объем выручки в целом по организации в 2012 г. к уровню 2011 г. намечено увеличить на 44,8 %, прибыль от реализации — на 34,2 %.

Рентабельность реализованной продукции прогнозируется на уровне 17,3 %. Более высокий уровень рентабельности в планируемом периоде не может быть достигнут в связи с ростом стоимости топливно-энергетических ресурсов, сырья и материалов, амортизационных отчислений, связанных с техническим перевооружением предприятия. Вышеуказанные факторы непосредственно влияют на размер прибыли и рост рентабельности.

В 2012 г. коэффициент текущей ликвидности предусмотрен в пределах нормативного значения, коэффициент обеспеченности собственными оборотными средствами имеет положительную динамику роста и на конец планируемого периода предполагается на уровне 0,11, что свидетельствует о повышении платежеспособности предприятия.

Таким образом, бизнес-план ОАО «8 Марта» нацеливает коллектив предприятия на выполнение ассортиментной программы, переориентацию производства на выпуск конкурентоспособной продукции, совершенствование маркетинговой службы, что позволит в 2012 г. повысить эффективность производства за счет снижения удельного веса условно-постоянных расходов и осуществления мероприятий по экономии сырьевых, материальных и топливно-энергетических ресурсов.

А. В. Кельник

Институт экономики НАН Беларуси

ПУТИ ПРЕОДОЛЕНИЯ МИГРАЦИОННОГО ОТТОКА КАДРОВ ИЗ РЕГИОНОВ БЕЛАРУСИ В КРИЗИСНЫХ УСЛОВИЯХ

Согласно официальным данным Республика Беларусь имеет положительное сальдо международной миграции. За январь–сентябрь 2011 г. число прибывших из-за рубежа превысило число выехавших на 7 771 чел., увеличившись по сравнению с соответствующим периодом 2010 г. на 542 чел.

Вместе с тем данные неполно отражают реальную ситуацию. Например, с нарастанием кризисных явлений в экономике Белару-

си значительно увеличился нерегистрируемый миграционный отток кадров в зарубежные страны (главным образом в Российскую Федерацию). По экспертным оценкам отток незарегистрированных трудовых мигрантов из Беларуси более чем в 30 раз превышает зарегистрированную трудовую миграцию. При этом выезжают лица, обладающие востребованными на рынке труда Беларуси профессиями и специальностями: строители, водители, врачи, средний медицинский персонал и др. Основная причина этого — разница в среднем уровне заработной платы (после девальваций 2011 г. средняя заработная плата в Беларуси составила всего 260 долл. США при 800 долл. в Российской Федерации). Сохранение существующих тенденций способно серьезно обострить проблему дефицита кадров на региональных рынках труда.

Для предотвращения миграционного оттока кадров из Беларуси важно обеспечить реализацию ряда направлений.

Во-первых, разработать меры по повышению благосостояния населения, а также по снижению региональных диспропорций в уровне жизни. Это наиболее актуально для сельских регионов, где доходы населения не только значительно ниже, чем в соседних странах, но и уступают доходам городских жителей. Содействие повышению благосостояния населения предполагает стимулирование развития наиболее эффективных для регионов сфер хозяйственной деятельности, повышение их разнообразия; реструктуризацию и приватизацию неэффективно работающих предприятий коммунальной формы собственности; формирование региональной инфраструктуры поддержки и развития предпринимательства, создание благоприятных финансово-кредитных условий для предпринимательской деятельности; широкое использование методов косвенной финансовой поддержки: компенсация части процентных ставок по кредитованию предпринимателей, формирование на уровне регионов гарантийных (залоговых) фондов и др.

Во-вторых, обеспечить создание среды, благоприятной для проживания. Для этого необходимо стимулировать: укрепление материально-технической базы и внедрение современных технологий в учреждения, оказывающие бытовые и социальные услуги населению, развитие принципиально новых их видов; административную и экономическую поддержку предприятий, оказывающих бытовые и социальные услуги в сельских регионах, малых городах; повышение пространственной доступности социального и бытового обслуживания на основе внедрения новых форм территориальной организации сферы услуг; своевременное проведение работ по реконструкции и тепловой реабилитации жилых зданий с целью повышения уровня их благоустройства и соответствия социальным стандартам.

В настоящее время в качестве одного из способов снижения нелегального миграционного оттока кадров из Беларуси рассматривается возможность введения ряда санкций: например полная оплата коммунальных услуг, а также медицинского обслуживания для нелегальных мигрантов. Тем не менее введение подобных мер представляется нецелесообразным, поскольку, как показывает зарубежный опыт, регулирование миграционных перемещений населения должно осуществляться на принципах свободы передвижения и права выбора места жительства и работы на добровольной основе.

О. В. Кобринская

Белорусский государственный экономический университет

ИНВЕСТИЦИОННАЯ ПОЛИТИКА ПРЕДПРИЯТИЙ НА РЫНКЕ ЦЕННЫХ БУМАГ

Инвестиционная политика предприятий — это определенный порядок и способы привлечения инвестиций. Эта политика проводится с учетом финансовой стратегии и тактики хозяйствующего субъекта. Многие проблемы инвестирования могут быть решены с помощью выпуска ценных бумаг. Путем выпуска акций и облигаций привлекаются инвестиции и обеспечивается возможность финансирования инвестиционных проектов.

В 2011 г. в Республике Беларусь общий объем операций с ценными бумагами достиг 28,4 % ВВП, а отношение суммарного объема сделок купли-продажи негосударственных ценных бумаг к ВВП — 14,8 %, превысив запланированные программой 10,4 %.

Продажа акций дает возможность значительно расширить капитал компании, если акции пользуются спросом на рынке ценных бумаг. В 2011 г. на бирже суммарный объем торгов по первичному размещению акций составил лишь 106,2 млн Br (223 акции), причем с ними было заключено 27 сделок.

На вторичном рынке суммарный объем сделок с акциями в 2011 г. снизился по сравнению с 2010 г. на 11 %, до 249,41 млрд Br, а их число выросло почти вдвое до 17 969, а количество проданных в течение года акций сократилось в 45,8 раза.

В 2011 г. рынок акций оказался в стагнации. Отчасти это можно объяснить общими экономическими проблемами. Классическое правило «кризис — время покупать» в Беларуси не работает: риски инвесторов существенно превышают возможную доходность, а получение контроля делают проблемным особенности отечественного законодательства, вроде ограничений на сделки с акциями стратегически значимых предприятий, введение преимущественного пра-

ва облисполкомов на приобретение акций отдельных организаций. Отметим, что в течение 9 месяцев в 2011 г. из 2 369 ОАО только 818 вообще начисляли дивиденды (в т. ч. по итогам благополучного 2010 г.), причем у 50 из них дивиденд на 1 акцию не превышал 1 Br, у 414 — от 1 до 100 Br, только у 121 общества — свыше 1 тыс. Br. Судить о перспективах роста курсовой стоимости акций в целом по республике трудно. В частности, если на 04.01.2010 г. рыночная стоимость акций рассчитывалась только для 39 ОАО, то на 06.01.2012 г. — для 82 ОАО (3,5 % всех ОАО). При этом факт, что рыночная цена акций 64 компаний выше номинала, чаще отражает лишь разницу в уровне цен на момент выпуска акций (часто 10–15 лет назад).

Таким образом, основной целью приобретения акций белорусских ОАО может служить только получение контроля над ними. В то же время в результате продажи акций происходит их «распыление», увеличение числа лиц, обладающих имущественными правами, правом управления, получения дивидендов.

Выработкой инвестиционной политики предприятия обычно занимаются финансовый директор, финансовые менеджеры. Эта политика связана с поиском инвестиционно привлекательных ценных бумаг. Инвестиционная привлекательность акций в основном обусловлена возможностью получения дивидендов, ожиданием роста курсовой стоимости и теми имущественными правами, которыми обладают акционеры. С другой стороны, форма акций привлекательна и для эмитентов, так как акционерное общество лишь в отдельных случаях обязано выкупать обратно свои акции.

Инвестиционные возможности облигаций тесно связаны со спецификой данных ценных бумаг. Доход по облигациям обычно ниже, чем по акциям, но он более надежен, так как в меньшей степени зависит от ситуации на рынке и циклических колебаний в экономике. Облигации выпускаются с целью привлечения дополнительных средств для проведения каких-либо мероприятий, способствующих увеличению прибыли или объема производства товаров. Средства от продажи облигаций государственных займов используются для покрытия дефицита государственного бюджета. Облигации имеют право выкупать только юридические лица.

В 2011 г. в Республике Беларусь было выпущено 5 893 953 облигации, с которыми была заключена 221 сделка. Средневзвешенная доходность в 2011 г. составила 34,67 % годовых.

На вторичном рынке в 2011 г. было совершено 2 325 сделок с 19 845 052 облигациями юридических лиц (кроме ОМЗ) на общую сумму 5 506,33 млрд Br (прирост в 1,64 раза).

В 2011 г. биржа зарегистрировала информацию о 2 956 внебиржевых сделках купли-продажи облигаций юридических лиц на сумму 12 504,1 млрд Br, что в 2,6 раза больше, чем в 2010 г.

При покупке конвертируемых облигаций инвестор становится акционером компании, а затем получает купленный доход. Приемлемый уровень доходности конвертируемых облигаций определяется как уровнем риска конкретной акции, так и курсом предстоящей конвертации. Чем больше риск, тем выше процент. Стимулируя мобилизацию капиталов, фондовый рынок обеспечивает перераспределение свободных денежных средств между различными сферами, отраслями экономики в пользу перспективных, развивающихся производств. Инвестор вкладывает деньги с целью получения дохода, который могут обеспечить только рентабельные предприятия. В свою очередь финансовые инвестиции в определенную отрасль сопровождаются расширением производства, ростом прибыльности. Рынок финансовых активов способствует, таким образом, формированию эффективной, динамичной экономики.

О возможных уровнях дохода и риска инвестиций в ценные бумаги различных промышленных предприятий можно судить на основе анализа текущей рыночной конъюнктуры. В частности, ожидаемую доходность можно сопоставить с текущим уровнем среднеотраслевой рентабельности. Другим фактором, определяющим возможный рост стоимости акций, является отраслевая специфика.

Акции развивающихся отраслей и отраслей, возникающих на основе внедрения новейших технологий (телекоммуникации, производство программного обеспечения, издательский бизнес), — одно из наиболее доходных вложений капитала. Для таких традиционных отраслей, как автомобильная промышленность, металлургия и ряда других, развивающихся циклически (промышленный рост при подъеме экономики и снижение объема производства при экономическом спаде), определяющим фактором является выбор времени покупки и продажи акций (покупка в низшей точке и продажа на пике деловой активности). Для защищенных, то есть устойчивых к экономическому спаду отраслей (например, табачная и пищевая промышленность) целесообразность инвестиций будет определяться перспективами роста компаний, а также уровнем недооценки активов.

Анализ недооценки активов, как и выявление скрытых активов компании, во многом требует детального ознакомления с финансовой и производственной деятельностью предприятия. Поэтому здесь более приемлем подход, основанный на определении рыночной стоимости активов и их оценке относительно аналогичных показателей развитых рынков. В качестве оценки степени риска инвестиций можно выбрать уровни ожидаемого рыночного дохода от инвестиций.

НЕПРЕРЫВНОЕ ЭКОНОМИЧЕСКОЕ ОБРАЗОВАНИЕ КАК ПРИОРИТЕТНОЕ НАПРАВЛЕНИЕ МОДЕРНИЗАЦИИ БЕЛОРУССКОГО ОБРАЗОВАНИЯ

Социально-экономические, педагогические изменения, происходящие в республике, требуют обновленной и более сложной подготовки обучающихся в рамках экономического образования. Происходящие изменения вызвали обостренный интерес к экономическим знаниям. Знание явлений и законов в экономике, приобретение навыков самостоятельной трудовой жизни, организации собственного дела становятся не только общей культурой населения, но и их практической жизни.

Анализ результатов осуществления экономического образования школьников выявил, что введение в учебные планы школ, гимназий, лицеев специальных курсов по основам экономических знаний повысило экономическую грамотность обучающихся, оказало положительное влияние на их нравственно-психологическую и практическую подготовку к жизнедеятельности в рыночных условиях.

Экономическое образование и воспитание направлены на формирование экономического образа мышления, выработку системы экономической деятельности и экономического поведения и формирование экономически значимых качеств личности.

Первостепенное значение имеет способность образовательной системы оперативно и гибко реагировать на запросы общества, учитывая основные приоритеты его развития. Реализация данной задачи не может быть достигнута только на основе внедрения новых технических средств и новых технологий. Важным фактором перевода образовательной системы Республики Беларусь в ее новое качество является совершенствование системы непрерывного экономического образования, имеющего целью формирование экономического мышления, а в дальнейшем и экономического поведения. Приобретенные экономические знания, умения, навыки, сформированное экономическое мышление, являются определяющим элементом инновационного потенциала страны. Анализ сложившейся ситуации показывает, что альтернативы экономическому образованию в учебных учреждениях нет. Знания и умения, приобретенные в рамках непрерывного экономического образования, позволяют успешно решать проблемы, возникающие у молодежи в период выбора профессии (профессиональное самоопределение), адаптации к условиям конкурентного рынка труда и приобретения социальной защищенности от негативных сторон повседневной жизни. Эти изменения все глубже внедряются в систему и

процессы управления и требуют совершенствования методологии и организационных структур управления, а также введения новых средств и рычагов регулирования человеческой деятельности.

Объективной потребностью и закономерной реакцией на сложившуюся ситуацию в непрерывном экономическом образовании Республики Беларусь является разработка и внедрение в образовательный процесс инноваций, имеющих целью оптимизировать качество работы экономического механизма страны в целом. Поэтому непрерывное экономическое образование играет главенствующую роль в обеспечении экономического роста и развития воспроизводственных процессов за счет активизации инвестиций в человека и создания интеллектуального капитала, что определяет ориентиры его совершенствования на многие годы вперед.

Современное образование имеет два вектора, которые направлены и в сторону экономики и в сторону социальной сферы. Конечными продуктами деятельности системы образования являются: человеческий капитал; образцы поведения; высококвалифицированная рабочая сила; новые знания; новая технология; информация. Они одновременно влияют на состояние актуальной среды (социальные институты), изменяя ее, повышая ее качество, и на потребителей: население, государство, нанимателей, заказчиков НИОКР, заказчиков технологий, заказчиков новой продукции и услуг, заказчиков прогнозов экспертных оценок и т. д. Образование в целом, высшая школа, университеты имеют самые большие возможности в формировании базиса инновационной экономики.

Одна из важных задач экономического образования — обучение человека самостоятельному осмыслению сущего. Образование по своей сущности является гуманитарной моделью жизнедеятельности человека, позволяющей получить системные знания о закономерных взаимосвязях человека с природой, культурой, обществом, государством, о процессах становления личности, развивающихся в мире ценностей, в отношениях к другому и к самому себе и т. д. В этой связи особую значимость приобретает выработка разумных потребностей.

Современные подходы к профориентации молодежи строятся на основе концепции, которая предполагает изменение, развитие и формирование ряда характеристик профпригодности, выработку индивидуального стиля деятельности, компенсацию недостающих профессионально важных качеств.

Экономическое образование — это процесс вхождения личности в экономические отношения, которые существуют и развиваются, адаптация к ним, усвоение социальных ролей субъектов этих отношений — трудящегося, собственника, потребителя, участника обмена и распределения. Всему этому необходимо учить, начиная с

детства. Системообразующим элементом обеспечения преемственности между ступенями образования в целях, содержании, методах, формах и средствах обучения и воспитания служит возрастная периодизация развития личности, первым этапом которой является дошкольное детство.

Дошкольный возраст — период приобщения ребенка к миру культуры, общечеловеческих ценностей, период установления начальных отношений с миром людей, природы, предметов и собственным внутренним миром. Дети должны быть в определенной степени подготовлены к системному школьному обучению. Желание школы иметь дело с хорошо подготовленными детьми вызывает определенные требования к детским дошкольным учреждениям со стороны родителей, которые желают, чтобы их ребенок поступил в престижную школу и успешно в ней занимался. Элементарные экономические знания необходимы для более полного, всестороннего развития личности дошкольника и подготовки его к обучению в школе. Можно утверждать, что альтернативы экономическому образованию в учебных учреждениях нет.

Знания и умения, приобретенные в школе, помогают успешно решать проблемы, которые возникают перед молодежью в период выбора профессии, адаптации к условиям конкурентного рынка труда и приобретения социальной защиты от негативных сторон повседневной жизни. Именно с этой целью создаются соответствующие условия, а также разные модели экономического образования в зависимости от потребностей и назначения того или иного звена образовательной системы.

Одной из таких моделей является общеобразовательная школа. Главной особенностью данной модели является то, что экономические знания входят в состав разных образовательных сфер и предметов на базе широкого использования межпредметных связей. Практика показывает (не отрицая предметных связей), что наиболее эффективным является введение в базисный учебный план интегрированного курса «Основы экономики». В связи с этим возникает необходимость разработки целостной программы названного курса, создания системы организации экономического образования и воспитания. Даже при отсутствии такого курса возникает потребность иметь в каждой школе концентрированные программы, созданные на базе межпредметных связей. Это даст возможность обеспечить единую содержательную линию, а также более квалифицированное управление проблемой экономического образования учащихся, уменьшить дублирование учебного материала, осуществить преемственность содержания и организации обучения из класса в класс и перейти к комплексному внедрению в школе экономических знаний, умений, навыков, связей с другими

отраслями знаний. В современных условиях не просто грамотный, но только хорошо образованный человек способен понять истинные, надежно скрытые от непросвещенного взора, глубинные причины бедности и экономического неравенства как отдельных людей, так и целых стран, регионов и континентов планеты.

Mikalai Kochatau

*World economy and finance chair professor,
The International university 'MITSO'*

MARGIN ANALYSIS AND OPTIMAL PRICE

There are several methods used for the optimal price determination. The most popular are Dupont method [1], the margin analysis, the CVP-analysis [2], the correlation and regression analysis [3] and others. Every approach has pros and cons. But the most difficult problem is a narrow usage of methods.

Nowadays practical economists have some difficulties in the process of calculating optimal prices for produced goods. It is difficult to conduct all calculating from the beginning to the end. Every method covers only one side of the process and it is difficult to connect the separated approaches. Therefore, we need an integrated method, which could be convenient and simple for practical usage.

The paper offers an the integrated approach. It consists of several steps and combines some different methods. It has been created by two new methods that were advanced in [4] and [5]. The first method is a coefficient method of tax load determination. The second method is a derivative method for the net profits.

Step 1. Getting data. Usually there are three rows of information at firms: the monthly total costs, the average monthly price and the monthly quantity of production (sells) [3]. The relevant data can be taken from firm statistics within several months (decades, days).

Step 2. Separating of quasi-fixed costs and variable costs. We can use correlation and regression analysis for the case [3]. But sometimes the method of direct costs may be used for variable costs defining. Distraction the total and the total variable costs can give us the quasi-fixed costs [6].

Step 3. Costs-Volume-Profit (CVP) analysis. There break-even-point and point of planed profit may be defined. At this step we can analyze several amounts of price. CVP analysis is rather simple and effective instrument. So, nowadays it is used extensively and is well-described in literature [2]. The new feature that was added is a waste appreciation (manufacturing defects and other sunk costs). So, the calculation becomes more accurate [8].

Step 4. Tax load appreciating. Here the coefficient method can be used [5]. It is able to analyse the net profit and proper price and quantity of production. Usually we practice Dupont method for definition optimal rate of price, but we need good statistic data.

Step 5. We make an equation for the net profit as an object function [6]. Let's take the derivative of the objective function of the net profit. At the result we get optimal rate of price. Using the optimal rate of price, the optimal quantity of production may be found [5].

So, the approach advanced is an integrated thing. It consists of combination of several well-known methods. The problem resolved in it was to make the logical chain of steps. Every step of action needs proper data, therefore our task was to create the process where there would be no leak of data for every step.

Other goals which have been resolved were using of minimum of the input data and easiness. The approach may be used at small retail and production enterprises.

Literature

1. *Стоянова, Е.С.* Финансовый менеджмент. Российская практика / Е.С. Стоянова. — М. : Перспектива, 1995. — 194 с.
2. Бухгалтерский и налоговый учет, финансовый анализ и контроль : учеб. пособие / С.И. Адаменкова [и др.]; под ред. А.О. Левковича. — Минск : Эйлада, 2006. — 556 с.
3. *Гиль, Е.* Маржинальный анализ в обосновании ценовых решений / Е. Гиль // Ценообразование. — 2010. — № 5. — С. 35–40.
4. *Кочетов, Н.В.* Коэффициентный метод как инструмент оценки налоговой нагрузки на финансовые потоки предприятий в европейских странах / Н.В. Кочетов // Общество и экономика. — 2006. — № 9. — С. 149–160.
5. *Кочетов, Н.В.* Оптимизация прибыли предприятия с учетом налоговой нагрузки и эластичности спроса по цене продукции / Н.В. Кочетов // Наука и инновации. — 2010. — № 5. — С. 41–45.
6. *Kaplan, R.S.* Cost and effect. Using integrated cost system to drive profitability and performance / R.S. Kaplan, R. Cooper; Harvard Business School Press. — Boston; Massachusetts, 1998. — 352 p.

П. Лубневская, И. Мойсейчук
БГЭУ, студентки

ВЛИЯНИЕ ФИНАНСОВОЙ ГЛОБАЛИЗАЦИИ НА ДЕНЕЖНО-КРЕДИТНУЮ ПОЛИТИКУ СТРАН СНГ

В экономике можно выделить тенденцию к увеличению открытости стран и интеграции их в мировое сообщество. Принятие мер по нивелированию различных негативных явлений в условиях от-

крытой экономики оказываются менее эффективными, чем изначально планируется. В связи с этим актуальным становится вопрос, как современной национальной экономике приспособиться к процессам глобализации и использовать их на улучшение благосостояния страны.

Финансовая глобализация — растущая интеграция мирового финансового рынка, проявляющаяся в расширении сети международных финансовых институтов, существенно влияющих на проведение национальной денежно-кредитной политики.

Мировой финансовый рынок предоставляет национальным субъектам много дополнительных возможностей, например в сфере диверсификации и хеджирования рисков. Однако финансовая глобализация увеличивает не только возможности для развития, но и риски. В частности, усиливается волатильность по всем видам активов; ускоряются трансмиссионные механизмы, в том числе перенос кризисных явлений; возрастает доля спекулятивного капитала, что делает финансовый, впоследствии и товарный рынки менее устойчивыми; могут ухудшаться платежные балансы отдельных стран; происходят структурные изменения в экономиках, изменяется аллокация ресурсов.

Экономики стран СНГ являются достаточно открытыми, об этом свидетельствуют как количественные (сокращающийся разрыв в реальных ставках процента по государственным ценным бумагам стран СНГ и казначейскими векселями США, усиление присутствия иностранного капитала в банковских системах и на фондовых рынках, величина трансграничных потоков капитала), так и качественные (снижение уровня инфляции, степень развития финансовых рынков) показатели.

Финансовая глобализация создает вызовы для проведения денежно-кредитной политики: ограничения по целям политики; снижение эффективности трансмиссионных каналов (в особенности процентной ставки и кредитного канала); увеличение влияния внешних факторов на эффективность денежно-кредитной политики; распространение внешних кризисных явлений на национальную экономику.

В связи с финансовой глобализацией большинство развитых (кроме США и Японии) и некоторые развивающиеся страны перешли к режиму таргетирования инфляции, другие — к таргетированию валютного курса или денежной массы. Снижение инфляции объявлено основной целью денежно-кредитной политики таких стран СНГ, как Молдова, Армения, Грузия, Азербайджан, Узбекистан, Таджикистан и Россия. Таргетирование валютного курса проводят Беларусь и Украина, в значительной мере сохраняют регулирование валютного курса Россия, Казахстан и Кыргызстан.

В условиях кризиса на национальные центральные банки фактически ложится двойная задача: поддержания стабильности внутренней денежно-кредитной сферы и стабильности финансовой системы. Центральные банки при принятии своих решений должны учитывать большее число факторов, находящихся за пределами их прямого контроля: динамику глобальной экономики и экономик соседних стран; состояние основных мировых товарных и финансовых рынков, решения других центральных банков, прежде всего ключевых игроков на мировом рынке.

Действие внешних факторов ограничивает национальную денежно-кредитную политику по нескольким направлениям: непосредственно, сужая возможности центральных банков по использованию отдельных инструментов и установлению различных целей, и опосредованно, когда центральные банки вынуждены реагировать на последствия внешних негативных шоков.

В условиях глобализации практически все трансмиссионные каналы характеризуются усилением неопределенности относительно влияния денежно-кредитной политики на экономику. Исходя из тенденции сближения внутренней и мировой ставок процента, можно сделать вывод, что процессы глобализации сокращают возможности воздействия денежно-кредитной политики на экономику через процентную ставку, но усиливают ее действие через механизм валютного курса

Финансовая глобализация делает национальные экономики все более подверженными внешним финансовым шокам. Одним из наиболее значимых ее последствий является ускорение и углубление распространения кризисных явлений.

Список использованных источников

1. *Головнин, М.Ю.* Влияние мирового экономического кризиса на развитие взаимодействия фондовых рынков России и Украины / М.Ю. Головнин // Проблемы теории и практики управления. — 2010. — № 8. — С. 8–17.
2. *Головнин, М.Ю.* Денежно-кредитная политика России и стран Центральной и Восточной Европы в условиях финансовой глобализации / М.Ю. Головнин // Проблемы теории и практики управления. — 2008. — № 1. — С. 64–72.
3. Информационно-аналитический доклад 2011 [Электронный ресурс]. — Режим доступа: http://mfc-moscow.com/assets/files/analytics/doklad_svod.pdf. — Дата доступа: 03.11.2011.
4. *Румянцева, О.И.* Финансовая глобализация и ее влияние на денежно-кредитную политику в странах с трансформационной экономикой / О.И. Румянцева // Веснік Беларускага Дзяржаўнага Эканамічнага Універсітэта. — 2011. — № 1. — С. 91–103.

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ СИСТЕМЫ КРЕДИТОВАНИЯ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННЫХ МАЛЫХ И СРЕДНИХ ПРЕДПРИЯТИЙ В КИТАЕ

Китай является одним из ведущих производителей и экспортеров зерновых культур, а также хлопка, масла, овощей, мяса, яиц, морепродуктов в мире. Большинство экспортных предприятий, производящих сельскохозяйственную продукцию, относится к малым и средним предприятиям (МСП). Эти предприятия расположены преимущественно в сельской местности, создаются в основном за счет частных накоплений и являются импульсом для строительства «современного села».

Залогом успешного развития малого и среднего бизнеса в Китае, как и в других странах, является развитая система финансирования. Основным источником средств для этих целей являются кредиты банков. Совершенствование системы кредитования становится актуальной задачей руководства страны.

Получение финансирования для сельскохозяйственных МСП в Китае считается главной проблемой. Ее обуславливают трудности, связанные: [1, с. 4–7]:

- с привлечением финансовых ресурсов для развития малого и среднего бизнеса в сельском хозяйстве. Это обусловлено его низким техническим уровнем, ограниченным масштабом производства, небольшими активами и невысокой кредитоспособностью.
- получением гарантий третьей стороны из-за отсутствия высококачественного залога активов и стабильных источников денежных средств;
- распространенным уклонением от уплаты налогов из-за несовершенства финансовых систем и отсутствия четкого механизма управления;
- получением гарантий вследствие недостатка имущества для залога, кредита для привлечения капитала;
- оценкой реальной стоимости недвижимости, ценности заложенного имущества бухгалтерскими и аудиторскими организациями в ходе аудита в связи с низкокачественным ведением учета;
- низкой платежной дисциплиной. Некоторые предприятия несвоевременной уплатой суммы кредита и процентов по нему наносят ущерб интересам страны, банкам. В то же время невозврат долгов наносит вред репутации предприятий.

Важную роль в финансовом обеспечении аграрного сектора играет Сельскохозяйственный банк. По статистике этого банка в 2009 г. общая сумма финансирования МСП банковскими и кредитно-финансовыми учреждениями в стране составила 14 100 млрд юаней, в том числе 98,7 % от этой суммы составили кредиты банков. Предоставление кредитов в аграрном секторе составило 766,7 млрд юаней, в том числе 95 % клиентов сельскохозяйственного бизнеса относятся к малым и средним предприятиям. В стране создано 1 334 фирмы, занимающиеся предоставлением кредитов малому и среднему бизнесу, 5 547 гарантийных учреждений кредитования, которые предоставили кредиты более чем 37 тыс. предприятиям малого и среднего бизнеса. Количество учреждений, предоставляющих гарантии банкам по кредитам, превысило 4 800. Ими было предоставлено 250 тыс. малых и средних предприятий кредитов на сумму 850 млрд юаней.

Количество кредитных операций с участием МСП составляет значительный удельный вес в общем количестве выдаваемых кредитов Сельскохозяйственным банком. К концу 2010 г. при Сельскохозяйственном банке было создано 857 специальных учреждений, оказывающих финансовые услуги предприятиям малого и среднего бизнеса, 335 учреждений из них являлись центрами финансовых услуг. Ими было выдано кредитов предприятиям малого и среднего бизнеса на сумму 4 610,81 млрд юаней (включая учет векселей). Число кредитополучателей Сельскохозяйственного банка в лице малых и средних предприятий превысило 62 тыс., а их количество составило 91 % от всех кредитов, выданных юридическим лицам и 40 % от общего числа выданных банком кредитов [2–3].

Следует признать, что в настоящее время в Китае отсутствует налаженный механизм кредитования малых и средних предприятий для их оздоровления и развития. Для создания такого механизма необходимо осуществить следующие мероприятия:

- сформировать специальные органы управления и усилить регулирование на макроуровне, а также предоставить малым и средним предприятиям консультации по решению трудностей, возникающих при развитии бизнеса;
- активизировать предоставление финансовой и юридической помощи, помощи в привлечении капитала, внедрении высококвалифицированных кадров, новой техники и методов управления, повышении качества сельскохозяйственной продукции;
- расширить каналы финансирования;
- упростить процедуры открытия новых сельскохозяйственных предприятий;
- снизить ставки взимаемых налогов и сборов;

- усилить контроль и борьбу с продажей подделок и товаров низкого качества с целью создания благоприятной среды для развития малых и средних сельскохозяйственных предприятий;
- усилить поддержку малых и средних сельскохозяйственных предприятий, использующих местные ресурсы; в первую очередь развивать предприятия в области рыбоводства, животноводства, лесного хозяйства и предприятий, занимающихся производством сельскохозяйственной продукции [1, с. 8–9].

Кроме вышеназванных форм поддержки, которые сельскохозяйственные банки предоставляют МСП, им самим в целях собственного развития и получения финансирования необходимо [4, с. 629–723]:

- совершенствовать структуры экспорта и производства сельскохозяйственной продукции;
- увеличить темпы роста экспорта сельскохозяйственной продукции;
- совершенствовать систему управления качеством сельскохозяйственной продукции;
- повышать способности в преодолении внутренних и внешних торговых барьеров;
- ускорять внедрение системы контроля и сертификации продукции по международным стандартам качества;
- увеличить объемы финансовой поддержки для создания благоприятной торговой среды;
- создавать экспортные базы сельскохозяйственной продукции с конкурентным ресурсным преимуществом;
- организовывать международную торговую и выставочную деятельность для увеличения объемов торговли;
- расширять зарубежные рынки сбыта;
- предоставлять поддержку и услуги в области экспорта сельскохозяйственной продукции.

Список использованных источников

1. У Ся. Способы финансирования малого и среднего бизнеса в Китае / У Ся. — Пекин : Экономика Китая. — 2008. — 225 с.
2. Государственный официальный сайт КНР [Электронный ресурс]. — 2010. — Режим доступа: <http://www.people.com.cn/>. — Дата доступа: 07.04.2011.
3. Государственный официальный сайт КНР [Электронный ресурс]. — 2010. — доступа: <http://www.zgjrw.com/news/lltt/2010522/1530304003.html3>. — Дата доступа: 16.04.2011.
4. Лин Ханцунан. Исследование механизма развития малого и среднего бизнеса в Китае / Лин Ханцунан. — Коммерч. изд-во Китая, 2003.

ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ ЭКОНОМИКИ РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ В СОСТАВЕ ЕДИНОГО ЭКОНОМИЧЕСКОГО ПРОСТРАНСТВА

Одним из направлений экономического развития государства является интеграция. В мире насчитывается более 100 различных региональных интеграционных группировок и экономических союзов. Из числа региональных интеграционных объединений, заслуживающих особого внимания, можно выделить: Евросоюз, НАФТА, МЕРКОСУР, АТЭС, СНГ, ЕЭП.

Остановимся на Едином экономическом пространстве России, Беларуси и Казахстана. ЕЭП начал работу 1 января 2012 г. на базе Таможенного союза и является новым этапом на пути создания Евразийского экономического союза [1]. Однако в полной мере интеграционные соглашения ЕЭП начнут работать с июля 2012 г. Особое внимание уделим вопросу, насколько выгодным будет для Беларуси нахождение в ЕЭП. Проанализировав основополагающие принципы ЕЭП, попытаемся оценить итоговую эффективность от интеграции Беларуси в ЕЭП.

Первый принцип — *свобода торговли товарами и услугами*. В новом формате отношений трех стран предусмотрена свободная торговля товарами на территории этих стран. Для Беларуси это открывает новые рынки сбыта, в то же время снижает возможности по защите внутреннего рынка. По соотношению цена/качество многие белорусские товары не смогут выдержать конкуренцию со своими российскими и казахстанскими аналогами. Если раньше была возможность ограничить присутствие импортных товаров из этих стран таможенными пошлинами, то теперь эти возможности потеряны.

О конкурентоспособности белорусских товаров косвенно можно судить по динамике сальдо торгового баланса. По данным Белстата отрицательное сальдо торговли товарами со странами Таможенного союза выросло с \$8,06 млрд за 2010 г. до \$10,7 млрд за 2011 г. [2].

В 2012 г. начнет действовать ряд единых технических регламентов на целые группы товаров. Большая часть этих регламентов построена на российских стандартах. Многим белорусским предприятиям придется сразу перестраиваться на новые технические нормы выпуска продукции. Оценить затраты по адаптации к новым регламентам можно будет к концу года, но сейчас большинство экспертов склоняется к тому, что они будут сравнимы с годовыми планами по привлечению иностранных инвестиций.

Важным фактором стало вступление России в ВТО. Напомним, что в концепции ЕЭП обозначено, что «формирование и деятельность ЕЭП осуществляется с учетом норм и правил ВТО». Это означает, что Беларуси придется конкурировать на внутреннем рынке с мировыми производителями, которые смогут поставлять на наш рынок свои товары через Россию. Очевидно, что подавляющее большинство отечественных предприятий к этому не готово. Россия шла к вступлению в ВТО около 18 лет, согласовав и выторговав ряд условий и преференций. Беларусь оказывается де-факто втянутой в эту организацию с обязательствами со своей стороны соблюдать нормы ЕЭП, но без каких-либо обязательств со стороны стран-участников ВТО.

Свобода торговли товарами также подразумевает свободный доступ Беларуси к сырьевым ресурсам России и Казахстана по соответствующим ценам без таможенных пошлин и изъятий. В прошлом году заключен ряд соглашений по нефти и газу, которые можно примерно оценить в \$3–4 млрд экономии в год. Но важно помнить, что Беларусь перечисляет в российский бюджет экспортные пошлины за проданные нефтепродукты, сырую нефть и другие товары. По данным Национального банка за январь–сентябрь 2011 г. таких трансфертов Беларусь произвела на \$2,8 млрд. Отметим, что переход к ЕЭП открывает возможность для вступления стран-участников в энергетическую интеграцию, что с учетом энергетического потенциала России и Казахстана и транзитных возможностей Беларуси имеет большие перспективы.

По услугам намечается положительная динамика. Большая часть экспорта белорусских услуг — транспортные услуги (около 67 % всего экспорта услуг). Со вступлением Беларуси в ЕЭП необходимость в транспортных услугах будет расти в связи с ростом товарооборота. Транспортным компаниям неважно, какие товары они будут перевозить — импортные или отечественные. Поэтому в данном секторе экономики можно ожидать уверенный и стремительный рост, особенно на фоне дешевой рабочей силы и еще более дешевого топлива в пересчете на иностранную валюту.

Второй принцип — *свобода передвижения финансового капитала*. Свобода передвижения капитала делает возможным переход бизнеса под юрисдикцию любой из стран-участников ЕЭП. Особо это коснется малого и среднего белорусского бизнеса. Большую часть тягот экономического кризиса государство перекладывает на плечи бизнеса, создавая неимоверно тяжелые условия для его процветания. В связи с этим в 2012 г. можно ожидать массовую миграцию мелких и средних компаний в Россию или Казахстан и их регистрацию в этих странах. В связи с этим с трудом сверстанный бездефицитный бюджет получит серьезную дыру от несобранных налогов, которую придется покрывать либо эмиссией, либо продажей госимущества в спешном порядке.

Третий принцип — *свобода передвижения человеческого капитала*. Тенденция к оттоку наиболее квалифицированных кадров наметилась в конце прошлого года. В связи со вступлением в действие положений ЕЭП уехать из Беларуси на заработки в Россию или Казахстан станет проще. Крупные кадровые агентства смогут легально и активно заниматься рекрутингом относительно дешевой рабочей силы для российских и казахстанских компаний.

Таким образом, формированию таких интеграционных объединений способствуют объективные процессы экономического и политического характера, действующие в направлении сближения стран, особенно географических соседей [, с 165]. Наша страна включена в эти процессы. Вступление Беларуси в ЕЭП можно охарактеризовать как неоднозначное явление. Начальный этап функционирования ЕЭП для страны в целом будет сложным периодом и приведет к тяжелым последствиям: отток квалифицированных кадров, вывод бизнеса в оффшор, вытеснение с внутреннего рынка неконкурентоспособных отечественных товаров и, как следствие, закрытие или убыточность многих предприятий. Появится и много плюсов для бизнеса и населения в связи с появлением относительно стабильного внешнего рынка сбыта для белорусской продукции, расширением доступа к инвестиционным ресурсам и доступом к дешевым импортным товарам и услугам.

Список использованных источников

1. Единое экономическое пространство [Электронный ресурс] / Свободная энциклопедия Википедия. — Режим доступа: http://ru.wikipedia.org/wiki/Единое_экономическое_пространство. — Дата доступа: 20.02.2012.
2. Внешняя торговля со странами-членами Таможенного союза [Электронный ресурс] / Национальный статистический комитет Республики Беларусь. — Режим доступа: <http://belstat.gov.by/homep/ru/indicators/customunion/analitik.php>. — Дата доступа: 20.02.2012.
3. *Халевинская, Е.Д.* Мировая экономика и международные экономические отношения : учебник / Е.Д. Халевинская. — 2-е изд., перераб. и доп. — М. : Магистр: ИНФРА-М, 2011. — 368 с.

И. В. Миренкова

МГУП, ст. преподаватель

ЧЕЛОВЕЧЕСКИЕ РЕСУРСЫ — ОСНОВНОЕ НАПРАВЛЕНИЕ РАЗВИТИЯ ЭКОНОМИКИ

Экономическая эффективность производства зависит не только от обеспеченности производства материальными и производственными ресурсами, сочетания отраслей и специализации предприя-

тий, учитывающих спрос на производственную продукцию и требования по созданию малоотходных и безотходных производств. Она зависит и от человеческого ресурса, который при положительном значении в условиях разной обеспеченности материальными и финансовыми ресурсами обуславливает получение большего экономического результата, благодаря более высокому качеству выполняемых работ и технологических процессов, рациональной организации труда и производства.

Одна из существенных проблем экономики — отсутствие мотивов для развития производства, рационального использования всех видов ресурсов, повышения качества и конкурентоспособности продукции. Перед предприятием встают проблемы получения достаточного количества качественных ресурсов для производства продукции. Эти вопросы приходится решать в условиях усиливающейся конкуренции между производителями, что стало неотъемлемым фактором вследствие глобализации. Выигрывают те предприятия, которые обладают более высокой конкурентоспособностью, обеспеченной имеющимися у предприятия конкурентными преимуществами. Для выработки конкурентных стратегий менеджерам предприятий необходимо обладать современными знаниями источников конкурентных преимуществ предприятия.

Источниками конкурентных преимуществ предприятия являются его ресурсы, рассматриваемые в широком смысле как средства достижения цели. В работах, посвященных исследованию ресурсов предприятия, как правило, рассматриваются те ресурсы, на которые предприятие может в какой-то степени влиять, то есть внутренние ресурсы. К ресурсам предприятия авторы относят разные категории. Ресурсы организации трактуются как «основные ресурсы, используемые организацией: человеческие ресурсы, материалы, технология и информация».

Трудовые ресурсы являются важнейшим создателем конкурентных преимуществ предприятия и служат источником управления, профессиональных умений и навыков, организации в единое целое всех внутренних ресурсов, неотъемлемым элементом производства и реализации продукции и услуг.

В настоящее время существенным ресурсом стала информация. Информационные ресурсы рассматриваются как отдельная экономическая категория и определяются как имеющийся объем информации в информационной системе. Для страны это будут информационные ресурсы страны, для организации какого-то уровня — информационные ресурсы организации.

Коммуникационные ресурсы предприятия — это принадлежащие организации технологии и средства транспорта и связи, а также финансовые средства, которые являются источником всех внут-

ренных ресурсов предприятия и посредником во взаимодействиях внутренних ресурсов предприятия с потенциальными ресурсами внешней среды.

Материально-энергетические ресурсы предприятия включают как сырье, материалы, топливо, энергию, так и технологическое оборудование, здания, сооружения, транспортные средства и т. п.

Человеческие ресурсы превращается в ведущую производительную силу общественного развития: именно они способствует совершенствованию и оптимальному использованию всех других факторов производства, без них остальные компоненты хозяйственной системы не могут функционировать.

О. Н. Монтик

*Акад. упр. при Президенте Респ. Беларусь,
канд. экон. наук, доцент*

ОЦЕНКА РЕЗУЛЬТАТИВНОСТИ ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ ПРОМЫШЛЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ С ПАРТНЕРАМИ НА ПРЕДПРОИЗВОДСТВЕННОЙ СТАДИИ

Особое значение на современном этапе развития Республики Беларусь для повышения конкурентоспособности отечественных субъектов хозяйствования и решения проблемы импортозамещения имеет развитие межфирменного сотрудничества отечественных промышленных предприятий с партнерами, в том числе с зарубежными фирмами.

Анализ литературных источников показал, что оценка результативности межфирменного сотрудничества предприятий осуществляется на основе общепринятых показателей эффективности: рентабельности и показателей эффективности инвестиционных проектов. В методиках исчисления затратных показателей рентабельности, разработанных в экономической литературе, существуют две основные проблемы. Первая состоит в том, как определять уровень данного показателя для предприятия — по произведенной или реализованной продукции. Вторая проблема состоит в выборе принятия за основу сопоставления того или иного вида прибыли предприятия.

Относительно первой проблемы более обоснованным будет выбор такого показателя, как объем реализованной продукции предприятия для определения эффективности деятельности предприятия и его сотрудничества с зарубежными партнерами. Этот выбор основан на том, что пока товарная продукция, в том числе

предназначенная на экспорт, не реализована, невозможно утверждать, какой будет результат от нее для предприятия. Относительно второй проблемы, при определении эффективности, в частности окупаемости затрат и рентабельности продаж, одни авторы, например Г. В. Савицкая, используют прибыль от реализации продукции до уплаты налогов [1]. Э. И. Крылов и И. В. Журавкова используют чистую прибыль [2]. Третьи используют балансовую прибыль [3].

Представляется наиболее целесообразным при оценке эффективности межфирменного промышленного сотрудничества использовать такой показатель, как прибыль от реализации продукции до уплаты налогов. Это объясняется тем, то она наиболее полно отражает результат деятельности предприятия по производству и реализации продукции, в том числе со специализацией и кооперированием с зарубежными партнерами, и учитывается та ее часть, которая уплачивается государству в виде налога на прибыль.

В предлагаемой методике для оценки эффективности сотрудничества в качестве главного результата выступает динамика добавленной стоимости, а не только изменение прибыли, рентабельности и объемов реализованной продукции, используемых в других методиках, для сопоставления с затратами (производственной себестоимостью, полной себестоимостью). Методика основана на оценке эффективности межфирменного сотрудничества по его отдельным видам — предпроизводственное, производственное и коммерческое — по стадиям воспроизводственного цикла с дальнейшим расчетом общего коэффициента эффективности межфирменного сотрудничества.

Так как сущность предпроизводственного сотрудничества состоит в снабжении предприятия необходимыми сырьем, материалами и оборудованием, которые будут использоваться в производстве и последующей реализации продукции, следовательно, для оценки эффективности данного вида сотрудничества целесообразно использовать следующие показатели деятельности предприятия: объем реализации продукции; размер добавленной стоимости, создаваемой предприятием; объем импорта оборудования; объем затрат поставляемых импортных сырья и материалов. Итогом предпроизводственного сотрудничества будет созданная предприятием добавленная стоимость в результате реализации продукции, а затратами — расходы на приобретение оборудования, сырья и материалов. Следовательно, сущность эффективности предпроизводственного сотрудничества можно характеризовать отношением получаемого в итоге деятельности результата (роста добавленной стоимости и объема реализации продукции предприятия) к затратам на импорт оборудования и затратам импортных сырья и материалов.

Эффективность предпроеизводственного межфирменного сотрудничества предлагается определять по формуле

$$K_{nnc} = \frac{T_p \times T_{\delta c}}{T_o \times T_m},$$

где K_{nnc} — коэффициент эффективности предпроеизводственного сотрудничества; T_p — среднегодовой темп роста (темп снижения) объема реализованной продукции предприятия за анализируемый период; $T_{\delta c}$ — среднегодовой темп роста (темп снижения) объема добавленной стоимости, создаваемой предприятием за анализируемый период; T_o — среднегодовой темп роста (темп снижения) импорта оборудования за анализируемый период; T_m — среднегодовой темп роста (темп снижения) затрат импортируемых сырья, материалов и комплектующих изделий за анализируемый период.

Данная формула отражает взаимосвязь динамики полученного результата — объема реализованной продукции и полученной добавленной стоимости с динамикой затрат предприятия — сырья и материалов, получаемых от поставщиков, и поставок импортного оборудования, выраженных в среднегодовых темпах роста. Числитель в данной формуле отражает динамику общего результата предпроеизводственного сотрудничества, а знаменатель — динамику общих затрат для получения результата. Чем выше коэффициент K_{nnc} , тем больше добавленной стоимости создается и больше продукции реализуется предприятием на каждый рубль, затраченный на импортные сырье, материалы, комплектующие изделия и оборудование, следовательно, выше эффективность предпроеизводственного межфирменного сотрудничества. Если коэффициент K_{nnc} при расчете окажется в пределах от 0 до 1, то затраты предприятия на поставку сырья, материалов и оборудования росли быстрее, чем результат (реализация продукции и добавленная стоимость). В этом случае предпроеизводственное сотрудничество с партнерами было для предприятия неэффективным.

Если коэффициент эффективности предпроеизводственного сотрудничества больше 1, то полученный результат сотрудничества рос большими темпами по сравнению с ростом затрат предприятия. Следовательно, предпроеизводственное сотрудничество в этом случае оказалось для предприятия эффективным.

В предлагаемом методе оценки эффективности предпроеизводственного сотрудничества, как и в методах оценки производственного и коммерческого сотрудничества, среднегодовые темпы роста рассчитываются по формуле средней геометрической — корень n -й степени из отношения абсолютного уровня последнего года периода к абсолютному уровню первого (базисного) года. Степень корня — число лет в периоде, за который исчисляется средняя геомет-

рическая, не считая базисного года. Если за анализируемый период наблюдалось уменьшение абсолютных величин показателей экономической деятельности, то в формулах определения эффективности видов сотрудничества для них используются темпы снижения за период.

Список использованных источников

1. *Савицкая, Г.В.* Экономический анализ : учебник / Г.В. Савицкая. — 10-е изд., испр. — М. : Новое знание, 2006. — 640 с.
2. *Крылов, Э.И.* Анализ эффективности инвестиционной и инновационной деятельности предприятия: учеб. пособие / Э.И. Крылов, В.М. Власова, И.В. Журавкова. — 2-е изд., перераб. и доп. — М. : Финансы и статистика, 2003. — 607 с.
3. *Прыкина, Л.В.* Экономический анализ предприятия / Л.В. Прыкина. — 2-е изд., перераб. и доп. — М. : ЮНИТИ-ДАНА, 2003. — 407 с.

Э. И. Никитина

Международный университет «МИТСО», преподаватель

НЕОБХОДИМОСТЬ РАЗВИТИЯ ЭКСПОРТНОГО ПОТЕНЦИАЛА ОТЕЧЕСТВЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ И ПУТИ ЕГО ДИВЕРСИФИКАЦИИ

Современные условия развития международного разделения труда ставят задачу перед хозяйствующими субъектами по формированию и эффективному использованию собственного экспортного потенциала.

Предприятия, обладающие экспортным потенциалом, развивающие его, будут более устойчивы и конкурентоспособны на высококонкурентном глобализированном мировом рынке. Эффективное использование экспортного потенциала позволит предприятию получить дополнительные выгоды от участия в международной торговле, в международном разделении труда. Расширение рынков сбыта, налаживание новых торговых и кооперационных связей с иностранными партнерами обеспечит повышение производительности, увеличение объемов производства и реализации, в конечном итоге — прибыль.

Экспортный потенциал предприятия не функционирует изолированно, замкнуто, происходит процесс взаимопроникновения потенциалов хозяйственных систем различных уровней: народного хозяйства, отрасли, региона, предприятия. На формирование его влияют макро- и микроэкономические факторы. Сила их воздействия зависит от того, насколько выгодные экономические, политические, инвестиционные и инновационные условия создаст госу-

дарство и насколько адекватна экономическая политика предприятия. В связи с этим возникает необходимость, с одной стороны, в проведении государственной политики, направленной на обеспечение оптимальных условий для развития внешнеэкономической деятельности промышленных предприятий, а с другой — активной работы предприятий в области достижения высокого уровня конкурентоспособности экспортируемой продукции [1].

По мнению С. П. Соркина [2, с. 30] *экспортный потенциал* представляет собой перспективы развития предприятия на внешнем рынке в зависимости от наличия ресурсов и возможностей их мобилизации, а конкурентоспособность — существующее положение на рынке, состояние на данный момент, реализованные возможности.

Так, Ю. В. Токарев [3, с. 14] определяет *экспортный потенциал* как совокупную способность предприятия создавать и производить конкурентоспособную продукцию на экспорт, продвигать ее на внешние рынки, выгодно реализовывать там товары и обеспечивать требуемый уровень обслуживания.

Основное назначение экспортного потенциала состоит в том, чтобы развивать отрасли и предприятия промышленности, интенсифицировать производство.

С целью снижения экономических рисков, а также рассредоточения капитала между различными объектами вложений в экспортной деятельности предприятия применяют различные виды диверсификации:

- банковские активы — размещение их среди большего числа заемщиков с целью сокращения кредитного риска, связанного с неспособностью отдельных заемщиков вернуть кредит;
- валютные резервы банков и государства — включение в резервы разных иностранных валют с целью бесперебойного обеспечения расчетов и защиты их от валютных рисков;
- инвестиции — рассредоточение их по различным сферам вложения и на разные сроки (долгосрочные, краткосрочные) с целью минимизации потерь, связанных с возможными изменениями условий конъюнктуры мирового и внутреннего рынков;
- вложения в ценные бумаги — распределение имеющегося капитала на покупку разных ценных бумаг по видам, отраслям, срокам погашения с целью снижения экономических рисков;
- производимая продукция — расширение числа модификаций одного товара с целью удержания завоеванных позиций на определенном сегменте рынка;
- производство — одновременное развитие не связанных между собой видов производств для завоевания новых рынков сбыта продукции, снижения возможных рисков сокращения спроса на ранее освоенный вид производства;

- экономическая деятельность — расширение активности крупных фирм, объединений, предприятий и целых отраслей, выходящей за рамки основного бизнеса, с целью обеспечения эффективности работы, упрочения своего положения на различных рынках;
- импорт — рассредоточение закупок сырья, продовольствия, технологий между различными источниками (странами) для ослабления критической зависимости от одного источника поставок.

Диверсификация экспорта означает увеличение количества видов и наименований продукции и услуг, предназначенных для экспорта. Она создает условия для хозяйственного маневра, расширяет возможности преодоления негативного влияния на экономику неблагоприятной конъюнктуры.

Таким образом, при реализации товара на мировом рынке необходимо учитывать все факторы выбранного рынка, будущие периоды, а также удержание и закрепление товара на внешнем рынке с помощью различных методов диверсификации.

Список использованных источников

1. *Швыдкий, В.В.* Теория и практика формирования и реализации экспортного потенциала предприятий / В.В. Швыдкий [Электронный ресурс] / Известия КГТУ № 19 (2010 год). — Режим доступа: www.klgtu.ru/ru/magazine/2010_19/8.doc. — Дата доступа: 11.11.2010.
2. *Соркин, С.П.* Внешнеэкономическая деятельность предприятия: экономика и управление : учеб. пособие / С.П. Соркин. — Минск : Совр. шк. — 2006. — 283 с.
3. *Токарев, Ю.В.* Формирование и использование экспортного потенциала (на примере промышленных предприятий) : автореф. дис. ... канд. экон. наук: 08.00.05. — Казань, 1997. — 14 с.

В. И. Новикова

*Международный университет «МИТСО»,
преподаватель*

ЗАКОНОДАТЕЛЬНАЯ ОСНОВА ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ ХОЛДИНГОВ В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ

Часть вторая и третья п. 4 ст. 46 Гражданского кодекса Республики Беларусь устанавливает, что «юридические лица могут создавать объединения, в том числе с участием иностранных юридических лиц, в форме финансово-промышленных и иных хозяйственных групп в порядке и на условиях, определяемых законодательством о таких группах», «в случаях, предусмотренных зако-

нодательными актами, объединения коммерческих, некоммерческих организаций и физических лиц могут создаваться и в иных формах». С подписанием Президентом Республики Беларусь Указа от 28 декабря 2009 г. № 660 «О некоторых вопросах создания и деятельности холдингов в Республике Беларусь» создана правовая основа для создания и функционирования холдинга.

В процессе применения вышеназванного документа возникла необходимость в его совершенствовании в части условий создания и оптимизации взаимоотношений участников холдинга.

В целях устранения минусов 13 октября Президентом Республики Беларусь подписан Указ № 458 «О внесении дополнений и изменений в некоторые указы Президента Республики Беларусь по вопросам создания и деятельности холдингов», которым был расширен перечень участников холдинга, перечень оснований создания холдинга путем установления возможности его создания на основе договора доверительного управления акциями (долями в уставных фондах) дочерних компаний, а также иного договора, в соответствии с которым управляющей компанией приобретаются права по управлению деятельностью дочерних компаний холдинга*.

Нормативно-правовой акт содержит важный блок норм, направленных на оптимизацию экономических отношений участников холдинга. Так, установлено право управляющей компании формировать централизованный фонд за счет отчислений от прибыли участников холдинга, остающейся в их распоряжении после уплаты налогов, других обязательных платежей в бюджеты. Это позволит укрепить технологические и кооперационные связи в холдинге, проводить централизованную инвестиционную политику в отношении объединившихся предприятий, активизирует внутренние финансовые резервы. Цель Указа — совершенствование порядка создания и деятельности холдингов.

Ю. Г. Петрович

БрГУ им. А. С. Пушкина», студентка

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ПОЛИТИКА РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ В ОБЛАСТИ ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ ПРОИЗВОДСТВА

Важность развития всех отраслей экономики на инновационной основе очевидна во всех странах мира. Именно поэтому в большинстве стран разрабатываются целевые программы и новые инст-

* О внесении дополнений и изменений в некоторые указы Президента Республики Беларусь по вопросам создания и деятельности холдингов: Указ Президента Респ. Беларусь от 13 октября 2011 г. № 458 // Нац. реестр правовых актов Респ. Беларусь. – 2011. – № 117. – 1/12998.

рументы стимулирования научно-технических исследований и применения современных технологий во всех сферах производственной и непроизводственной деятельности независимо от формы собственности субъектов хозяйствования.

Этим объясняется актуальность для Беларуси темы исследования проводимой экономической политики в области инновационного развития производства и, как следствие, перехода к следующим, пятому и шестому, технологическим укладам развития производства. Также важность проведения такой экономической политики в Беларуси объясняется экспортоориентированной направленностью экономики нашей страны. Данный факт объясняет большое число исследований и работ [4; 8] и других трудов, посвященных аргументации необходимости активизации инновационной деятельности и поиска оптимальных вариантов экономической политики в этой сфере. Актуальность этой проблемы понимается и в других странах с переходной экономикой. Этим, например, объясняется проведение политики по модернизации экономики в России, а также работами российских авторов [7].

Уровень развития отраслей экономики, в том числе промышленного производства, в значительной степени определяется степенью научно-технического прогресса и степенью внедрения его результатов в практическую деятельность. Поэтому логичным видится классификация различных уровней производства на основе применяемой совокупности технологий. В связи с этим ученым Н. Д. Кондратьевым было введено понятие технологического уклада. Сегодня ученые выделяют 6 технологических укладов. Представляется актуальным кратко рассмотреть характеристики IV, V и VI технологических укладов.

IV технологический уклад (1940–1990-е гг.) связан с развитием энергетики на основе нефти, нефтепродуктов и газа, а также с развитием других отраслей промышленности на основе новых синтетических материалов и достижений науки в области информационных технологий. В конце XX в. начал зарождаться V технологический уклад, характеризующийся интенсивным развитием микроэлектроники, биотехнологий, геной инженерии и др. На сегодняшний день способ производства в большинстве развитых странах мира в значительной степени можно отнести к V технологическому укладу. Так, в США доля производительных сил V технологического уклада составляет 60 %, IV уклада — 20 %, и около 5 % приходится на VI технологический уклад [9]. Шестой технологический уклад характеризуется развитием робототехники, биотех-

нологий, генной инженерии, систем искусственного интеллекта, технологий для освоения космоса, использования альтернативных видов топлива и так далее. Полагается, что при сохранении нынешних темпов технико-экономического развития, VI технологический уклад начнет оформляться в 2010–2020 гг., а в фазу зрелости вступит в 2040-е гг. [9].

В Беларуси предпринимается ряд мер по активизации научных исследований и внедрения их результатов на производстве. Как отмечается в [4]), основной целью на среднесрочную перспективу развития белорусской экономики надо рассматривать повышение ее конкурентоспособности и ускорение ее инновационного развития. Поэтому среди ключевых приоритетов проводимой политики на период 2009–2012 гг. выделяются меры, направленные на стимулирование и повышение эффективности инвестиционных процессов, а также активизация и поддержка научно-технической и инновационной деятельности [4].

Вопросу инновационного развития уделялось особое внимание и ранее. В 2006 г. была принята Концепция национальной инновационной системы [3], которая представляла собой «общий замысел, перспективное видение национальной инновационной системы Беларуси» [3, с. 3] и содержала принципы и методологические основы ее построения и функционирования, определяла цели, задачи и приоритеты инновационного развития экономики. В марте 2007 г. была утверждена Государственная программа инновационного развития Республики Беларусь на 2007–2010 гг. [1]. В концепции программы инновационного развития на 2011–2015 гг. [2] отмечается, что до настоящего момента законодательно не урегулированы многие важные вопросы, связанные с развитием инновационной деятельности [2, с. 10–11]. Вместе с тем в [2] сформулированы новые актуальные задачи, среди которых можно выделить необходимость привлечения молодежи в науку, рост средств на фундаментальные и практические исследования и развитие инновационной инфраструктуры [2, с. 14]. В настоящее время в Беларуси функционирует 61 научно-технический (практический, производственный) центр [8]. Однако в последнее время наблюдалась тенденция уменьшения количества таких организаций (приблизительно на 4 % в год [5, 7.1.1]), что указывает на наличие отрицательного влияния мирового финансово-экономического кризиса на инновационную деятельность в нашей стране. В то время как в развитых странах (например, в Великобритании [10]) в этот период происходил рост финансирования научных исследований в гражданской сфе-

ре. Данное обстоятельство объясняется тем, что доля государственного финансирования инновационной деятельности у нас в стране чрезвычайно велика и поэтому объемы финансирования могут значительно колебаться в зависимости от необходимости изменения объемов финансирования других отраслей, например финансирования различных программ по социальной поддержке населения, роль которых возрастает в периоды кризисов. По этой причине доля финансирования науки в совокупном ВВП в период 2007–2009 гг. была ниже, чем в 2004–2006 гг.

Список использованных источников

1. Государственная программа инновационного развития Республики Беларусь на 2007—2010 годы // БелИСА [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <http://www.belisa.org.by/ru/nis/gospr/documgospr/b787894fcb05f289.html>. — Дата доступа: 18.02.2011.
2. Концепция Государственной программы инновационного развития Республики Беларусь на 2011–2015 годы // БелИСА [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <http://www.belisa.org.by/ru/nis/gospr/documgospr/b2e31ab2927baf87.html>. — Дата доступа: 18.02.2011.
3. Концепция национальной инновационной системы. 2006 год // БелИСА [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <http://www.belisa.org.by/ru/nis/gospr/documgospr/d8a0dea58da824fd.html>. — Дата доступа: 18.02.2011.
4. *Сидорский, С.* Новые экономические условия — новые возможности развития / С. Сидорский // Экономика Беларуси. — 2009. — № 4. — С. 6–20.
5. Статистический ежегодник Республики Беларусь, 2010. Стат. сб. / Нац. стат. к-т Респ. Беларусь. — Минск, 2010.
6. Стратегия технологического развития Республики Беларусь на период до 2015 года // БелИСА [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <http://www.belisa.org.by/ru/nis/gospr/documgospr/b6579861e113a739.htm>. — Дата доступа: 18.02.2011.
7. *Суворовцев, В.* Инновационное развитие как фактор продовольственной безопасности / В. Суворовцев, Ю. Никулина // Экономист. — 2010. — № 6. — С. 79–84.
8. *Тур, А.* Опираясь на инновации / А. Тур // Экономика Беларуси. — 2010. — № 3. — С. 54–59.
9. Шестой технологический уклад. Е. Каблов, беседу ведет Б. Руденко // Наука и жизнь. — 2010. — № 4.
10. UK Business Enterprise Research and Development 2008. Statistical Bulletin — Office for National Statistics [Electronic recourse]. — Mode of access: <http://www.statistics.gov.uk/pdfdir/berd1209.pdf>. — Date of access: 10.11.2010.

СТРАТЕГИИ СТРАН ПО РАЗРАБОТКЕ И РЕАЛИЗАЦИИ АНТИКРИЗИСНЫХ ПРОГРАММ

Задачи антикризисной политики в каждой конкретной стране несут выраженную специфику в зависимости от того, каковы были механизмы возникновения кризиса в данной стране и какое влияние они оказали на динамику хозяйственных процессов в финансовой сфере и в реальном секторе экономики.

Все экономики мира можно разделить на два типа до наступления финансово-экономического кризиса, одинаково основанными на институтах и структурах денежного капитала. Но они характеризуются разными способами экономической трансформации. Первый тип: потребительская экономика. Она получила название в силу образования отраслевой структуры линейной рыночной макроэкономики как последовательности рынков — от добычи сырья и материалов, формирования инвестиционного комплекса отраслей до потребительского рынка, или рынка конечного потребителя. Этот тип экономики представлен США, Европейским союзом и рядом других стран. Второй тип: бюджетная экономика. В основе рынка лежит бюджетно-денежный оборот, предполагающий образование единого банковско-бюджетного комплекса. Республика Беларусь принадлежит к этому типу стран.

Среди антикризисных мер в мировой практике особое место занимают четыре программы: реформа финансово-кредитной системы; программа всесторонних экономических мер; пакет неотложных экономических мер; план оживления промышленности.

В основе преобразований их финансово-кредитной системы лежит стремление привести финансовую систему страны в соответствие с требованиями мировых стандартов. Главными принципами работы новой финансовой системы должны стать понятия «свобода», «справедливость» и «глобальность». Основные объекты реформы — институты и структура финансово-кредитной системы; рынок ценных бумаг; страховая сфера и операции с иностранной валютой.

В мировой практике реформа проводится в следующих направлениях: либерализация международных финансовых операций; расширение круга финансовых инструментов и институтов; создание конкурентоспособной и привлекательной сферы финансовых услуг; повышение эффективности и разнообразия фондовых рынков; обеспечение справедливой и безопасной схемы работы финансовой системы.

Анализ антикризисных мер показал, что основными их инструментами являются:

- регулирование ставок подоходного, корпоративного и ряда других налогов;
- общественные работы, государственные инвестиции в социальную инфраструктуру и крупномасштабные программы, нацеленные на будущее;
- кредитование финансовых институтов и гарантирование кредитов для предприятий реального сектора экономики;
- поддержка малого и среднего бизнеса;
- снижение процентных ставок;
- стимулирование экспорта и роста конкурентоспособности экономики;
- меры и программы дерегулирования экономической системы.

Процесс реализации антикризисных мер можно разделить на два этапа. На первом этапе антикризисные пакеты характеризовались стремлением правительства стран максимально реализовать потенциал «автономного восстановления экономики», запустить механизм взаимного стимулирования спроса, производства и занятости. Акцент ставился на стимулировании спроса и поддержке реального сектора экономики. Особое внимание уделяется также поддержанию низкого обменного курса.

Для второго этапа характерна более целостная политика экономической стабилизации. Антикризисные меры в большей мере ориентированы на причины рецессии, а не на ее проявления. В частности, акцент был смещен в сторону радикального разрешения кризиса финансовой системы, оказывавшего негативное влияние на настроения потребителей и частных инвесторов. Стали активнее реализовываться меры по улучшению управления земельными ресурсами страны, развитию социальной инфраструктуры, поддержке малого и среднего бизнеса. Отличительная черта второго этапа — более внимательное отношение правительства к мнению деловых и академических кругов.

Е. Н. Полешук, С. В. Дирко
БГЭУ, ассистенты

ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ ЛОГИСТИЧЕСКИХ ПРОВАЙДЕРОВ НА РЫНКЕ РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ В УСЛОВИЯХ ГЛОБАЛИЗАЦИИ

Стремительный рост мировой торговли предопределил повышение роли и значения логистики, привел к выделению глобальной логистики, ориентированной на реализацию идеи интегрированности операций, выполняемых в международном масштабе.

Глобализация логистики — составная часть аналогичных процессов, происходящих во всех других сферах мировой экономики. Правильное построение и эксплуатация логистических систем на основе внедрения международных стандартов функционирования интегрированной логистики является залогом успешной деятельности на мировых рынках и интеграции Республики Беларусь в современную структуру международных экономических отношений. Расширение внутренней и международной торговли, интеграция Республики Беларусь в глобальный мировой рынок формируют мощный макроэкономический спрос на развитие международной логистической инфраструктуры, как важнейшего базового фактора устойчивого и динамичного роста экономики страны, усиления ее позиций на международной арене.

Мировые тенденции таковы, что организация и функционирование международных логистических систем осуществляется на основе обеспечения провайдером логистики полного комплекса логистических услуг при движении продукта от изготовителя к потребителю. Логистические провайдеры, или провайдеры (операторы) логистических услуг, или 3PL-провайдеры — коммерческие организации, оказывают услуги в сфере логистики, выполняют отдельные операции или комплексные логистические функции (складирование, транспортировка, управление заказами, физическое распределение и пр.), а также осуществляют интегрированное управление логистическими цепочками предприятия-клиента [1, с. 129].

Основные задачи и функции, выполняемые оператором логистических услуг:

- формирование, организация, исполнение и полный контроль оптимальных для клиента логистических схем доставки грузов с учетом налоговой, таможенной и транспортной специфики на пути следования груза;
- принятие решений на основе принципов и законов логистики с учетом пожеланий клиентов по доставке продукции от поставщика до потребителя;
- минимизация рисков, связанных с доставкой грузов;
- оказание дополнительных услуг высокого качества для клиентов в начально-конечных пунктах и в пути следования;
- доставка любых грузов морским, авиа-, железнодорожным и автотранспортом;
- операции по оформлению и перевалке груза: все виды внутренних и транзитных грузов с учетом индивидуальной специфики;
- услуги таможенного склада и брокера для всех видов грузов;
- хранение грузов в закрытых помещениях и на открытой территории;
- содействие в таможенном оформлении на территории других государств;
- букировка контейнеров (букировка — бронирование агентом всей или части грузовместимости судна) [2, с. 147].

Логистические операторы четвертого уровня на рынке Республики Беларусь не представлены, но потребность в их услугах существует. Наиболее успешные отечественные компании-поставщики логистических услуг позиционируют себя только как 3PL-операторы.

Сравнительная характеристика наиболее крупных логистических провайдеров, работающих на рынке Республики Беларусь, представлена в таблице.

Таблица

Сравнительная характеристика наиболее крупных логистических провайдеров на рынке Республики Беларусь

Характеристики	ООО «Двадцать четыре»	ИЧПТУП «БЛТ Логистик»	Группа компаний «Белинтертранс»	ООО «СТА Логистик»	ООО «Кэпитал Логистик»
Сфера деятельности	3PL-оператор	Провайдер комплекса логистических услуг	Международный транспортно-логистический холдинг (3PL-оператор)	Международный 3PL-оператор	Логистический Центр формата 3PL
Год основания	2010	2005	1991	2003	2010
Собственные активы	Склады, автопарк, складское и транспортное оборудование	Склады	Склады, автопарк, автопоезда, складское и транспортное оборудование	Автопарк, складское и транспортное оборудование	Склады, автопарк, складское и транспортное оборудование
Дополнительные преимущества	Членство БАМЭ; WMS; ERP	ISO 9001:2000; WMS	Членство БАМАП, FIATA; WMS	Членство БАМЭ, FIATA	WMS
Оказываемые услуги:					
– транспортировка	+	–	+	+	+
– складирование	+	+	+	+	+
– управление запасами	+	+	–	–	+
– обработка заказов	+	+	+	+	+
– информационные системы	-	–	–	–	+
– услуги добавленной стоимости	+	+	+	+	+

Источник: собственная разработка по данным интернет-источников

Сравнительный анализ пяти компаний, которые позиционируют себя как ЗРЛ-операторы на рынке Республики Беларусь, позволяет сделать вывод, что изученные логистические компании не предоставляют полный набор комплексных логистических услуг, ориентируются в деятельности преимущественно на реализацию услуг одного направления (либо на складские, либо на транспортные услуги, или на таможенное посредничество). Следовательно, считать их принадлежащими к категории ЗРЛ преждевременно, и этот сектор рынка логистического аутсорсинга в Республике Беларусь находится на стадии становления. Тем не менее, международная логистическая деятельность в стране под влиянием глобализационных процессов развивается быстрыми темпами, рынок логистического посредничества динамичен и открыт для новых компаний, готовых предоставлять сервис высокого качества, который должен отвечать современным международным требованиям. В ближайшее время следует ожидать, что определенное количество логистических посредников смогут по праву отнести себя к операторам уровня ЗРЛ.

Список использованных источников

1. *Аникин, Б.А.* Аутсорсинг: создание высокоэффективных и конкурентоспособных организаций / Б.А. Аникин. — М. : Изд-во «Инфра-М», 2003. — 192 с.
2. *Еловой, И.А.* Логистика : учеб.-метод. пособие / И.А. Еловой. — Гомель : БелГУТ, 2009. — 163 с.
3. Официальный сайт ООО «Двадцать четыре» [Электронный ресурс]. — 2012. — Режим доступа: <http://www.3pl.by/news/28.html>. — Дата доступа: 20.02.2012.
4. Официальный сайт компании «БЛТ Логистик» [Электронный ресурс]. — 2012. — Режим доступа: <http://www.bllogistic.com/>. — Дата доступа: 20.02.2012.

А. С. Попкова

*Институт экономики НАН Беларуси,
канд. экон. наук, зав. сектором*

РЕГУЛИРОВАНИЕ ПЛАТЕЖНЫХ БАЛАНСОВ В УСЛОВИЯХ ГЛОБАЛИЗАЦИИ

Современный этап развития мировой экономики характеризуется наличием глобальных диспропорций платежных балансов, когда наблюдается значительный рост дефицита текущего счета у одних стран и значительный профицит — у других. Страны с дефицитом платежного баланса, как правило, импортозависимы, имеют

отрицательное внешнеторговое сальдо и отрицательное сальдо инвестиционных доходов, обусловленное выплатами по внешним долгам и инвестициям. Положительное сальдо платежного баланса характерно для стран, имеющих сырьевую ориентацию экономики, а также новых индустриальных стран Азии, обладающих дешевой рабочей силой, значительной емкостью внутреннего рынка и высокими перспективами экономического роста. Значительный профицит в одних странах приводит к накоплению избыточного капитала и его движению на зарубежные рынки. Дефицит платежного баланса превращает другие государства в реципиентов данных финансовых потоков. Несбалансированность платежного баланса требует комплексного анализа и своевременного принятия комплекса упреждающих мероприятий по недопущению макроэкономической нестабильности.

Мировой финансово-экономический кризис оказал негативное влияние на состояние платежных балансов многих стран. Стимулирующие программы поддержки банковского сектора, пакеты экономического стимулирования, выкуп проблемных долгов, социальные выплаты населению в период кризиса способствовали увеличению дефицита бюджета государств. Для погашения возросших государственных расходов страны привлекали дополнительные ресурсы с мирового рынка ссудных капиталов, выплаты по которым обусловили отрицательное сальдо инвестиционных доходов платежных балансов. Экономическая активность сектора нефинансовых организаций в предыдущие годы способствовала притоку значительных объемов внешнего финансирования. Трудности со сбытом продукции в период кризиса привели к проблемам с выплатами по долговым обязательствам субъектов хозяйствования, необходимости рефинансирования привлекаемых кредитов и займов, что также увеличило инвестиционные расходы по текущему счету платежных балансов.

Негативные последствия мирового финансового кризиса проявились в сокращении инвестиционных программ, снижении уровня доверия инвесторов, повышении требований к окупаемости проектов и условиям размещения инвестиций. Данные факторы обусловили снижение притока прямых иностранных инвестиций по финансовому счету платежных балансов и усилили конкуренцию стран за инвестиционные ресурсы. Долговые проблемы европейских стран и невозможность заемщиков своевременно расплачиваться по кредитам привели к удорожанию стоимости заемных ресурсов и ужесточению требований к заемщикам, ухудшению мировой конъюнктуры внешних заимствований.

В результате сократились потоки кредитного финансирования по финансовому счету платежных балансов. Возросший уровень

безработицы в ряде стран привел к ужесточению миграционной политики, введению ограничений на иностранную рабочую силу. Результатом такой политики стало сокращение поступлений по статье «доходы от труда» в платежных балансах. Особенно остро недостаток финансирования по данной статье ощутили страны, получавшие ранее значительные средства от заработков своих граждан за границей. Золотовалютные резервы стран позволяют восполнять недостаток финансирования в платежном балансе. Кризисные явления вынудили государства расходовать свои золотовалютные резервы на поддержку экономик, что сократило возможности стран по регулированию платежных балансов. С другой стороны, сократились потоки спекулятивного краткосрочного капитала, которые оказывали негативное влияние на состояние платежных балансов ряда государств и создавали угрозу экономической безопасности. Меры антикризисной политики стран направлены на преодоление вышеуказанных негативных факторов.

Отрицательное сальдо по текущему счету имеют США (-3,3 % ВВП в 2010 г.), Великобритания (-2,5 %), Кипр (-9,3 %), Греция (-11,8 %), Испания (-4,5 %), Италия (-4,2 %), Франция (-3,5 %), Мальта (-4,1 %), Португалия (-9,8 %), Словения (-0,9 %), Словакия (-2,9 %), Польша (-3,1 %), Румыния (-4,2 %), Чехия (-2,3 %), Индия (-3,2 %), Канада (-3,1 %) [1]. Политика стран с дефицитом платежного баланса направлена на стимулирование экспорта, сдерживание импорта товаров и услуг, привлечение иностранных инвестиций и ограничение вывоза капиталов. Страны вводят ограничения на перевод за рубеж доходов по иностранным инвестициям и денежным трансфертам частных лиц, сокращают размеры безвозмездной помощи, повышают пошлины на ввоз импортных товаров, уменьшают количество ввозимого импорта, сокращают налоги иностранным владельцам ценных бумаг в целях притока капитала в страну, стимулируют иностранные инвестиции. Для поддержания собственных производителей многие страны проводят политику протекционизма, которая реализуется через тарифные и нетарифные ограничения во внешней торговле. Для этого вводятся высокие таможенные пошлины, квоты на определенные виды товаров, лицензии и другие меры, препятствующие проникновению на рынки иностранных товаров. Состояние платежных балансов стран с дефицитом платежного баланса в значительной степени зависит от возможностей привлечения внешнего финансирования: прямых иностранных инвестиций и кредитов. Значительную поддержку странам оказывает Международный валютный фонд, который выделил более 200 млрд долл. для пострадавших от кризиса стран. В Европе источниками капитала являлись немецкие банки. В частности, Португалия, Ирландия, Италия, Греция и Испания должны банкам Германии около 480 млрд евро [2].

Активный платежный баланс имеют страны-нефтеэкспортеры, новые индустриальные страны Азии, Япония. Из европейских стран профицит текущего счета имеют Бельгия (2,7 % ВВП в 2010 г.), Германия (5,1 %), Эстония (2,8 %), Люксембург (7,8 %), Нидерланды (6,7 %), Австрия (3,2 %), Дания (5,5 %), Латвия (3,6 %), Швеция (6,2 %), Норвегия (13,1 %) и др. В странах с профицитом платежного баланса методы государственного регулирования направлены на расширение импорта и сдерживание экспорта товаров, увеличение экспорта и ограничение импорта капиталов. Активное сальдо используется для погашения внешней задолженности страны, предоставления кредитов и помощи иностранным государствам, увеличения золотовалютных резервов. Лидерами по объему золотовалютных резервов являются Китай, Япония, Россия. Имея большие резервы, Китай имеет также большие риски, связанные с обесцениванием валют, поэтому диверсификация международных резервов является одним из направлений управления резервными активами. В последнее время Китай перевел часть своих резервов в более широкий спектр валют, включая азиатские валюты. Примерно четвертая часть резервов вложена в активы, выраженные в евро, главным образом в облигации.

В современных условиях глобализации мировой экономики существует необходимость активного применения целенаправленных государственных мер регулирования платежных балансов, что обусловлено усилением международной финансовой взаимозависимости стран, структурными изменениями в международной торговле. Страны, имеющие дефицит текущего счета платежного баланса, проводят политику протекционизма, жесткую денежно-кредитную политику, дефляционную политику. Умеренный дефицит текущего счета платежного баланса (в пределах 5–8 % ВВП) может поддерживаться в случае устойчивого финансирования за счет притока иностранного капитала. В случае профицитного сальдо текущего счета платежного баланса государственное регулирование направлено на поощрение экспорта капитала и увеличение международных резервных активов. Мировая экономика выходит из рецессии, однако процесс ее восстановления является неравномерным и сложным, и глобальные дисбалансы не будут преодолены в ближайшей перспективе.

Список использованных источников

1. Current Account Balances. Source: European Commission [Electronic recourse]. — Mode of access: <http://ec.europa.eu/eurostat>
2. *Кокшаров, А.* Союз для хорошей погоды / А. Кокшаров, С. Сумленный // Эксперт. — 2010. — № 19 (704). — 17 мая. — С. 26–28.

О МЕРАХ ПО МИНИМИЗАЦИИ НЕГАТИВНЫХ ПОСЛЕДСТВИЙ МИРОВОГО КРИЗИСА НА НАЦИОНАЛЬНУЮ ЭКОНОМИКУ И УСИЛЕНИИ ИНТЕГРАЦИОННЫХ ПРОЦЕССОВ В ЕДИНОМ ЭКОНОМИЧЕСКОМ ПРОСТРАНСТВЕ РОССИИ, БЕЛАРУСИ И КАЗАХСТАНА

Анализ ситуации на всех сегментах мирового финансового рынка, проведенный в секторе международных валютно-финансовых отношений Института экономики НАН Беларуси, показал, что мировые финансы далеки от выздоровления. В современной ситуации национальные органы валютного регулирования и контроля должны осуществлять мониторинг за состоянием совокупного внешнего долга Республики Беларусь, чтобы минимизировать негативные последствия мирового кризиса на национальную экономику.

Состояние валового внешнего долга Республики Беларусь и направления его оптимизации. На 1 октября 2011 г. совокупный внешний долг Республики Беларусь составлял 32,515 млрд долл. США (74 % от ВВП), К основным внешним факторам, приводящим к увеличению внешнего долга, можно отнести:

- ухудшение условий внешней торговли;
- отрицательное внешнеторговое сальдо;
- ухудшение условий международного кредитования;
- недостаточный объем золотовалютных резервов национальных органов денежно-кредитного и валютного регулирования.

Для компенсации дефицита текущего счета платежного баланса стране приходится прибегать к внешним заимствованиям. Сам факт наращивания внешних займов не является негативным при условии расходования иностранного капитала на внедрение новых технологий и обновление производственной базы предприятий, которые в будущем позволят стране рассчитаться по внешним займам.

Привлечение заемных средств может дать положительный эффект для развития национальной экономики при условии развития высокоэффективных производств и сферы услуг, но при превышении определенного лимита (70 % от ВВП) внешний долг становится обременительным для страны и создает угрозу финансовой безопасности государства.

За 2005–2011 гг. структура внешнего долга по срокам погашения (рис.) изменилась в лучшую сторону. Но доля краткосрочных обязательств остается достаточно высокой.

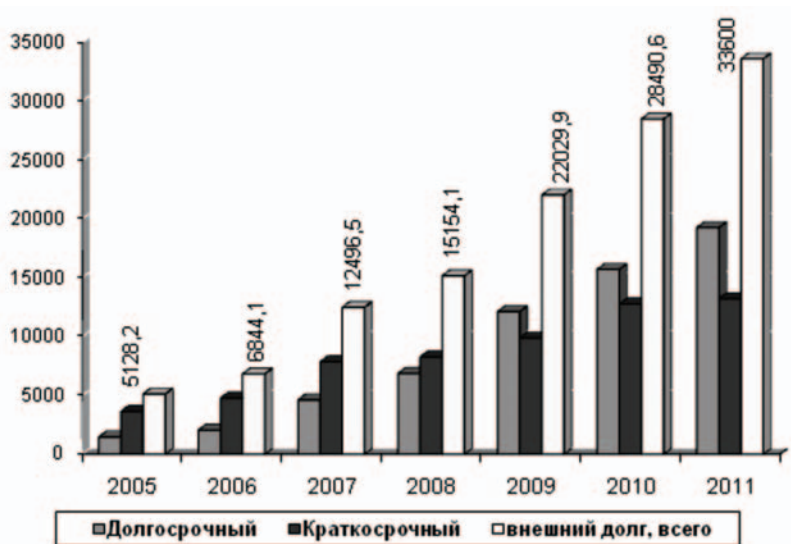


Рис. Динамика внешнего долга Республики Беларусь (по итогам за 2011 год приведены предварительные данные согласно экспертным оценкам)

Для минимизации негативных последствий мирового кризиса на национальную экономику и усиление интеграционных процессов в едином экономическом пространстве России, Беларуси и Казахстана национальным органам валютного регулирования и контроля необходимо реализовать следующие первоочередные меры.

1. Ситуация на мировых валютно-финансовых рынках только способствует вовлечению в экономический оборот Республики Беларусь средств нерезидентов в форме прямых иностранных инвестиций и долгосрочных кредитов (заимствований) для финансирования инвестиционного импорта, так как зарубежные инвесторы теряют доверие к инвестициям в государственные облигации таких стран, как Греция, Италия, Испания (% ставки по краткосрочным государственным облигациям превысили 10–12 % годовых, а по долгосрочным — 5–6 % годовых).

2. В Республике Беларусь необходимо активизировать работу органов валютного регулирования и контроля по унификации валютного законодательства со странами, входящими в ЕЭП (Россия и Казахстан).

Список использованных источников

Национальный банк Республики Беларусь [Электронный ресурс]. — Режим доступа: [http:// www. nbrb.by](http://www.nbrb.by). — Дата доступа: 10.01.2012.

ВЛИЯНИЕ ГЛОБАЛИЗАЦИИ НА КРЕДИТНУЮ СИСТЕМУ РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ

Влияние глобализационных процессов на экономики разных стран носят системный характер, связанный с концентрацией рисков у незначительного количества контрагентов и подверженности кредитной системы определенным шокам. Дисбаланс валют, возникающий в период влияния финансовых кризисов, отражается на ликвидности банковских систем, требующих вливания денежных потоков извне. Риск неконтролируемых «спекулятивных» капиталов проникающих в страну через банковскую систему может негативно сказываться на монетарной политике, проводимой Национальным банком Республики Беларусь. Дестабилизация банковской системы усугубляется, с одной стороны, притоком свободных денег, а с другой — снижением объемов кредитования реального сектора экономики. Невозможно воздействовать на стоимость денег в иностранной валюте и одновременном обесцениванием национальной валюты, многие банки снижают объемы кредитных ресурсов, направляемых на выдачу кредитов в белорусских рублях, повышая процентные ставки по выданным кредитам. Это негативно сказывается на результатах деятельности хозяйствующих субъектов.

В настоящее время в банковской системе наблюдается избыток коротких денег и недостаток длинных инвестиционных вложений. Это связано с рисками влияния инфляционных процессов, наблюдаемых в стране и влияющих на платежеспособность предприятий реального сектора экономики. Национальным банком Республики Беларусь проводится жесткая монетарная политика, направленная на регулирование денежных потоков с целью снижения уровня системного риска, направленного на стабилизацию кредитной системы. Обязательное выполнение банками требований, предъявляемых Национальным банком Республики Беларусь к нормативному капиталу банка, который должен быть эквивалентен 25 млн евро, качественно улучшает банковскую систему и стимулирует учредителей банков к инвестиционным вложениям в акции банков и эффективной деятельности действующих банков.

Одним из приоритетных направлений денежно-кредитного регулирования в ближайшей перспективе станет неэмиссионная монетарная политика, проведению которой будет способствовать развитие рынка ценных бумаг, направленного на трансформацию низколиквидных активов в ценные бумаги. Это позволит банкам диверсифицировать ресурсы по срокам и обеспечит устойчивость

банковской системы. Эффективному содействию осуществлению государственной инвестиционной деятельности будет способствовать и Банк развития. Цель его создания — финансовая поддержка проектов, осуществление которых направлено на экономическое развитие Республики Беларусь.

Ю. А. Сорокин

*Международный университет «МИТСО»,
канд. техн. наук, доцент*

ИСПОЛЬЗОВАНИЕ ОБЛАЧНЫХ ВЫЧИСЛЕНИЙ ДЛЯ ИНФОРМАЦИОННОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ МЕНЕДЖМЕНТА В УСЛОВИЯХ ГЛОБАЛИЗАЦИИ

Современное управление фирмой, предприятием, транснациональной корпорацией и построение их работы подразумевает наличие важной и необходимой составляющей менеджмента — его информационного обеспечения. Именно оно обеспечивает своевременность и точность управления, а также обратную реакцию на все происходящие процессы. Одной из основных задач, решаемой с использованием информационного обеспечения менеджмента, является сопровождение документооборота и информационных потоков при взаимодействии подразделений или филиалов.

В настоящее время для решения данных задач все в больших объемах используются облачные вычисления (англ. cloud computing) — технологии распределенной обработки данных, в которых компьютерные ресурсы и мощности предоставляются пользователю как интернет-сервис. Согласно документу IEEE, опубликованному в 2008 г., «Облачная обработка данных — это парадигма, в рамках которой информация постоянно хранится на серверах в интернете и временно кэшируется на клиентской стороне, например, на персональных компьютерах, игровых приставках, ноутбуках, смартфонах и т. д.».

Хранение и обработка информации в облаке требует от провайдеров, обеспечивающих данный сервис, больших материально-технических затрат. Однако конкуренция в облачной сфере привела к появлению бесплатных сервисов. Именно по такому пути пошли два основных конкурента — Google и Microsoft, выпустившие наборы сервисов, позволяющих работать с документами: Google Docs и Office Web Apps, соответственно. Оба сервиса тесно взаимосвязаны с почтой (Gmail в первом случае и Hotmail во втором), программами планирования (календари и планировщики задач), локациями и файловыми хранилищами. Таким образом, пользователя как бы переводят из привычной ему офлайн-среды в онлайн. Важно, что

и Google и Microsoft интегрируют поддержку своих онлайн-сервисов во все программные среды — как настольные, так и мобильные.

Различают несколько вариантов развертывания облачных систем:

- Частное облако (private cloud) — используется для предоставления сервисов внутри одной компании, которая является одновременно и заказчиком и поставщиком услуг. Это вариант реализации облачной концепции, когда компания создает ее для себя, в рамках организации. В первую очередь реализация private cloud снимает один из важных вопросов, который возникает у заказчиков при ознакомлении с этой концепцией — вопрос о защите данных с точки зрения информационной безопасности. Поскольку облако ограничено рамками самой компании, этот вопрос решается стандартными существующими методами. Для private cloud характерно снижение стоимости оборудования за счет использования простаивающих или неэффективно используемых ресурсов, а также снижение затрат на закупку оборудования за счет сокращения логистики.
- Публичное облако — используется облачными провайдерами для предоставления сервисов внешним заказчикам.
- Смешанное (гибридное) облако — совместное использование двух вышеперечисленных моделей развертывания.

Одна из ключевых идей Cloud заключается в том, чтобы с технологической точки зрения разницы между внутренними и внешними облаками не было и заказчик мог гибко перемещать свои задания между собственной и арендуемой ИТ-инфраструктурой, не задумываясь, где конкретно они выполняются.

Достоинства облачных вычислений:

1. Доступность. Если документы хранятся в облаке, они могут быть доступны пользователям в любое время и в любом месте.
2. Надежность. В случае физического отказа локального оборудования или утери информация на локальном компьютере; она, благодаря распределению информации, сохраняется во множестве копий в облаке.
3. Экономичность и эффективность. Облако позволяет учитывать и оплачивать только фактически потребленные ресурсы строго по факту их использования.
4. Простота в обслуживании и сопровождении. Так как количество физических серверов с внедрением Cloud Computing уменьшается, их становится легче и быстрее обслуживать. Что касается программного обеспечения, то в любое время, когда пользователь запускает удаленную программу, он может быть уверен, что эта программа имеет последнюю версию и нет необходимости что-то переустанавливать или платить за обновление.
5. Совместная работа. Любое изменение, внесенное одним пользователем, мгновенно отражается у другого.

6. Открытые интерфейсы. Облако, как правило, имеет стандартные открытые API (интерфейсы прикладного программирования) для связи с существующими приложениями и разработки новых, ориентированных на облачную архитектуру.
7. Гибкость и масштабируемость. Неограниченность вычислительных ресурсов (память, процессор, диски) — ресурсы выделяются и освобождаются по мере надобности;
8. Производительные вычисления. Вычислительная мощность, доступная пользователю облачных компьютеров, практически ограничена лишь размером облака, то есть общим количеством удаленных серверов.
9. Хранение данных. Объем хранилища в облаке может гибко и автоматически подстраиваться под нужды пользователя.
10. Инструмент для стартапов. Отсутствие необходимости закупать все соответствующее оборудование и программное обеспечение, а затем поддерживать их работу.

Недостатки и проблемы облачных вычислений:

1. Постоянное соединение с сетью. Если нет доступа в сеть — нет работы, программ, документов.
2. Безопасность. Не все данные можно доверить стороннему провайдеру в интернете, тем более, не только для хранения, но и для обработки.
3. Функциональность облачных приложений. Если сравнивать программы для локального использования и их облачные аналоги, последние пока проигрывают в функциональности.
4. Зависимость от облачного провайдера. Всегда остается риск, что провайдер онлайн-сервисов однажды не сделает резервную копию данных — как раз перед крушением сервера.

Несмотря на вышеуказанные недостатки и вопреки сомнениям скептиков, фактом является то, что на данный момент во всем мире облачные технологии являются одной из самых востребованных тем в IT-сфере в условиях глобализации.

Е. А. Сотниченко

Нац. ун-т ГНС Украины, ст. преподаватель

ПРОБЛЕМЫ РЕГУЛИРОВАНИЯ ВНЕШНЕГО ТОВАРООБОРОТА СТРАНЫ

В условиях глобализации проблема регулирования внешнего товарооборота страны приобретает особую остроту из-за повышения степени открытости экономики и снижения уровня защищенности отечественного товаропроизводителя. Неадекватное регули-

рование внешней торговли приводит к повышению зависимости от импорта, конфликтам с международными торговыми организациями, проблемам с экспортом и т. д.

В системе регулирования внешней торговли большую роль играют разрешительные режимы, которые относят к методам количественного регулирования внешней торговли. С помощью разрешительных режимов государство может осуществлять влияние на внешнеэкономические отношения, в том числе на внешнюю торговлю. Следует отметить, что административное вмешательство государства в сферу внешней торговли становится особенно активным во время кризисных явлений в экономике и ослабляется, когда экономика страны находится на пике экономического развития.

На современном этапе развития экономики применение жестких правил таможенно-тарифного регулирования ограничивается из-за участия большинства стран в различных таможенных союзах, торговых соглашениях или торговых организациях. Будучи членом той или иной организации, страна обязана свою таможенную политику строить в соответствии с определенными требованиями, нарушение которых приведет к жестким санкциям со стороны стран-партнеров.

Альтернативным методом регулирования внешней торговли могут служить количественные ограничения импорта и экспорта. Это тоже разновидность прямого административного вмешательства со стороны государства в сферу внешней торговли. Количественные ограничения импорта используют для вытеснения конкурентов из внутреннего рынка. Они по характеру влияния на товарооборот принципиально отличаются от таможенных сборов, налогов и других инструментов протекционизма, ограничивающих ввоз товаров через механизм цен.

Указанные инструменты повышают цены импортных товаров и таким способом вызывают сокращение их ввоза. Однако ни таможенные сборы, ни другие средства протекционизма не ограничивают производителя в вопросах выхода на внешний рынок, не устанавливают прямого административных ограничений, которые определяют количество и номенклатуру товаров, разрешенных к ввозу (вывоз), не ограничивают круг стран, откуда (куда) эти товары могут быть вывезены (ввезенные). Напротив, количественные ограничения в любом виде являются формой государственного регулирования условий выхода предприятий на внешний рынок.

Следует отметить, что в периоды нормального экономического развития соотношения между административными и стоимостными рычагами регулирования внешней торговли всегда изменялись в пользу последних. Однако экономическое развитие большинства стран мира нельзя назвать устойчивым и восходящим. Большин-

ство из них испытывают трудности, поэтому в ближайшее время следует ожидать изменения правил внешней торговли на глобальном уровне. Это будет вызвано желанием стран-экспортеров сохранить свои позиции на международном рынке. Учитывая ограничения в использовании таможенно-тарифных барьеров, можно ожидать перераспределения сил между внешними торговыми организациями, создание новых торговых союзов, что определенным образом повлияет на внешний товарооборот всех стран.

Д. И. Стадник
БГТУ, студент

НАПРАВЛЕНИЯ ВНЕДРЕНИЯ СИСТЕМЫ УПРАВЛЕНЧЕСКОГО УЧЕТА НА ПРЕДПРИЯТИЯХ ПРОМЫШЛЕННОСТИ СТРОИТЕЛЬНЫХ МАТЕРИАЛОВ

В связи с тяжелой экономической ситуацией, сложившейся в мире, проявлением которой является нестабильность экономики Республики Беларусь, в стране появилось большое количество убыточных организаций, которые не способны конкурировать на рынках сбыта продукции. Данная тенденция наблюдается в промышленности строительных материалов, предприятия которой вынуждены нести определенные убытки, вызванные ростом цен на энергоносители и фиксированными ценами на выпускаемую продукцию в целях сохранения социальной направленности развития общества. В таких неблагоприятных условиях предприятия должны вести детальный учет затрат, определять структуру себестоимости отдельных видов продукции, а также составлять такую финансовую отчетность, которая позволит управлять издержками и получать реальные данные о прибыльности производства. Все это характерно для такой информационной системы, как управленческий учет.

Традиционные учетные системы, направленные на обеспечение информационных потребностей, так называемых внешних пользователей информации, редко удовлетворяют следующим требованиям: необходимость осуществления оценки и анализа работы организации по факту, составление соответствующих выводов об эффективности деятельности; обеспечение релевантной информацией для принятия оперативных, локальных управленческих решений. Это вызывает необходимость в альтернативных, построенных по иным принципам, детализированных, специализированных информационных системах.

Система управленческого учета и отчетности позволяет организации оценить эффективность работы предприятия посредством управленческой отчетности как механизма контроля за эффективностью деятельности организации в связи с тем, что формы управленческой отчетности охватывают все сферы деятельности организации.

Постановка управленческого учета на предприятиях промышленности строительных материалов — комплекс работ по разработке и внедрению в использование набора процедур и правил ведения управленческого учета, разработанных и документально оформленных сотрудниками предприятия. Основным регламентным документом, разрабатываемым в процессе постановки управленческого учета на предприятии, будет являться Положение об управленческой учетной политике предприятия, в которое включаются: организационные основы ведения управленческого учета на предприятии; формы документирования хозяйственных операций в управленческом учете; способы оценки имущества в целях управленческого учета; методика и техника ведения управленческого учета в разрезе центров финансового учета и статей доходов и затрат.

Условно можно выделить четыре этапа внедрения управленческого учета: целеполагание; внедрение на предприятии управленческого учета и отчетности; внедрение процедур планирования; внедрение процедур и механизмов контроля. На первой стадии определяются цели внедрения контроллинга. В зависимости от целей выбирается набор инструментов, которые будут внедряться, и определяются сроки внедрения. На втором этапе решаются задачи своевременного получения руководством текущей информации о деятельности предприятия; улучшения взаимодействия между подразделениями; сокращения времени принятия управленческих решений ввиду уменьшения неопределенности. На третьем этапе вырабатывается формат планов и заданий для различных подразделений с привлечением всех уровней руководства. На четвертом этапе вводятся в действие механизмы контроля соответствия фактических показателей плановым, а также разрабатывается система раннего предупреждения.

Детальное изучение организации бухгалтерского учета и анализ финансового состояния ОАО «Минский завод строительных материалов» выявили основные первичные направления внедрения системы управленческого учета на данном предприятии: 1. применение метода учета затрат «Direct costing»; 2. составление отчета о прибылях и убытках в формате контрибуции; 3. внедрение гибких бюджетов для производства видов продукции, пользующихся наибольшим спросом; 4. проведение CVP-анализа.

Одним из основных объектов управленческого учета являются затраты на производство, от рационализации которых напрямую

зависит прибыль организации. Применение метода «Direct costing» имеет большие преимущества, так как планируются и учитываются переменные затраты, а постоянные расходы (собранные на отдельном счете) ежемесячно или один раз в год списываются в уменьшение прибыли, что концентрирует внимание при управлении производственным процессом лишь на изменениях переменных расходов и за счет этого еще больше повышает оперативность учета и эффективность контроля за уровнем производственных расходов. Так, производственная себестоимость 1 тыс. штук кирпича рядового полнотелого одинарного, рассчитанная при маргинальном учете, получилась меньше себестоимости при абсорбционном учете на 23 %, что составляет 353 тыс. бел. р. Данная разница является размером постоянных затрат за месяцходящихся на данный вид продукции. Расчет себестоимости по методу «Direct costing» показал наименее затратные и соответственного наиболее выгодные для производства виды продукции на данном предприятии: кирпич рядовой полнотелый одинарный марки М-175 и блок керамический поризованный пустотелый марки М-100-150. При традиционном методе учета затрат данные виды продукции обладали не самой низкой производственной себестоимостью, следовательно, не привлекали интереса руководства как сегмент наиболее конкурентоспособной продукции.

Важную роль выделение переменных и постоянных затрат играет и при составлении отчета о прибылях и убытках в формате контрибуции. Сравнение отчетов о прибылях и убытках ОАО «Минский завод строительных материалов», составленных за месяц с использованием традиционного (абсорбционного) и маргинального методов, позволило выявить важный недостаток существующей системы учета. Чистая операционная прибыль при абсорбционном методе учета получилась на 9,63 млн бел. р. выше, чем при маргинальном. Данная ситуация возникла по причине того, что при традиционном подходе сумма постоянных затрат относилась не на затраты периода, а распределялась на каждую единицу продукции. В условиях роста запасов (5–7 % от выпускаемой продукции за период) часть постоянных производственных накладных расходов (сумма разницы — 9,63 млн бел. р.) отразилась как расходы будущих периодов, то есть перешла в актив организации, вместо того чтобы стать частью себестоимости реализованной продукции.

Вышеизложенное позволяет сделать вывод, что в современных условиях перехода существующей системы бухгалтерского учета к международным стандартам финансовой отчетности, по нашему мнению, управленческий учет необходимо рассматривать в расширительном толковании, но ограничивать его той информацией, которая нужна менеджерам предприятий промышленности строительных материалов для принятия управленческих решений. Это

сохраняет официальный бухгалтерский учет как систему, предназначенную для составления финансовой отчетности, необходимой собственникам, инвесторам и третьим лицам, и налоговый учет для составления налоговых деклараций. В то же время такой подход позволяет в учетных данных для управления использовать ту часть бухгалтерской и налоговой информации, которая необходима для внутреннего управления на уровне руководства организации. Внедрение системы учета по переменным расходам на предприятиях промышленности строительных материалов даст ряд таких преимуществ, как наличие данных для CVP-анализа, отсутствие влияния величины запасов готовой продукции на размер чистой прибыли, возможность гибкого бюджетирования, облегчение оценки прибыльности продукции.

Список использованных источников

Гаррисон, Р. Управленческий учет / Р. Гаррисон, Э. Норин; пер. с англ. под ред. М.А. Карлика. — 12-е изд. — СПб. : Питер, 2010. — 592 с.

Р. Н. Стрельчук

*Белорус. торг.-эконом.
ун-т потреб. кооперации, аспирант*

ЭЛЕКТРОННЫЕ ТОРГОВЫЕ ПЛОЩАДКИ КАК ЗНАЧИМЫЙ ИНСТРУМЕНТ РАЗВИТИЯ ЭЛЕКТРОННОЙ ТОРГОВЛИ В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ

Крупнейшую долю в глобальной электронной торговле имеют электронные операции на уровне «предприятие — предприятие», которые имеют наиболее важные последствия для производительности и повышения экономической эффективности предприятий. Эксперты отмечают, что поддерживаемый экономический рост тесно связан с уровнем креативности предприятия и внедрения технических инноваций [1]. Высокая степень креативности зависит от национальной предпринимательской культуры: чем выше ее уровень, тем легче организовать и профинансировать проект.

Электронные торговые площадки (e-Marketplaces) непосредственно относятся к классу «предприятие — предприятие», то есть к системам автоматизации сфер межфирменного взаимодействия. Электронная торговля по системе «предприятие — предприятие» позволяет покупателю снизить затраты на поиск нужных товаров и сэкономить время на процессе закупки. Продавцам сети интернет позволяет привлечь новых покупателей и снизить затраты, связан-

ные с процессом продажи. Благодаря тому, что интернет минимизирует комиссионные, корпоративные закупки и продажи будут переводиться в онлайную среду.

Обсуждений о создании площадок для электронной торговли по схеме В2В ведется много, однако большие результаты пока отсутствуют. Реализация схем В2В в странах СНГ началась сравнительно недавно. Хотя рынок у нас несколько хаотичен, но имеется обширный спрос и превышающее его предложение практически во всех отраслях. Большое количество покупателей и продавцов приводит к тому, что рынки плохо структурированы и нуждаются в объединяющих информационных центрах. Торговые площадки в сети интернет практически идеально подходят для этих целей.

По оценке экспертов Института региональных экономических исследований (ИРЭИ) экономия от использования схем В2В может достигать от 30 до 200 % со стороны закупок и от 15 до 32 % со стороны сбыта [3]. В то же время затраты на интеграцию и автоматизацию бизнес-процессов предприятия с В2В-площадками настолько малы, что окупаются сразу после первой сделки или любой осуществленной закупки.

В Беларуси можно выделить следующие электронные торговые площадки:

- Электронная торговая площадка концерна «Белнефтехим» (<http://www.bntbtorg.by>);
- Белорусская универсальная товарная биржа (<http://www.butb.bc.by>);
- Электронная торговая площадка Национального центра маркетинга и конъюнктуры цен (<http://www.goszakupki.by>);
- Система Вm2By (<http://bm2by.com/>).

У многих руководителей появилось осмысление той практической пользы, которую дают информационные технологии.

Снижаются издержки на процедуры покупок и продаж, упрощается процесс поиска новых поставщиков и покупателей. Все это влияет на снижение цены предлагаемой продукции и услуг. Важным конкурентным преимуществом для компаний является быстрого получения объективной и достоверной бизнес-информации. В2В площадки в этом являются идеальным инструментарием.

Потенциально можно получить также следующие преимущества:

- уменьшение издержек на поиск информации и совершение сделок;
- прозрачность и конкурентность рынка, упорядочение процессов для систем управления каналами поставок; прозрачность процесса закупок, уменьшение издержек, снижение закупочных цен за счет конкуренции;

- экономия времени на переговоры по согласованию цен и соответственно возможное понижение цены товаров за счет сокращения расходов на менеджмент;

Косвенные преимущества использования электронных торговых площадок: анализ деятельности конкурентов; анализ рыночной ситуации; оптимизация регулярных бизнес-процессов компании (например, работа с дилерами, организация тендеров, маркетинговые акции); повышение уровня обслуживания контрагентов (CRM).

Таким образом, основным преимуществом является повышение оперативности в приобретении сырья и реализации продукции по приемлемым ценам и, как следствие, снижение уровня складских запасов и получение дополнительных оборотных средств. Дополнительно к этому можно рассматривать экономию операционных расходов, облегчение управления компанией, расширение рынка и получение новых клиентов.

Отметим пользу аукционов, проводимых на электронных торговых площадках государственного значения. В соответствии с Указом от 30 декабря 2010 г. № 708 «О проведении электронных аукционов» в 2011 г. белорусским субъектам хозяйствования предоставлено право осуществлять государственные закупки товаров (работ, услуг) на электронных аукционах без применения иных процедур, предусмотренных законодательными актами.

Постановлением Совета Министров от 31 декабря 2010 г. № 1923 «О мерах по реализации Указа Президента Республики Беларусь от 30 декабря 2010 г. № 708» «определены операторы электронных торговых площадок, имеющие право проводить электронные аукционы, одним из которых является ОАО «Белорусская универсальная товарная биржа», а также Национальный центр маркетинга и конъюнктуры цен.

Наряду с государственными закупками обе биржи предоставляют возможность проведения электронных аукционов и биржевых торгов для закупок товаров (работ, услуг) за счет собственных средств организаций и индивидуальных предпринимателей.

В данный момент коммерческие электронные торговые площадки успешно работают в основном как информационные посредники. С распространением систем электронных платежей следует ожидать прорыва и перехода на другой, качественный уровень обслуживания клиентов. Рост эффективности использования таких систем будет наблюдаться, когда руководители предприятий поймут, что интернет — это главный компонент современного бизнеса. Они должны быть заинтересованы в тех преимуществах, которые дает использование электронных торговых площадок.

Однако, вследствие отсутствия опыта в их использовании, руководители либо испытывают недоверие, либо отказываются от использования таких площадок.

Заметим, что сама перспектива использования зависит от бизнес-модели самой площадки, дополнительных услуг, которые она предлагает, выбранного сегмента рынка.

Список использованных источников

1. *Паньшин, Б.Н.* Электронная торговля: теория и практика: курс лекций / Б.Н. Паньшин. — Минск : БГУ, 2009. — 383 с.
2. Информационный портал ЭКОНОМИКА.БУ / Информ. портал ЭКОНОМИКА.БУ [Электронный ресурс]. — 2012. — Режим доступа: <http://erp.ru/category/news>. — Дата доступа: 20.01.2012.
3. Информационный портал ERP.RU / Информ. портал ERP.RU [Электронный ресурс]. — 2011. — Режим доступа: <http://ekonomika.by/rss/v-belarusi-zarozhdaetsya-rinok-uslug-b2b-2>. — Дата доступа: 21.01.2012.

Ю. П. Терешкова, М. Н. Довдиенко

Международный университет «МИТСО», студентки

РОЛЬ ИНФОРМАЦИОННОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ В ИНФРАСТРУКТУРЕ ПОДДЕРЖКИ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА

Главной тенденцией в современном мире является эволюция рыночной экономики в экономику информационную. Информация становится ресурсом, который как никакой другой характеризуется актуальностью и полезен, когда предоставлен в нужный момент времени и адекватен реальности. Очевидно, что экономика завтрашнего дня — это система, которая сможет наиболее полно удовлетворить потребности общества в информации, в том числе потребности в ней предпринимательства.

Существует множество литературных и Internet-источников, затрагивающих проблемы информации и ее использования для целей предпринимательства. Одни авторы рассматривают вопросы формирования информационной инфраструктуры поддержки малого бизнеса и стратегического планирования деятельности организаций, другие посвящают статьи изучению проблем информационного обеспечения систем управления предприятием и маркетинга, третьи пишут об обеспечении информацией экономических систем в целом и т. д. Они сходятся во мнении относительно важности информации для предпринимательства во всех его аспектах.

Большинство авторов подчеркивают, что значение информационного обеспечения предпринимательства трудно переоценить.

В любом краткосрочном периоде предпринимателям как субъектам информационной экономической системы нужно иметь актуальную информацию о том, в чем именно нуждаются потребители. Информация о потребностях, таким образом, сама становится важнейшей потребностью тех, кто обеспечивает предложением платежеспособный спрос на рынке.

Именно поэтому система информационного обеспечения предпринимательства должна включать подсистемы правового обеспечения как локального (нормативные документы предприятия), так и внешнего, организационного обеспечения (управление системой, в том числе персоналом), маркетинга, производственного планирования, электронного документооборота, работы с клиентами (так называемые CRM-системы), информационно-поисковых служб, аналитического обеспечения и др.

Зарубежный опыт развития предпринимательства убеждает, что для становления малого предпринимательства, помимо финансовой и имущественной государственной поддержки, необходима организация поддержки информационными ресурсами. Данная помощь возможна только при наличии комплексной системы создания и распространения деловой и общеэкономической информации. В эту систему должны быть интегрированы все существующие элементы инфраструктуры поддержки предпринимательства, а также доступные информационные ресурсы.

Учитывая лучшее в накопленном зарубежном опыте, формирование и совершенствование системы информационной поддержки предпринимательства в Беларуси предусматривает решение следующих задач:

- оптимизация существующей информационной инфраструктуры и создание на ее основе единого информационного поля для малого предпринимательства;
- расширение сферы применения современных информационных технологий в практике предпринимательства;
- использование возможностей сетей деловой информации и СМИ.

Условия решения задач:

- компетентность держателей информационных ресурсов в вопросах поддержки малого предпринимательства;
- участие в деятельности системы всех структур поддержки предпринимательства и эффективное использование их возможностей;

- расширение возможностей существующей информационной инфраструктуры;
- наличие административной и ресурсной поддержки;
- налаживание эффективного взаимодействия с организациями, работающими на информационном рынке;
- эффективное использование возможностей новых информационных технологий.

Принципы и механизм создания единого информационного поля для малого предпринимательства должны строиться на основе анализа существующих потребностей предпринимателей в информационных ресурсах.

Условием успеха любой предпринимательской деятельности является удовлетворение спроса с использованием новых товаров и услуг или при минимальных затратах. Интернет одновременно дал предпринимателю и самой информационной деятельности уникальное сочетание этих возможностей. Важным при этом выступает то, что интернет не только снабжает предпринимателя информацией, необходимой для принятия хозяйственных решений на качественно новом уровне, но и непосредственно становится повседневным инструментом предпринимательской деятельности в форме электронного маркетинга и торговли, продолжая процесс интеграции информационной деятельности в бизнес.

Такая интеграция информационной деятельности и профильного бизнеса привела к тому, что на рынке информационных услуг и продуктов для предпринимателя представлены не только информационные службы как таковые, но и многие другие организации, работающие в области деловых услуг, например инвестиционные банки и брокерские дома-банки, которые вынуждены тратить огромные средства выпуская аналитическую информацию в качестве элемента стандартного уровня сервиса для своих клиентов, агентства по исследованию рынка, консультационные компании, службы маркетинга и т. д., а также телеграфные агентства, газетные и издательские концерны и медиахолдинги.

Наличие доступа к сети не только позволяет получить прямой выход на информационные богатства, лежащие вне сферы основных тематических интересов, но и дает возможность воспользоваться современными телекоммуникационными услугами — электронной почтой, факсом, передачей файлов, что упрощает ведение предпринимательской деятельности и позволяет сотрудничать с различными странами мира.

Согласно прогнозам информационные технологии, реализованные в компьютерных сетях, в ближайшие годы займут лидирующие позиции в передаче информации и значительно ослабят роль

таких традиционных форм, как телевидение, радио и печать, превзойдя их по ряду показателей:

- количество каналов передаваемой информации;
- объем передаваемой информации;
- независимое время использования;
- стоимость;
- охват потенциальных потребителей.

Актуальность электронной информации для Беларуси в настоящее время определяется также:

- значительной территориальной удаленностью получателей информации;
- сравнительно высокой себестоимостью производства традиционных СМИ;
- высокими темпами роста числа пользователей сети интернет.

Для повышения эффективности действующей системы информационного обеспечения предпринимательства необходимо четкое определение категорий ее пользователей и дальнейшее формирование информационных ресурсов с учетом интересов следующих целевых групп пользователей системы:

- начинающих предпринимателей и предприятий, желающих развивать собственный бизнес;
- действующих малых и средних предприятий и индивидуальных предпринимателей;
- структуры поддержки предпринимательства;
- специализированных информационных, маркетинговых и консультационных центров;
- союзов и объединений предпринимателей;
- подразделений республиканских и местных органов власти, нуждающихся в информации о предпринимательстве;
- торгово-экономических миссий, торговых представительств зарубежных стран и торговых представительств Беларуси за рубежом;
- деловых кругов, общественно-политических партий, движений и отдельных граждан, интересующихся вопросами развития предпринимательства.

Специалисты-разработчики, экономисты и футурологи прогнозируют глобальную компьютеризацию всех сфер человеческой деятельности, в том числе в предпринимательстве. Информационные технологии обещают стать более функциональными, использующими методы искусственного интеллекта, в частности перспективные технологии нейронных сетей (так называемое нейробионическое

направление науки об искусственном интеллекте). Несмотря на отдаленность воплощения этих планов в жизнь, нельзя отрицать, что инновации в информационных технологиях — необходимое условием дальнейшего развития предпринимательства.

И. Н. Фомина

*Международный университет «МИТСО»,
ст. преподаватель*

ИМПОРТОЗАМЕЩЕНИЕ КАК ОДИН ИЗ ЭЛЕМЕНТОВ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКОЙ ПОЛИТИКИ ГОСУДАРСТВА

В 1985–1995 гг. темпы роста мировой торговли были в два раза больше, чем темпы роста мирового промышленного производства [1]. Однако финансово-экономический кризис 2009 г. затронул все страны мира — экспорт Евросоюза тогда сократился на 16 %, а импорт — на 23 %. Экспорт из крупнейшей экономики ЕС, Германии, пережил рекордный с 1950 г. спад, сократившись на 18,4 % [2]. В настоящее время показатели объемов международной торговли постепенно стремятся к докризисным. Всемирная торговая организация повысила прогноз по росту мирового товарооборота до 10 %, несмотря на ее недавние предположения, что аналогичный показатель вырастет только на 5,8 %.

Анализ зарубежного опыта импортозамещения позволяет сделать вывод, что для достижения положительного эффекта государству необходимо совмещать политику импортозамещения с политикой расширения экспортного потенциала, иначе экономику государства может ожидать серьезный кризис.

Однако стадия политики импортозамещения должна быть лишь отрезком на пути развития государства, так как затянувшийся этап протекционизма национальных производителей и преграды на пути здоровой конкуренции со стороны иностранных производителей на протяжении длительного времени окажут скорее негативный эффект на развитие внутреннего рынка и не будут способствовать созданию эффективной экономической системы. Злоупотребляя поддержкой государства, отечественные производители могут получить возможность необоснованно завышать цены, неэффективно использовать дешевые кредиты. Если государство не будет совмещать импортозамещение с развитием экспортоориентированной экономики, оно не получит возможности изменить свою роль и место в мировом хозяйстве.

Политика импортозамещения — один из периодов нормального развития любого государства, в том числе для Республики Бе-

ларусь на современном этапе. Именно импортозамещение позволяет государству укрепить и диверсифицировать национальную экономику и создать базис для реализации экспортоориентированной стратегии. Однако, ориентируясь на ограничение импорта, правительство должно защищать и поддерживать конкуренцию на внутреннем рынке и делать ставку на поддержку наукоемких отраслей, для того чтобы как можно быстрее преодолеть технологическое отставание, обеспечить модернизацию экономики и поддержать предприятия, деятельность которых направлена не только на создание импортозамещающей продукции, но и на развитие экспорта. Необходимо уделить особое внимание контролю со стороны государства за использованием средств, вкладываемых в создание импортозамещающих производств. Анализируя опыт Польши, которая проводила политику импортозамещения в 80-х гг., можно утверждать, что там деньги в большинстве случаев были потеряны или использованы неэффективно.

Список использованных источников

1. Международная торговля в системе международных экономических отношений [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <http://www.mybntu.com/economy/trade/mezhdunarodnaya-torgovlya.html>. — Дата доступа: 16.01.2012.
2. Мировая торговля вернулась к докризисным показателям [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <http://www.bigness.ru/articles/2011-02-25/economy/122240/>. — Дата доступа: 16.01.2012.

Е. А. Церковская
БГЭУ, студентка

ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКАЯ БЕЗОПАСНОСТЬ ХОЗЯЙСТВЕННЫХ СУБЪЕКТОВ В УСЛОВИЯХ ГЛОБАЛИЗАЦИИ

Существует множество дискуссий по поводу положительного или отрицательного влияния глобализации как на мировую экономику, так и на экономическое развитие отдельных стран. Нельзя отрицать положительного эффекта от интеграционных процессов, происходящих в результате глобализации. Наряду с этим глобализация порождает и конфликты интересов, предпринимаются попытки сломать традиционные устои народов. В результате глобализации растет степень открытости экономик, более активного перемещения товаров, капитала и трудового потенциала, что делает границу между внутренними и внешними политическими и экономическими процессами более невидимой. Вследствие этого появляется

ся тенденция к глобальной нестабильности, что затрагивает национальные интересы и экономическую безопасность стран мирового сообщества. *Цель работы* — комплексное рассмотрение, анализ и оценка внешнеэкономической безопасности страны.

Существуют различные трактовки понятия «экономическая безопасность». Все они носят социальный характер. Одни авторы под экономической безопасностью понимают состояние национальной экономики, при котором обеспечиваются защита национальных интересов, устойчивость к внутренним и внешним угрозам, способность к развитию и защищенность жизненно важных интересов людей, общества, государства [1]. Другие полагают, что экономическая безопасность — это состояние экономической системы, которое позволяет ей развиваться динамично, эффективно и решать социальные задачи и при котором государство имеет возможность выработать и проводить в жизнь независимую экономическую политику [2].

Более узким понятием является внешнеэкономическая безопасность государства. Под ней понимают такое состояние национальной экономики, которое характеризуется способностью к защите внешнеэкономических интересов государства, их неувязимостью по отношению к возможным угрозам. К индикаторам внешнеэкономической безопасности относятся: доля машиностроения и металлообработки в экспорте; отношение внешнего долга к экспорту; доля сырья и готовой продукции в экспорте; рост экспорта в процентах к предыдущему году; покрытие импорта экспортом и т. д. [3].

К факторам, влияющим на внешнеэкономическую безопасность, ученые относят: опережающие темпы роста импорта над экспортом; увеличение доли импорта в отношении к ВВП (импортная квота); рост отрицательного сальдо внешней торговли; рост объемов экспорта продукции; поддержание активного сальдо торговли услугами.

Угрозы внешнеэкономической безопасности: снижение конкурентоспособности; высокая зависимость важнейших сфер экономики от внешнеэкономической конъюнктуры; потеря контроля над национальными ресурсами; низкая устойчивость и защищенность национальной финансовой системы; незаконная миграция.

Исходя из национальных экономических интересов, основными внешнеэкономическими угрозами нашей страны белорусские ученые считают:

- изоляцию в мировом экономическом пространстве с дискриминацией в торговле со стороны международного сообщества;
- низкий уровень конкурентоспособности национальной экономики;

- дефицит внешнеторгового баланса и нерациональную структура импорта;
- отсутствие реальной сбалансированной системы мер по привлечению зарубежных финансовых (инвестиционных) ресурсов;
- незамкнутость таможенной границы (утечка капитала, интеллектуальной собственности и т. д.);
- неразвитость финансовой, организационной, информационной и транспортной инфраструктуры, обслуживающей экспортно-импортные операции.

Внешнеэкономические интересы Республики Беларусь: поддержание высокой степени адаптивности национальной экономики к изменениям глобализирующейся мировой хозяйственной среды; расширение внешнеэкономических связей; создание благоприятных условий для участия национальных товаров и услуг в международном торгово-экономическом обороте; обеспечение оптимизации структуры внешней торговли и эффективного сальдо торгового баланса; устойчивость финансового положения государства; обеспечение доступа к иностранным источникам сырья, товарам и услугам, производство которых невозможно либо неэффективно в стране, а также развитие системы международных транспортных систем и коммуникаций для их поставки; обоснованная степень государственного регулирования внешнеэкономической деятельности, отвечающая критериям эффективности и социальной направленности развития экономики, с созданием условий, исключаящих криминализацию внешнеэкономических отношений [3].

Анализ статистических данных Республики Беларусь в сфере экономики позволил выделить следующие направления по максимизации внешнеэкономической безопасности Республики Беларусь: повышение конкурентоспособности национальной экономики; рационализация структуры импорта; минимизация дефицита внешнеторгового баланса; налаживание системы привлечения зарубежных финансовых ресурсов.

Список использованных источников

1. Экономическая безопасность [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <http://voluntary.ru/dictionary/568/word/bezopasnost-yeconomicheskaja>. — Дата доступа: 15.02.2012.
2. Общее понятие экономической безопасности [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <http://www.sec4all.net/statea49.html>. — Дата доступа: 15.02.2012.
3. Проблемы правового регулирования обеспечения внешнеэкономической безопасности государства [Электронный ресурс]. — Режим доступа: http://evolutio.info/index.php?option=com_content&task=view&id=978&Itemid=168. — Дата доступа: 15.02.2012.

МЕХАНИЗМЫ РЕАЛИЗАЦИИ ПОЛИТИКИ ИМПОРТОЗАМЕЩЕНИЯ В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ

Интерес к проблеме импортозамещения в Беларуси актуализировался после перехода к рыночным условиям хозяйствования и обуславливался потребностью в экономических инструментах для обеспечения оптимальных показателей внешней торговли. Странам с малой открытой экономикой, к каким относится Республика Беларусь, для обеспечения поступательного развития необходимо активное участие в международном разделении труда. Это подразумевает проведение экспортоориентированной промышленной политики, стимулирование выпуска конкурентоспособной продукции и продвижение ее на внешние рынки. В этом направлении проводится комплексная работа: соответствующим производствам предоставляются бюджетные субсидии и налоговые льготы, реализуется Национальная программа развития экспорта Республики Беларусь на 2011–2015 годы.

В то же время объемы импорта стабильно превосходят внешне-торговую реализацию отечественных товаров, что ведет к проблемам с платежным балансом и увеличивает расходы на обслуживание внешних займов. Одним из подходов к решению этой проблемы является реализуемая в настоящее время в Беларуси политика импортозамещения, предполагающая снижение объемов импорта в республику за счет организации отечественных производств соответствующего профиля.

До 2011 г. основным нормативным правовым актом, регламентирующим проведение политики импортозамещения в стране, являлось постановление Совета Министров Республики Беларусь от 24 марта 2006 г. № 402 «О Государственной программе импортозамещения на 2006–2010 годы» (далее — Программа). Реализация Программы дополнялась соответствующими отраслевыми и региональными программами, государственными целевыми и научно-техническими программами, проекты которых имели импортозамещающую направленность, работой Комиссии по повышению конкурентоспособности экономики, Комплексом мероприятий по снижению на 10 % импортной составляющей в выпускаемой продукции, а также отдельными импортозамещающими проектами.

Вместе с тем импортозамещающий эффект, с позиции удовлетворения спроса, будет иметь практически любое производство новой отечественной продукции, востребованной на внутреннем рынке, также импортозамещающий эффект будет иметь увеличе-

ние спроса на отечественные товары и снижение его на импортные, что может происходить в том числе под воздействием конъюнктурных факторов, не имеющих непосредственного отношения к политике импортозамещения. Однако в Программе были формализованы основные подходы, применяемые для обеспечения импортозамещающего эффекта во внешней торговле. В ней зафиксирована ключевая цель белорусской политики импортозамещения — снижение зависимости национальной экономики от импорта товаров и услуг, сформирован круг задач, решение которых будет способствовать ее достижению, указаны основные перспективные направления импортозамещения в поотраслевой дифференциации.

Мероприятия в рамках политики импортозамещения можно разделить на макроэкономические, реализуемые государством и влияющие на всех участников импортозамещающих процессов, и микроэкономические, реализуемые в рамках отдельных предприятий, либо для отдельных товаров. Основные подходы реализации данных мероприятий:

- применение мер общеэкономического характера: налогово-бюджетное регулирование, денежно-кредитное регулирование, использование тарифных и нетарифных барьеров для защиты отечественного производителя и т. д.;
- реализация отдельных проектов по импортозамещению, с предоставлением ссуд и займов из государственного бюджета, гарантий Правительства Республики Беларусь, льгот резидентам СЭЗ, производящим импортозамещающую продукцию, льготного кредитования, привлечения средств инвестиционных фондов и др.

Следует отметить, что порядок и критерии применения мер общеэкономического характера в рамках политики импортозамещения не регламентированы в нормативных правовых документах, в том числе в Программе, напротив, условия включения проектов в список импортозамещающих и процесс их финансирования детализированы достаточно подробно. Соответствующие требования к импортозамещающим проектам имеются в региональных и отраслевых программах импортозамещения.

В настоящее время в Республике Беларусь реализуется Схема работ по замещению импортируемых в страну товаров (далее — Схема работ), состоящая из четырех разделов:

- первый посвящен товарам, аналоги которых производятся в Республике Беларусь, но не в достаточном количестве, либо потребительские свойства которых значительно уступают импортным;
- второй — товарам, производство которых планируется или осваивается в рамках выполнения Государственной, отраслевых и региональных программ импортозамещения;

- третий — товарам, не производимым в Беларуси, поскольку их импортозамещение экономически нецелесообразно, либо невозможно в силу объективных причин;
- четвертый — меры по снижению импортной составляющей в отечественной продукции.

По каждому из разделов Схемы работ определены соответствующие критерии оценки эффективности осуществляемых работ:

- раздел 1: сокращение отрицательного сальдо внешней торговли в целом по республике по закрепленным товарным позициям;
- раздел 2: обеспечение стоимостного роста объемов производства импортозамещающей продукции;
- раздел 3: количество товарных позиций, по которым принято решение об освоении производства;
- раздел 4: снижение импортной составляющей в выпускаемой продукции.

Одним из подходов к ограничению спроса на импорт и снижению импортной составляющей в выпускаемой белорусской продукции является доведение целевых показателей до организаций ведомственной подчиненности. Однако одним из результатов, такого регулирования является «скрытый импорт» государственных структур: предприятия, подчиненные республиканским органам государственного управления, приобретают импортные товары на внутреннем рынке. Оперативно отслеживать такие действия довольно проблематично, вследствие того, что непосредственный расчет импортоемкости продукции часто бывает затруднен, поскольку полного учета товаров по признаку импорта не ведется.

Для развития импортозамещающих производств и привлечения инвестиций в эту сферу белорусским налоговым законодательством установлены налоговые льготы для резидентов СЭЗ. В частности:

- предусмотрено снижение до 10 % налога на добавленную стоимость на оборот с реализуемых в Беларуси товаров, которые произведены на территории СЭЗ и включены в список импортозамещающих товаров;
- ставка налога на прибыль уменьшена на 50 % и не может быть более чем 12 %.

Признавая соответствие механизмов привлечения национального промышленного потенциала в рамках политики импортозамещения для решения проблемы оптимизации белорусского импорта, следует отметить, что, несмотря на целый ряд позитивных результатов, связанных с реализацией импортозамещающих мероприя-

тий, сохраняется высокая зависимость национальной экономики от импорта, сальдо торгового баланса остается отрицательным, увеличивается внешняя задолженность. Все это свидетельствует о необходимости адаптации механизмов реализации данной экономической стратегии.

Е. В. Черноокая

БрГТУ, ст. преподаватель

УПРАВЛЕНИЕ КАЧЕСТВОМ ИСПОЛЬЗУЕМЫХ ЭКОНОМИЧЕСКИХ РЕСУРСОВ В УСЛОВИЯХ ГЛОБАЛИЗАЦИИ

В условиях международной экономической интеграции, развития транснациональных корпораций, влияния глобализации предприятиям открываются более широкие возможности, в том числе в выборе экономических ресурсов, вовлекаемых в хозяйственный оборот. По нашему мнению, одно из наиболее удачных определений понятия ресурса предложено российским экономистом А. С. Тонких: «Ресурсом (ресурсами) следует считать все, что влияет на возможности экономического выбора или обуславливает такие возможности, порождает их»*. Данное определение универсально и может быть конкретизировано для различных экономических дисциплин и целей исследований.

В процессе деятельности каждое предприятие использует сочетание некоторых видов ресурсов в заданных пропорциях, которые определяются отраслевой принадлежностью, размером предприятия и прочими факторами. Одним из важнейших факторов, влияющих на выбор экономического ресурса, является его качество.

Предлагаем выделить следующие уровни требований, предъявляемые к экономическим ресурсам, которые определяют их качество:

1. Базовое требование предъявляется на уровне менеджмента и уровне собственника. Оно заключается в способности ресурса приносить экономическую выгоду при его использовании в хозяйственной деятельности предприятия. Это является обязательным для вовлечения ресурса в оборот. На каждом этапе экономического развития в хозяйственный оборот вовлекается все больше ресурсов, которые ранее не использовались, так как их экономическая выгода не осознавалась.

* *Тонких, А.С.* Финансовые аспекты управления корпоративными ресурсами : монография / А.С. Тонких. – Екатеринбург; Ижевск, 2005, – 94 с.

2. Требования, предъявляемые к ответственному бизнесу:

- способность оказывать благоприятное влияние на окружающую среду в процессе использования ресурса или в результате потребления продукта, созданного с помощью этого ресурса;
- способность оказывать благоприятное влияние на общество в процессе использования ресурса или в результате потребления продукта, созданного с помощью этого ресурса. Следует отметить сложность определения положительного или отрицательного влияния использования ресурса на общество. Общество состоит из отдельных социальных групп с различными целевыми установками и интересами. Возникающая противоречивость интересов различных групп приводит к тому, что влияние одного и того же ресурса может быть позитивным для одной группы и негативным для другой (например, для производителей и потребителей). При разрешении указанных противоречий на уровне отдельного государства, отрасли необходимо ориентироваться на конечных потребителей.

3. Требования, предъявляемые мировым хозяйством, соответствуют глобальному уровню внешних условий. К ним относится способность ресурса или продукта, создаваемого при его использовании, производить глобальные структурные сдвиги в экономике.

Предложенные уровни требований должны быть учтены при разработке системы ресурсного обеспечения как на микроуровне, так и на уровне государственного управления. Они характеризуют влияние качества используемых ресурсов не только на конечного потребителя продукции, но и на общество в целом.

Е. М. Шелер

БГЭУ, канд. экон. наук, доцент

ИСПОЛЬЗОВАНИЕ ИНСТРУМЕНТОВ РЫНКА ЦЕННЫХ БУМАГ ДЛЯ ПРИВЛЕЧЕНИЯ ИНВЕСТИЦИЙ В ЭКОНОМИКУ РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ

В современных условиях сокращения источников финансирования субъектов хозяйствования большое значение в мобилизации ими инвестиционных ресурсов приобретают инструменты рынка ценных бумаг. Это обуславливает необходимость активной и целенаправленной политики государства в развитии фондового рынка.

В нашей стране принята «Программа развития рынка корпоративных ценных бумаг Республики Беларусь на 2008–2010 годы».

В рамках ее реализации поэтапно снимались ограничения на отчуждение акций открытых акционерных обществ, отменено особое право государства на участие в управлении хозяйственными обществами («золотая акция»), изменен порядок налогообложения доходов от операций с акциями и облигациями юридических лиц, отнесения расходов эмитентов по выпуску и обслуживанию облигационных займов и т. д. Проведение мероприятий, предусмотренных Программой, активизировало рынок корпоративных ценных бумаг, что выразилось в увеличении общей стоимости акций в обращении, возрастании суммарного объема торгов акциями и облигациями на биржевом рынке.

Следующим важным документом явилось принятие программы развития рынка ценных бумаг на 2011–2015 гг. Программа предусматривает создание условий для повышения уровня ликвидности, прозрачности, надежности и эффективности рынка ценных бумаг как составной части финансового рынка Республики Беларусь. Документ предполагает сбалансированное развитие рынков государственных и корпоративных ценных бумаг, проведение государственной политики, направленной на улучшение условий ведения бизнеса, либерализацию совершения операций на рынке ценных бумаг, повышение уровня защиты прав и законных интересов инвесторов, в том числе иностранных, снижение рисков на фондовом рынке. В соответствии с программой будут утверждены трехлетние планы приватизации объектов, находящихся в государственной собственности, организованы и проведены аукционы и конкурсы по продаже принадлежащих Республике Беларусь акций открытых акционерных обществ. В целом реализация программы предполагает повышение роли рынка ценных бумаг в эффективном распределении финансовых ресурсов, их аккумуляции для решения приоритетных экономических задач, повышении инвестиционной активности хозяйствующих субъектов и граждан.

Вместе с тем в использовании ценных бумаг для привлечения инвестиционных ресурсов имеются проблемы, решение которых позволит увеличить мобилизацию средств в реальный сектор экономики, снизить нагрузку на бюджет путем сокращения различных форм финансовой поддержки организаций, увеличить поступления в бюджет за счет налога на доходы от операций с ценными бумагами.

1. В целях оптимизации доли государства в акционерном капитале, повышения эффективности управления акциями, находящимися в собственности Республики Беларусь и ее административно-территориальных единиц, необходимо разработать новую концепцию управления государственным имуществом и переходить

от проведения разовых сделок по реализации пакетов акций, принадлежащих государству, к сделкам в рамках новой концепции.

2. Для увеличения объемов привлечения средств мелкими и средними организациями путем выпуска биржевых облигаций целесообразно пересмотреть установленные достаточно высокие требования к стоимости чистых активов в размере 100 тысяч базовых величин и к безубыточной деятельности в течение двух лет, предшествующих принятию решения об их выпуске.

3. Необходимо ускорить работу по принятию законодательных актов, закрепляющих основы функционирования институтов коллективных инвесторов на рынке ценных бумаг, что позволит повысить эффективность посреднической деятельности и увеличить объемы привлечения ресурсов в экономику страны.

4. Развитие процессов приватизации и увеличение числа акций, находящихся в свободном обращении, позволит увеличить ликвидность данного сегмента рынка, создаст условия для определения справедливой цены на ценные бумаги акционерных обществ и реальной стоимости самих акционерных обществ.

5. Повышение инвестиционной культуры населения, уровня его жизни и доходов, а также дивидендной доходности акций, находящихся в собственности миноритарных держателей, позволит направить накопления населения на фондовый рынок.

6. Создание условий для функционирования банка-андеррайтера позволит реализовывать на рынке корпоративные облигации в более короткие сроки, гарантировать их погашение и повысить ликвидность. В результате предприятия получают доступ к более дешевым заемным ресурсам по сравнению с банковскими кредитами. В настоящее время банки являются основными эмитентами корпоративных облигаций, а также заинтересованы в развитии традиционного банковского кредитования.

Возможно использование опыта других стран по созданию условий привлечения ресурсов через рынок ценных бумаг. В некоторых странах в целях обеспечения отбора хозяйственных обществ, представляющих интерес для инвесторов, разработаны критерии определения обществ, к которым применяются повышенные требования к раскрытию информации; в целях повышения интереса инвесторов к участию в деятельности фондовой биржи изменен ее статус, расширен перечень лиц, имеющих право доступа к акционерному капиталу биржи.

ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ РЦБ В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ В УСЛОВИЯХ ПРЕОДОЛЕНИЯ ПОСЛЕДСТВИЙ ФИНАНСОВО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО КРИЗИСА

Появлением рынка ценных бумаг в Беларуси следует считать 1992 год, когда был принят Закон Республики Беларусь «О ценных бумагах и фондовых биржах», а первый выпуск государственных ценных бумаг состоялся 16 февраля 1994 г. Первым инструментом рынка государственных ценных бумаг были государственные краткосрочные облигации (ГКО), занимающие до сих пор доминирующее положение, в силу экономической несостоятельности многих предприятий [1].

За период 2011 г. белорусская финансовая система ощутила воздействие мощных инфляционных процессов, которые являются для белорусской экономики циклическими и особенно болезненными. Всплеск инфляции всегда достигает рекордных отметок. За 2011 г. уровень инфляции по данным Национального банка Республики Беларусь составил 108 %. В условиях перехода страны к рыночной экономике, в стремлении к созданию мощного стабильного государства темпы роста инфляции должны быть снижены. Одним из способов решить данную проблему является развитие рынка ценных бумаг, который на данном этапе находится на низком уровне.

Ценные бумаги выпускаются с целью мобилизации и более рационального использования временно свободных финансовых ресурсов предприятий, банков, коммерческих структур, кооперативов и сбережений населения для создания новых или расширения и технического перевооружения действующих производств. Кроме того, благодаря выпуску некоторых видов ценных бумаг осуществляется колоссальная экономия денег в обращении.

Рынок ценных бумаг выступает в качестве одной из составляющих открытого рынка, призванных обеспечить стабильность процентных ставок на денежном рынке. Политика открытого рынка заключается в продаже и покупке Национальным банком на свободном рынке государственных и корпоративных ценных бумаг. Это приводит к уменьшению или увеличению свободных средств, используемых банками для выдачи кредитов [2].

Рассмотрим положительные стороны развития рынка на примере акций. Инвестиционные возможности акций связаны с тем,

что они могут обращаться на биржевом или внебиржевом рынке и приносить доход не только в форме дивидендов, но и за счет изменения стоимости в разные периоды времени. Колебания стоимости могут быть весьма существенными и значительно превосходить размер дивидендов. Преимущества рынка акций заключаются не только в том, что он участвует в увеличении совокупных сбережений и инвестиций. Реальный вклад рынка ценных бумаг в развитие экономики — это улучшение способов мобилизации сбережений и распределения ресурсов через предоставление альтернативного набора финансовых инструментов, а именно ценных бумаг.

Вторым важным фактором является значимость акции как своеобразной страховки от инфляции, так как от инфляции застраховано лишь то, что будет дорожать одновременно с ростом инфляции [3]. Для сравнения: инфляция в еврозоне за 2011 г. составила 2,7 % против 108 % в Республики Беларусь [4]. По этим данным можно судить о уровне развитости рынка ценных бумаг.

Изучению рынка ценных бумаг отводится огромное место в странах с рыночной экономикой, где экономические субъекты в зависимости от складывающихся условий четко определяют для себя, в какой форме хранить им финансовые активы, куда их лучше вложить, чтобы получить максимальную выгоду от своих действий. Постепенно этот интерес начинает распространяться на страны с переходной экономикой, где наблюдается увеличение влияния инвестиций на уровень развития экономики.

Формирование фондового рынка — неотъемлемый элемент системных реформ в переходной экономике, где он реализуется как способ реализации интересов государства в области бюджетной и монетарной политики.

Список использованных источников

1. *Кравцова, Г.И.* Деньги, кредит, банки : учеб. пособие / Г.И. Кравцова, Г.С. Кузьменко. — Минск : БГЭУ, 2003. — 527 с.
2. *Басов, А.И.* Рынок ценных бумаг : учеб. пособие / А.И. Басов. — М., 2006. — 448 с.
3. *Бабич, А.М.* Финансы, денежное обращение и кредит : учеб. пособие / А.М. Бабич, Л.Н. Павлова. — М., 2000. — 687 с.
4. Национальный Банк Республики Беларусь [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <http://www.nbrb.by/>
5. *Балабанов, И.Т.* Деньги и финансовые институты : учеб. пособие / И.Т. Балабанов. — М., 2000. — 543 с.

КРУГЛЫЙ СТОЛ

С. Г. Голубев

*Администрация Президента Республики Беларусь,
д-р экон. наук, профессор*

А. А. Пилютик

Институт экономики НАН Беларуси

С. Е. Витун, С. И. Пупликов

ГрГУ им. Я. Купалы, канд. экон. наук, доценты

О ВАЛЮТНО-ФИНАНСОВЫХ АСПЕКТАХ РАБОТЫ НАЦИОНАЛЬНЫХ ОРГАНОВ ВАЛЮТНОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ И КОНТРОЛЯ ПО ВСТУПЛЕНИЮ РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ В ВТО

При проведении подготовительных мероприятий по вступлению Республики Беларусь в ВТО в сфере мировых валютно-финансовых отношений необходимо учитывать следующее.

В течение 2008–2011 гг. при решении проблем в мировой валютно-финансовой сфере доминировали подходы, в которых ставка делалась на дальнейшую экспансию фиктивного капитала, что вытекает из нижеследующего.

США. В январе 2012 г. в США достигнут верхний уровень* госдолга, установленный летом 2011 г. законом в США в сумме 15,194 трлн долл. США. В конце декабря 2011 г. министр финансов Тимоти Гайтнер предупредил законодателей, что сможет, прибегая к разным бухгалтерским уловкам, замедлить наступление дефолта по долговым обязательствам США. «Дефолт приведет к катастрофическим последствиям в экономике», — подчеркнул он.

Республиканцы в Палате представителей Конгресса США отказались 18 января 2012 г. одобрить законопроект о повышении верхнего предела государственного долга страны на 1,2 трлн долл. США, однако у Президента Барака Обамы остается право вето, что может служить дополнительной гарантией вступления решения в силу (рис. 1).

*Потолок госдолга впервые установлен в 1917 г., тогда он составлял 11,5 млрд долл. США. При этом конгресс должен был утверждать каждое размещение долговых обязательств. С марта 1962 г. потолок госдолга повышали 74 раза, в том числе десять раз – с 2001 г.

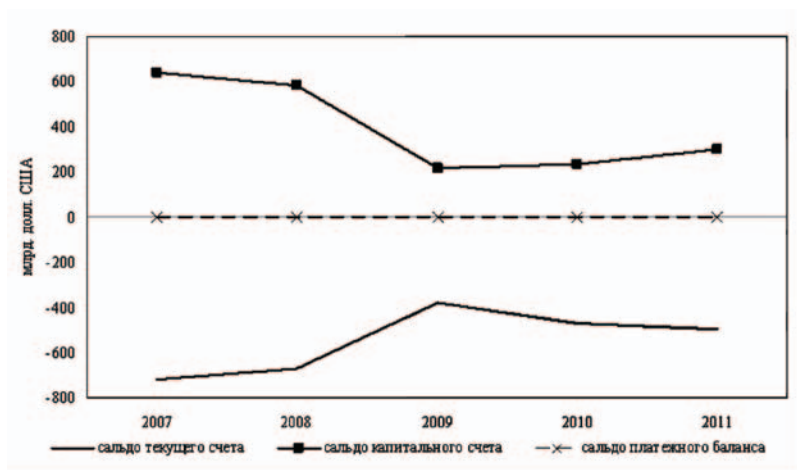


Рис. 1. Отдельные показатели состояния платежного баланса США (2011 г.— по экспертным оценкам) [1–3]

Повышение верхнего предела уровня государственного долга США на 1,24 трлн долл. США позволит им финансировать дополнительные расходы за счет привлечения внешних источников финансирования с применением финансовых инструментов (дериватов).

В случае неодобрения повышения верхнего предела уровня государственного долга правительство США вынуждено будет осуществлять:

- «бухгалтерские уловки» для регулирования отрицательного сальдо текущего счета платежного баланса;
- необеспеченную кредитную эмиссию, в результате которой будет девальвирован курс американской валюты.

Ирландия. Совокупный внешний долг Ирландии на 01.11.2011 г. составлял 112,6 % от ВВП [3]. Ирландия выполняет план стабилизации экономики, одобренный ЕС и МВФ при предоставлении ей кредитной поддержки на сумму до 85 млрд евро. Предполагается, что 35 млрд евро будет направлено на спасение банковской системы: 10 млрд евро пойдет на немедленные меры рекапитализации ирландских банков, 25 млрд евро станут резервными средствами. 50 млрд евро будет выделено на финансовые нужды бюджета. 17 млрд евро из общей суммы поддержки Ирландия внесет самостоятельно.

Взамен получения поддержки от ЕС и МВФ Ирландия обязалась провести ряд мероприятий, необходимых для улучшения финансового и экономического состояния страны. В бюджете Ирландии

дии на 2011 г. заложены сокращение расходов на 4,5 млрд евро и дополнительные поступления в размере 1,5 млрд евро за счет повышения налогов.

Также Ирландия разместила государственные облигации со сроком погашения в 2014 и 2020 гг. на общую сумму 1,5 млрд евро. Спрос на 4-летние государственные долговые обязательства превысил предложение в 5,4 раза против 3,1 раза в мае, на 10-летние — в 2,4 раза. Отметим, что США планируют оказать помощь Ирландии на пути к ее финансовому оздоровлению при условии выполнения антикризисных обязательств. В целях выполнения этих обязательств в конце 2011 г. принято решение о передаче под контроль ирландского AlliedIrishBanks (AIB) (рис. 2).

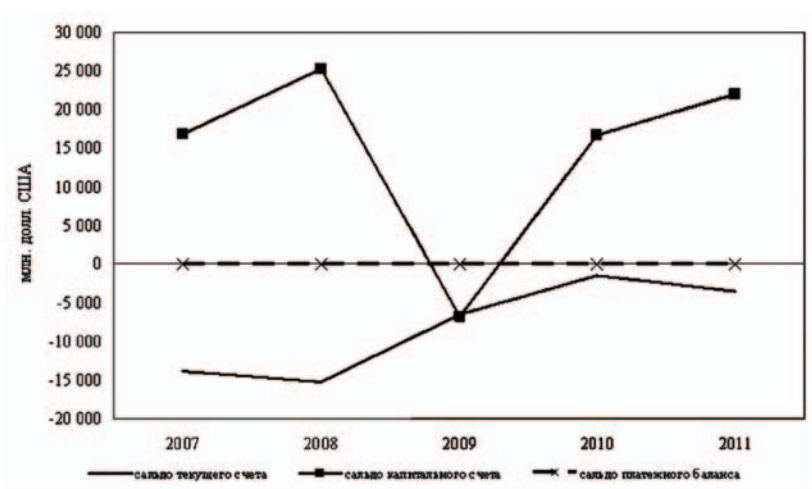


Рис. 2. Отдельные показатели состояния платежного баланса Ирландии (2011 г. — по экспертным оценкам) [3–4]

Финляндия. В 2010 г. Финляндия сравнительно быстро вышла из кризиса. Большую роль в этом сыграли меры Правительства по преодолению негативных последствий глобально-экономического спада, которые были направлены на стимулирование внутреннего платежного спроса (предупреждение неконтролируемого роста безработицы, активизация деятельности предприятий и фирм на внутренних и внешних рынках, обеспечение роста внутреннего потребления, поддержка системы образования и переподготовки кадров, в том числе за счет создания дополнительных мест в профессиональных учебных заведениях, стимулирования научно-исследовательской деятельности и др.). Реализуемые антикризисные меры постоянно дополнялись и расширялись в за-

висимости от ситуации в экономике. Общая сумма государственных расходов на антикризисные меры составила около 1,8 % от ВВП страны (3,0 млрд евро) в 2009 г., 1,6 % — в 2010 г. (2,8 млрд евро) и по экспертным оценкам в 2011 г.— около 3,5 млрд евро (рис. 3).

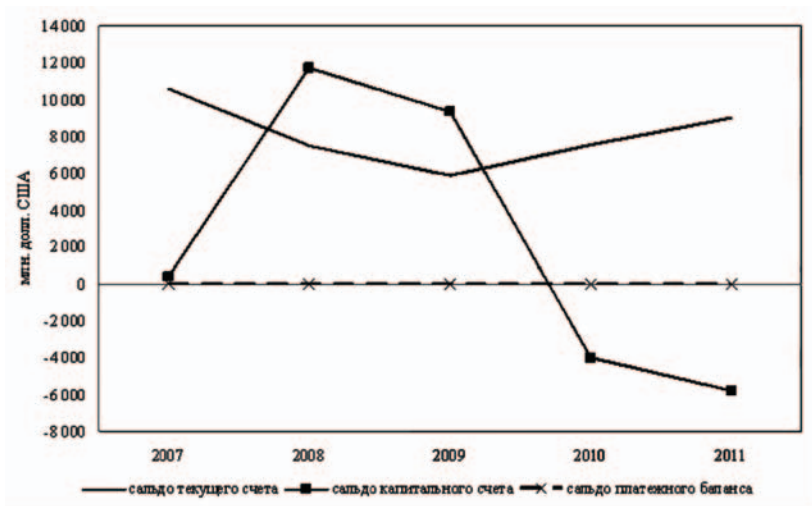


Рис. 3. Отдельные показатели состояния платежного баланса Финляндии (2011 г.— по экспертным оценкам) [3–4]

Греция. Экономика Греции переживает длительную рецессию. Совокупная внешняя задолженность на ноябрь 2011 г. составляет 165,1 % от ВВП [3]. Греция получает внешние кредиты от ЕС и МВФ.

В рамках антикризисных мер, Греция создаст «профессионально и независимо управляемое» приватизационное агентство для продажи активов в рамках нового плана приватизации на сумму до 50 млрд евро до 2015 г. В планах также продажа Почтового сберегательного банка, а также доли в Организации связи Греции и Национальной энергетической корпорации. Правительство намерено создать фонд активов, продажа которых принесет до 50 млрд евро к 2015 г. Большую часть из них составят объекты недвижимости.

По экспертным оценкам в ближайшие два года в Греции прогнозируется реструктуризация внешней задолженности. Дополнительно финансирование со стороны ЕС и МВФ в течение 2011–2012 гг.— 60 млрд евро.

В середине G20 предусмотрено списание 50 % госдолга Греции в сумме 100 млрд евро, что должно обеспечить сокращение госдол-

га со 160 % до 120 % от ВВП. Вместе с тем в январе 2012 г. операционный механизм списания греческих долгов столкнулся со следующими проблемами.

26 января 2012 г. стало известно, что европейские коммерческие банки и хедж-фонды не видят оснований для запланированного ранее списания 50 % своих длинных открытых позиций с базовым активом в виде греческих долговых бумаг.

Держатели бумаг (инвесторы) требуют равных условий реструктуризации наряду с центральными банками и МВФ. Кроме того, инвесторы хотят иметь все основания для выплат по страховке от дефолта (CDS — creditdefaultSWAPS), которую они покупали при инвестициях в греческие долговые обязательства (в условиях снижения кредитного рейтинга Греции сумма выплат инвесторам по CDS может составить от 50 до 100 млрд евро) (рис. 4).

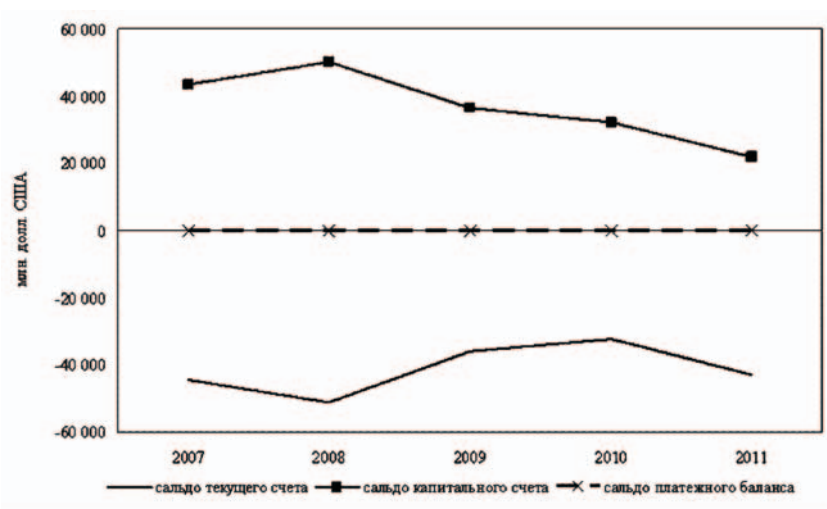


Рис. 4. Отдельные показатели состояния платежного баланса Греции (2011 г.— по экспертным оценкам) [3–4]

Вышеизложенное позволяет констатировать, что проблемы международных валютно-финансовых отношений окончательно не решены.

Список использованных источников

1. U.S. Census Bureau [Electronic resource]. — Mode of access: <http://www.census.gov>. — Date of access: 30.12.2011.
2. U.S. Department of the Treasury [Electronic resource]. — Mode of access: <http://www.treasury.gov/Pages/default.aspx>. — Date of access: 30.12.2011.

3. The Organisation for Economic Co-operation and Development (OECD) [Electronic resource]. — Mode of access: http://www.oecd.org/home/0,2987,en_2649_201185_1_1_1_1_1,00.html. — Date of access: 30.12.2011.
4. European Commission eurostat [Electronic resource]. — Mode of access: <http://epp.eurostat.ec.europa.eu/portal/page/portal/eurostat/home>. — Date of access: 30.12.2011.

А. А. Дичковский

*Международный университет «МИТСО»,
канд. экон. наук, профессор*

АДАПТАЦИЯ РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ В ЕДИНОМ ЭКОНОМИЧЕСКОМ ПРОСТРАНСТВЕ

Одной из форм региональной интеграции является Таможенный союз. Наиболее динамичные государства ЕврАзЭС — Россия, Беларусь и Казахстан создали такой союз. Отправной точкой таможенной интеграции принято считать 1996 год, когда Россия, Беларусь, Казахстан и Киргизия подписали Договор об учреждении новой региональной организации, получившей название **Таможенный союз**. В 1999 г. к ним присоединился Таджикистан. Однако институциональная система союза, в которой главенствовал консенсус и отсутствовал наднациональный уровень управления, показала недостаточную пригодность для продвижения к искомой цели — Таможенному союзу. В 2007 г. на заседании Межгосударственного совета ЕврАзЭС было принято решение завершить формирование Таможенного союза в составе тройки лидеров — России, Беларуси и Казахстана к концу 2010 г.

В 2010 г. был дан старт третьему этапу формирования Таможенного союза в составе трех государств — Беларуси, Казахстана и России [2]. 1 июля 2011 г. на внутренних границах трех стран был снят контроль за передвижением товаров, что завершило формирование полноценной единой таможенной территории, а с 1 января 2012 г. начался практический этап создания единого экономического пространства [ЕЭП] [5].

ЕЭП обеспечит свободу движения товаров, услуг, капиталов и трудовых ресурсов (на пространстве ЕЭП), что в перспективе открывает возможности проведения согласованной (более тесной координации) экономической и валютной политики, создания полноценного экономического союза.

В соответствии с декларацией ЕЭП основывается на принципах соблюдения общепризнанных норм международного права,

включая уважение суверенитета и равенство государств, утверждение основополагающих прав и свобод человека, правового государства и рыночной экономики.

Интерес Беларуси, как и других участников Таможенного союза, заключается в том, что промышленный потенциал трех стран составляет 600 млрд долл. США, совокупные размеры только нефти — 90 млрд баррелей, и они становятся ключевыми игроками на рынке энергоресурсов. Общий объем сельского хозяйства — 112 млрд долл. США, 12 % мирового производства пшеницы и 17 % мирового экспорта этой продукции. Совокупный ВВП трех стран равен 2 трлн долл. США, товарооборот — 900 млрд долл. США, а общий потребительский рынок — более 165 млн чел. [4].

По расчетам экспертов Таможенный союз позволит своим странам к 2015 г. получить прирост ВВП свыше 15 %. Общий эффект от Таможенного союза должен составить для России 400 млрд долл., для Беларуси и Казахстана — более 16 млрд долл., или 14 % белорусского ВВП [1]. Это без учета того, что в перспективе к тройственному союзу могут присоединиться другие страны постсоветского пространства.

Соглашение о Таможенном союзе вступило в правовую силу в конце 2009 г. Однако вскоре выявился ряд трудностей и некоторых разногласий. Так, белорусскую сторону не устраивали главным образом вывозные пошлины на российскую нефть. За единое экономическое пространство, как отметил Президент Республики Беларусь А. Г. Лукашенко, каждой стороне пришлось чем-то пожертвовать, уступить партнерам, но если посмотреть на баланс интересов в целом, то проигравших здесь нет [3]. Поэтому абсолютизировать первые нестыковки участников интеграционного процесса было бы опрометчиво и неправильно.

Интеграция Беларуси в Таможенном союзе отражает не только здравый смысл и национальные интересы страны, но и прямую заботу о белорусском производителе, который нуждается в емких, знакомых и гарантированных рынках сбыта, предоставляемых Россией и Казахстаном.

Ожидание от участия в Таможенном союзе начинают оправдываться. Так, увеличились объемы торговли между его участниками. Объем внешней торговли товарами и услугами Республики Беларусь за январь–ноябрь 2011 г. увеличился на 44 % к соответствующему периоду 2010 г. и составил 85,4 млрд долл. Особенно важным явился рост экспорта на 57,9 % за этот же период, что положительно сказалось на сальдо внешней торговли [6]. Упразднены тарифные и нетарифные барьеры во взаимной торговле, отменены все виды контроля на внутренних границах. Обеспечивается

защита белорусских, казахстанских и российских товаров от недобросовестной конкуренции со стороны третьих стран. В прошлое уходят молочные, сахарные, газовые и прочие торговые войны [3].

Вместе с тем в рамках Таможенного союза наблюдается низкий уровень экономического сотрудничества географически удаленных друг от друга Беларуси и Казахстана, на долю которого в январе–ноябре 2011 г. пришлось лишь 0,3 % белорусской торговли товарами. В свою очередь удельный вес Беларуси в торговле Казахстана составляет 1,6 % [6].

Среди потенциальных трудностей, осложняющих создание и функционирование Таможенного союза трех государств, следует выделить главное — у государств-членов не сформированы в полной мере благоприятные экономические предпосылки для поступательного движения. Они не имеют близкой по структуре экономики, основанной на развитой обрабатывающей промышленности и способной открыть широкие возможности для международного разделения труда.

Преобладание сырья и продукции первого передела в структуре производства и взаимной торговли нередко превращает партнеров по Таможенному союзу в конкурентов в борьбе за одни и те же внешние рынки [1].

Отметим, что создание Таможенного союза может способствовать появлению некоторых уязвимых факторов для Беларуси. Открывается внутренний рынок для конкурентоспособных товаров России и Казахстана, неизбежны усложнение механизма принятия решений, снижение оперативности тарифной защиты отечественных товаропроизводителей, а также невозможность проведения самостоятельных переговоров по торговым режимам с третьими странами. По некоторым из этих позиций Беларусь принимает защитные меры. Так, применяется около 40 мер по ограничению доступа российских товаров на белорусский рынок, что вдвое больше, чем применяет в отношении российских товаров Европейский союз [1].

В то же время образование Таможенного союза трех государств обнадеживает Беларусь больше всего, поскольку он имеет национальный орган, способный принимать обязательные для выполнения решения всеми участниками. Для Беларуси глубокая, продуктивная интеграция с наиболее близкими соседями остается естественным путем развития [3]. Равенство партнеров, в том числе равенство условий хозяйствования с равным доступом к единой энергетической и транспортной системе, позволит создать надежную основу для созданного союза.

Строительство Таможенного союза и ЕЭП закладывают основы для формирования в перспективе **Евразийского экономического союза**. Он должен быть открытым для присоединения к нему других партнеров, прежде всего стран СНГ. Таким образом, создаваемый интеграционный проект должен выйти на качественно новый уровень, открыть широкие перспективы для экономического развития, создать дополнительные конкурентные преимущества.

Список использованных источников

1. Беларусь в интеграционных проектах : науч. изд. / А.К. Акулик [и др.]. — Минск : Беларус. навука, 2011.
2. Глазьев, С. По единым правилам. Главная цель — экономический рост / С. Глазьев // СБ. Беларусь сегодня. Прил. «Союз». — 2010. — 18 февр.
3. Лукашенко, А. О судьбах нашей интеграции / А. Лукашенко // Известия. — 2011. — 17 окт.
4. Назарбаев, Н. Евразийский союз: от идеи к истории будущего / Н. Назарбаев // Известия. — 2011. — 25 окт.
5. Путин, В. Новый интеграционный проект для Евразии — будущее, которое рождается сегодня / В. Путин // Известия. — 2011. — 3 окт.
6. Внешняя торговля Таможенного союза по странам [Электронный ресурс]. — Режим доступа: http://www.tsouz.ru/db/stat/eCU112011/Documents/COUNTRIES201111_1.pdf. — Дата доступа: 8.02.2012.

I. I. Kapelko

International University «MITSO», Sr. Lecturer

THE FEATURES OF BELARUSSIAN NATIONAL MARKET ADAPTATION TO THE GLOBALIZATION PROCESSES

The globalization processes in world economy include an intensification of international trade and capital moving through its various forms, dissemination of transnational companies' activities to all the new countries, progressing association of the national financial markets and further development of world economy financial sphere. The volume growth and world trade value and foreign investments, new financial possibilities of financing companies' activities lead to market expansion, promote more effective distribution of world industrial and financial resources that favors to world production

increase. Therefore globalization of the markets can be considered as the higher step of market economy promoting high level of production efficiency and the reference.

Because of insufficient working-out of issues, concerning features of the national market functioning in the conditions of globalization, this is rather than actual.

Globalization doesn't mean elimination of all national frameworks. The national economy turns to uniform components of the global industrial system. The various connections on the basis of the norms of international law are to be established and their value is increasing in comparison with national laws and norms. Nevertheless, there are tendencies of preservation of a national originality, distinction growth in the standards and the way of life. In general, the national state is urged to play an important role in upholding of the national interests in the conditions of globalization with counteraction to its negative displays. It plays an essential role for Belarus.

The special feature of last decades is globalization of the financial markets, the market capital in its monetary form. The necessary condition of financial markets globalization is liberalization of the capital movement in its basic forms, due to such technical mean as the system of global communications providing instant transfer of money resources. The process of financial globalization is supported by the most authoritative international financial institutions now (Group of the World bank, IMF, the WTO, etc.), which have financial, political and administrative resources serving interests of the leading economically developed countries and the large multinational corporations and having serious impact on the character of events occurring around the world.

The understanding of globalization processes in world is necessary for the further development of Belarus economy and its modernization. During the adaptation to the globalization processes, Belarus should pay attention to innovations and export. The necessary condition of the effective economic development is the existence of the state and non-state institutes which would stimulate world competitiveness of the national enterprises, regulate transfer of the foreign capital and adapt it to that processes. Such institutes are trade unions, associations of businessmen, bankers and insurers. The state investment policy plays an important role in the attraction of direct foreign investments. As it is known, the direct foreign investments provide an access to

high technologies and put the country into the global scientific space. Therefore, the attraction of the direct foreign investments in the sector of intellectual services has primary value. In 2011 the foreign investors invested into the real sector of 18,9 billion US dollars, including 13,2 billion US dollars. It more than in 2010 (5,6 billion US dollars) and in 17 times more, than volume in the five–years beginning period (in 2006 the volume of the direct foreign investments achieved 748,6 million US dollars), that shows the positive dynamics of the investment policy. In the structure of the direct foreign investments are wholesale trade and trade through agents (more than 40 %), transport and communication (more than 40 %), industry (more than 7 %), operations with real estate, rent and consume services (2,5 %), building (0,6 %), agriculture, hunting and a forestry (0,2 %), hotels and restaurants (0,1 %).

The economic policy and institutes should also promote the national producers in foreign markets. The mainstream is integration and integration of the main enterprises of the country into the multinational corporations. Now there are such large multinational corporations in the territory of Belarus as Gazprom, Aksa Grup, Lukoil, the Savings Bank, Aviva, McDonald's, Munihre, Danon, VTB Bank, Transneft, etc. At the same time the Belarusian list of projects the with the largest world companies which haven't taken place, exceeds the list of successful partner initiatives. About ten holdings have begun, but have stopped their activity in Belarus — IBM, Ford Motor, Neste Oil, PepsiCo, MAN, Moeller-Maersk. The unfavorable business conditions is main reason of their leaving from the Belarus market. There are some optimistic ideas that the range of potential investors has geographically extended for last decade the circle. The Chinese, Indian, Turkish financial and industrial conglomerates are searching for actives in many countries of the world, including in Belarus. The Chinese companies ZTE and Huawei have shown interest to "Promsvaz' company". The Indian companies are taking part in modernization of the Belarus energetic system. One of the largest Indian holdings has an interest to the Minsk tractor factory.

Thus, the requirement for the analysis of functional and institutional features of national market development of the country is preferable. It is also essential to have the indication of the national and world markets importance in the world economy, studying the world experience which can become useful to perfection of the Belarus market to adopt it to the processes of globalization.

Litreture

1. The international economic relations: textbook / N.N. Liventsev; under the editorship of N.N. Liventseva. — 2 edition., the reslave. and ad. — M: TK Velbi, From-in the Prospectus, 2005. — 684 p.
2. *Nekrashevich, N.* Your country tomorrow: what transnational corporations can give to the Belarusian enterprises // Joint-Stock Company site «Gomel regional agency of economic development» [Electronic resource]. — Gomel, 2011. — Mode of access: <http://www.gomel-agency.org/news/11.07.2011/4530.html>. — Date of access: 22.02.2012.
3. The results of the investment policy // The site of the Belarusian Ministry the Economics [Electronic resource]. — Minsk, 2012. — Mode of access: <http://www.economy.gov.by/ru/invpolicy/invest-klimat/pezzultat.html>. — Date of access: 22.02.2012.

СОДЕРЖАНИЕ

ПРЕДИСЛОВИЕ	3
ПЛЕНАРНОЕ ЗАСЕДАНИЕ	5
Рыбак Т. Н. НАПРАВЛЕНИЯ РАЗВИТИЯ БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЕТА В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ	5
Павловская С. Н. ЕВРОПЕЙСКИЙ ВЕКТОР БЕЛОРУССКОЙ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКОЙ СТРАТЕГИИ	7
Королев Ю. Ю. ОПРЕДЕЛЕНИЕ ИНФЛЯЦИОННОЙ ПРИВЫЛИ В ГИПЕРИНФЛЯЦИОННОЙ СРЕДЕ	9
Секция 1. АКТУАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ ФИНАНСОВОЙ СИСТЕМЫ И ИХ ВЛИЯНИЕ НА РАЗВИТИЕ ОБЩЕСТВА	15
Абакумова Ю. Г., Бокова С. В. ПРЕДПОСЫЛКИ ПЕРЕХОДА К РЕЖИМУ ИНФЛЯЦИОННОГО ТАРГЕТИРОВАНИЯ	15
Боровская М. Е., Прокопович С. С. ОТДЕЛЬНЫЕ АСПЕКТЫ ОРГАНИЗАЦИИ БУХГАЛТЕРСКОГО УПРАВЛЕНЧЕСКОГО УЧЕТА В ЛЕСОХОЗЯЙСТВЕННЫХ ОРГАНИЗАЦИЯХ	18
Везубова Т. А. ПРОБЛЕМЫ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ СТРАХОВОГО РЫНКА В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ	21
Винокурова Т. П. АКТУАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ РАСЧЕТА НАЛОГОВОЙ НАГРУЗКИ СУБЪЕКТА ХОЗЯЙСТВОВАНИЯ ДЛЯ ОЦЕНКИ НАЛОГОВЫХ РИСКОВ	24
Данилов А. Д. СТИМУЛИРОВАНИЕ ИННОВАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В КОНТЕКСТЕ НАЛОГОВОГО КОДЕКСА УКРАИНЫ	27
Денисенко Д. Е. КАПИТАЛ КАК КОНКУРЕНТНОЕ ПРЕИМУЩЕСТВО ТОВАРОПРОИЗВОДИТЕЛЯ	29
Дворник А. В. ЗАРУБЕЖНЫЕ РЫНКИ СТРАХОВАНИЯ ИМУЩЕСТВА СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННЫХ ОРГАНИЗАЦИЙ .	30
Дмитриева К. О. ПРОБЛЕМЫ ИНТЕНСИФИКАЦИИ ФИНАНСИРОВАНИЯ ГОСУДАРСТВЕННЫХ ПРОГРАММ НА ОСНОВЕ ДИРЕКТИВНОГО КРЕДИТОВАНИЯ	33
Дорошкевич Н. М. ТРАНСФЕРТНОЕ ЦЕНООБРАЗОВАНИЕ В СОВРЕМЕННОЙ ЭКОНОМИКЕ	36

Дубина Е. Д. ТЕНДЕНЦИИ И НАПРАВЛЕНИЯ РАЗВИТИЯ МЕЖДУНАРОДНЫХ КОМПАНИЙ В БЕЛАРУСИ В УСЛОВИЯХ ГЛОБАЛИЗАЦИИ	39
Евсейчикова Н. Н. РОЛЬ ПОДОХОДНОГО НАЛОГА В УСИЛЕНИИ СОЦИАЛЬНОЙ ЗАЩИТЫ НАСЕЛЕНИЯ	42
Ермилова М. И. АНАЛИЗ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ ФОНДОВ ДРАГОЦЕННЫХ МЕТАЛЛОВ В РОССИИ И ЗА РУБЕЖОМ	45
Измайлович С. В., Евсюкова М. С. ВОСПРОИЗВОДСТВЕННЫЙ АСПЕКТ ДЕЙСТВУЮЩЕЙ АМОРТИЗАЦИОННОЙ ПОЛИТИКИ	48
Каморник А. И. НАЛОГООБЛОЖЕНИЕ КАК ИНСТРУМЕНТ СТИМУЛИРОВАНИЯ РОСТА КАПИТАЛИЗАЦИИ СТРАХОВЫХ ОРГАНИЗАЦИЙ РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ	51
Кисель Л. П. МИРОВОЙ ФИНАНСОВЫЙ КРИЗИС И ЕГО ВЛИЯНИЕ НА БАНКОВСКУЮ СИСТЕМУ РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ	53
Кобринский Г. Е. НАЛОГОВЫЕ РИСКИ В СИСТЕМЕ НАЛОГОВОГО ПЛАНИРОВАНИЯ	57
Ковалюк К. В. ИННОВАЦИИ ЭЛЕКТРОННЫХ ПЛАТЕЖЕЙ ...	60
Ковальчук И. В. ОСОБЕННОСТИ ПРОИЗВОДСТВЕННОГО ПРОЦЕССА В УСЛОВИЯХ ИНФОРМАЦИОННОГО ОБЩЕСТВА ...	62
Кожевина Е. Е. ТАМОЖЕННЫЙ СОЮЗ КАК ПРЕДПОСЫЛКА РАЗВИТИЯ ФАКТОРИНГА В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ	64
Кондратьева Т. Н., Тарасевич В. Л. СТРАХОВОЙ РЫНОК РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ В УСЛОВИЯХ ГЛОБАЛИЗАЦИИ ...	65
Кортаев С. Л. ПРОБЛЕМНЫЕ ВОПРОСЫ УЧЕТА И СОСТАВЛЕНИЯ ОТЧЕТНОСТИ В УСЛОВИЯХ ГИПЕРИНФЛЯЦИИ	68
Куницкий Д. В. ПОЛИТЭКОНОМИЧЕСКАЯ СУЩНОСТЬ КРИЗИСНОГО РАЗВИТИЯ ГЛОБАЛЬНОЙ ФИНАНСОВО- СОЦИАЛЬНОЙ СИСТЕМЫ	72
Лапина Т. Г. ВНЕШНИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ ДОЛГ: ДИНАМИКА И УПРАВЛЕНИЕ В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ И ДРУГИХ СТРАНАХ	75
Леванович Н. А. БАНКОВСКАЯ ПЛАСТИКОВАЯ КАРТОЧКА КАК СРЕДСТВО СОВЕРШЕНИЯ ПРЕСТУПЛЕНИЯ	79
Левкович Н. А. АКТУАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ ВЗИМАНИЯ НДС	81

Лукашевич И. Г. СТРАХОВАНИЕ КАК СТРАТЕГИЧЕСКОЕ НАПРАВЛЕНИЕ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ГОСУДАРСТВА	83
Маркусенко М. В. ИЗМЕНЕНИЕ РЕЖИМА ВАЛЮТНОГО КУРСА В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ: ПРОБЛЕМЫ И ИХ РЕШЕНИЕ	86
Масюк Т. В. СТРАТЕГИЯ УПРАВЛЕНИЯ ВНЕШНИМ ГОСУДАРСТВЕННЫМ ДОЛГОМ РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ ...	88
Махина Е. В. ПРОБЛЕМЫ РЕФОРМИРОВАНИЯ МЕЖБЮДЖЕТНЫХ ОТНОШЕНИЙ И ИХ РОЛЬ В ОЗДОРОВЛЕНИИ СИСТЕМЫ ГОСУДАРСТВЕННЫХ ФИНАНСОВ	91
Махина С. А. СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ МЕХАНИЗМА ПЛАНИРОВАНИЯ И ФИНАНСИРОВАНИЯ РАСХОДОВ НА ЗДРАВООХРАНЕНИЕ	94
Назарова С. Ф. НАЛОГОВАЯ СИСТЕМА РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ И ЕЕ ВЛИЯНИЕ НА РАЗВИТИЕ ЭКОНОМИКИ СТРАНЫ	96
Неделькин А. Н., Королева С. Е. ОСНОВНЫЕ ПРОИЗВОДСТВЕННЫЕ ФОНДЫ: ВОСПРОИЗВОДСТВО	99
Неделькин А. Н., Королева С. Е. ПРЕДПРИЯТИЕ МАШИНОСТРОЕНИЯ: ПЛАНИРОВАНИЕ ИННОВАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ	102
Новиков В. А., Шипулина Л. Г. РЕЙТИНГ ЭМЕРДЖЕНТ- НОСТИ КОЛЛЕКТИВНОЙ СИСТЕМЫ	105
Паентко Т. В. РОЛЬ ФИНАНСОВЫХ ПОСРЕДНИКОВ В РЕГУЛИРОВАНИИ ФИНАНСОВЫХ ПОТОКОВ	108
Приймачук И. В. ПРОБЛЕМЫ ФОРМИРОВАНИЯ ПОРТФЕЛЯ НЕОСЯЗАЕМЫХ АКТИВОВ ПРЕДПРИЯТИЯ В УСЛОВИИ КОНКУРЕНЦИИ	111
Рабыко И. Н. ВЛИЯНИЕ ГЛОБАЛИЗАЦИИ НА КРЕДИТНУЮ СИСТЕМУ РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ	114
Раевнева О., Южанкова К. ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ НАЛОГА НА ДОБАВЛЕННУЮ СТОИМОСТЬ В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ ЗА 1992–2011 гг.	115
Сазановец О. С. ИЗ ОПЫТА КРЕДИТОВАНИЯ КОММЕРЧЕСКИМ БАНКОМ ЭКОНОМИКИ СТРАНЫ	118
Сазанович Н. А. АКТУАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ ФИНАНСОВОЙ СИСТЕМЫ РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ И ПУТИ ИХ РЕШЕНИЯ	120

Сакович В. В. ПРИМЕНЯЕМЫЕ В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ ЛЬГОТЫ ПО НДС В АСПЕКТЕ ИХ СОЦИАЛЬНО- ЭКОНОМИЧЕСКОГО ЗНАЧЕНИЯ	124
Сачек Т. П. ПРОБЛЕМЫ ИСЧИСЛЕНИЯ КОСВЕННЫХ НАЛОГОВ В РАМКАХ ТАМОЖЕННОГО СОЮЗА	127
Силюк В. О. МЕЖДУНАРОДНЫЙ ОПЫТ РАЗВИТИЯ СПОРТИВНОГО БИЗНЕСА И ЕГО ИСПОЛЬЗОВАНИЕ В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ	129
Толстая Т. А. ПРИМЕНЕНИЕ РЕЙТИНГОВОЙ ОЦЕНКИ ПРИ ОПРЕДЕЛЕНИИ КРЕДИТОСПОСОБНОСТИ ПОТЕНЦИАЛЬНОГО КРЕДИТОПОЛУЧАТЕЛЯ — ФИЗИЧЕСКОГО ЛИЦА	131
Троцкая М. Н. ОПЕРАЦИИ БАНКОВ РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ С ПЛАСТИКОВЫМИ КАРТОЧКАМИ	134
Щуплова Н. С., Лысюк Р. С. СОВРЕМЕННЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ РАЗВИТИЯ БЕЗНАЛИЧНЫХ РАСЧЕТОВ	136
Ханкевич А. В. ВЛИЯНИЕ БАНКОВ НА БИРЖЕВУЮ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ В ПОЛЬШЕ	139
Шулейко О. Л. НАЛОГОВОЕ СТИМУЛИРОВАНИЕ ИННОВАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ	142
Юрковский Д. В. ОЦЕНКА ВАРИАНТОВ МОДЕРНИЗАЦИИ БЮДЖЕТНОЙ СИСТЕМЫ БЕЛАРУСИ НА СОВРЕМЕННОМ ЭТАПЕ	145
Якубенко Г. А. НАЛОГООБЛОЖЕНИЕ В СИСТЕМЕ РЕГУЛИРОВАНИЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ МАЛОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ	148
Янущик О. А. НАЛОГООБЛОЖЕНИЕ ПРИРОДОПОЛЬЗО- ВАНИЯ: ПРОБЛЕМЫ И ПУТИ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ	151
Секция 2. ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ НАЦИОНАЛЬНЫХ И МИРОВЫХ РЫНКОВ В УСЛОВИЯХ ГЛОБАЛИЗАЦИИ	155
Акулова В. Г. ОСНОВНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ РАЗВИТИЯ РЫНКОВ В УСЛОВИЯХ ГЛОБАЛИЗАЦИИ	155
Алексеева Т. С. МЕЖДУНАРОДНАЯ ТРУДОВАЯ МИГРАЦИЯ КАК ФАКТОР И СЛЕДСТВИЕ ГЛОБАЛИЗАЦИИ МИРОВОЙ ЭКОНОМИКИ	157
Базылева М. Н. ГЛОБАЛИЗАЦИЯ КАК ФАКТОР РАЗВИТИЯ ТРУДОВЫХ ОТНОШЕНИЙ	160

Банкевич К. Г. ИНВЕСТИЦИОННЫЙ КЛИМАТ И НАПРАВЛЕНИЯ ПО ПОВЫШЕНИЮ ЕГО ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТИ В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ	163
Блохина Д. В., Вильбик А. В. РАЗВИТИЕ ТУРИЗМА В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ	166
Буясов А. В., Задружная И. В. ИСПОЛЬЗОВАНИЕ ЛЕСНЫХ РЕСУРСОВ И МЕЖДУНАРОДНОЕ СОТРУДНИЧЕСТВО РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ В СФЕРЕ БИОЭНЕРГЕТИКИ	169
Варонька И. А. ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ МИРОВОГО РЫНКА ЛОГИСТИЧЕСКОГО АУТСОРСИНГА	171
Васильева Т. И. НАВСТРЕЧУ «ЗЕЛеноЙ» ЭКОНОМИКЕ	174
Громов В. И. УПРАВЛЕНИЕ ИННОВАЦИЯМИ В УСЛОВИЯХ ГЛОБАЛИЗАЦИИ	177
Дадалко С. В., Гавроник М. С. СВОБОДНЫЕ ЭКОНОМИ- ЧЕСКИЕ ЗОНЫ В БЕЛАРУСИ КАК ФОРМА МЕЖДУНАРОДНОГО СОТРУДНИЧЕСТВА	178
Дадалко С. В., Поплавская Ю. Л. ЭКОНОМИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ИНВЕСТИЦИОННОГО СОТРУДНИЧЕСТВА БЕЛАРУСИ С ЗАРУБЕЖНЫМИ СТРАНАМИ	181
Дадалко С. В., Романова В. А. ПОВЫШЕНИЕ ЭФФЕКТИВ- НОСТИ ЭКСПОРТА УСЛУГ В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ	185
Догиль Л. Ф., Хорошун Н. В. К ВОПРОСУ ФОРМИРОВАНИЯ ИНТЕГРИРОВАННЫХ МАРКЕТИНГОВЫХ КОММУНИКАЦИЙ НА ПРЕДПРИЯТИЯХ ВИНОДЕЛЬЧЕСКОЙ ОТРАСЛИ РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ	188
Дорошко В. Н. КОНКУРЕНЦИЯ В ФОРМАТЕ CR (CORPORATIVE RESPONSIBILITY) И BCS (BUSINESS TO CONSUMER)	191
Дубина Е. Д. ТЕНДЕНЦИИ И НАПРАВЛЕНИЯ РАЗВИТИЯ МЕЖДУНАРОДНЫХ КОМПАНИЙ В БЕЛАРУСИ В УСЛОВИЯХ ГЛОБАЛИЗАЦИИ	193
Дубовик А. Ю. ПРОБЛЕМЫ ФИНАНСОВОЙ ГЛОБАЛИ- ЗАЦИИ В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ	196
Дурович А. П., Гришко Н. И. ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ МАРКЕТИНГА В УСЛОВИЯХ ГЛОБАЛИЗАЦИИ	200
Емельяненко И. И., Рябцева А. А. ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТЬ ИНДИИ ДЛЯ ТНК	202
Камоцкая Н. И. ЭНЕРГЕТИЧЕСКАЯ БЕЗОПАСНОСТЬ КАК ФАКТОР СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ РЕГИОНОВ	205

Карелина А. В. СОВРЕМЕННЫЕ ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ МЕЖДУНАРОДНОГО РЫНКА ИННОВАЦИЙ	210
Карпович А. Н. ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ В УСЛОВИЯХ ГЛОБАЛИЗАЦИИ	213
Каспарова Е. С. АНАЛИЗ КИТАЙСКОЙ МОДЕЛИ РЫНОЧНОЙ ЭКОНОМИКИ: ВОЗМОЖНОСТЬ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ОПЫТА В БЕЛАРУСИ	215
Клочуряк Н. А. НЕТАРИФНОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ В ЕС	217
Корзун Е. Д. ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ МИРОВОГО РЫНКА АУТСОРСИНГОВЫХ УСЛУГ В УСЛОВИЯХ ГЛОБАЛИЗАЦИИ	220
Король А. Г. ОСОБЕННОСТИ РЫНКА КАРТОФЕЛЯ РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ	223
Котковец Э. А. ВЛИЯНИЕ ЭКОНОМИЧЕСКИХ САНКЦИЙ НА МЕЖДУНАРОДНУЮ ТОРГОВЛЮ РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ.	225
Куль Т. Н. ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ СТРАХОВОГО РЫНКА ПОЛЬШИ	227
Макей М. А. ОСНОВНАЯ ТЕНДЕНЦИЯ РАЗВИТИЯ НАЦИОНАЛЬНОЙ ГРАЖДАНСКОЙ АВИАЦИИ РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ: ЛИЗИНГ АВИАЦИОННОЙ ТЕХНИКИ	229
Милашевич Е. А. ОСНОВНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКОГО СОТРУДНИЧЕСТВА РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ В РАМКАХ ЕЭП	232
Мартинovich Е. В., Шевченко Д. В. ДИСПРОПОРЦИИ УСЛОВИЙ ВЕДЕНИЯ БИЗНЕСА В РАМКАХ ЕЭП	235
Наумович О. А. РАЗВИТИЕ НАЦИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКИ В УСЛОВИЯХ ГЛОБАЛИЗАЦИИ	237
Павлова В. В. СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ НАЦИОНАЛЬНОГО РЫНКА АВТОТРАНСПОРТНЫХ УСЛУГ В УСЛОВИЯХ ГЛОБАЛИЗАЦИИ	240
Пархоменко Н. А. ПРЕИМУЩЕСТВА И ПРЕПЯТСТВИЯ РАЗВИТИЯ ЭЛЕКТРОННЫХ ПЛАТЕЖЕЙ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ	242
Пискунова Т. Г. ПРОДОВОЛЬСТВЕННАЯ БЕЗОПАСНОСТЬ — СТРАТЕГИЯ НАЦИОНАЛЬНОГО РЫНКА ПРОДОВОЛЬСТВИЯ	244
Проخورова Т. В. ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ НАЦИОНАЛЬНОГО РЫНКА ПРОГРАММНЫХ ПРОДУКТОВ ФИНАНСОВО- ЭКОНОМИЧЕСКОГО НАЗНАЧЕНИЯ В УСЛОВИЯХ ГЛОБАЛИЗАЦИИ	246

Рубан Т. Н. КОНТРОЛЛИНГ В ЛОГИСТИЧЕСКИХ СИСТЕМАХ	248
Сергиеня О. С. ИННОВАЦИОННАЯ СИСТЕМА СИНГАПУРА: ЗАРУБЕЖНЫЙ ОПЫТ	250
Силюк В. О. МЕЖДУНАРОДНЫЙ ОПЫТ РАЗВИТИЯ СПОРТИВНОГО БИЗНЕСА И ЕГО ИСПОЛЬЗОВАНИЕ В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ	254
Сукач О. А. ОСНОВНЫЕ ТЕНДЕНЦИИ СОВРЕМЕННОЙ ЕВРОПЕЙСКОЙ ЛЕСНОЙ ПОЛИТИКИ	256
Титок И. А., Семенюга А. А., Смирнов В. А. СОТРУДНИЧЕСТВО РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ С КИТАЙСКОЙ НАРОДНОЙ РЕСПУБЛИКОЙ	260
Филист Е. С., Калач М. В. ОСНОВНЫЕ ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ МИРОВОГО И НАЦИОНАЛЬНОГО РЫНКА ТРУДА	262
Хоробрых Э. В., Литвинчук А. А. О ПОВЫШЕНИИ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ПРОДУКЦИИ В УСЛОВИЯХ ГЛОБАЛИЗАЦИИ	265
Чебоганов А. А. УПРАВЛЕНИЕ ТОВАРНОЙ МАРКОЙ В ГЛОБАЛЬНОМ МАРКЕТИНГЕ	268
Шаврук Ю. А. ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ МЕЖДУНАРОДНЫХ СТРАТЕГИЧЕСКИХ АЛЬЯНСОВ	270
Шандракова М. Г. ПРОЦЕССЫ ГЛОБАЛИЗАЦИИ И ТЕНДЕНЦИИ ЕЕ РАЗВИТИЯ	273
Шатовицкая Ю. С. СОВРЕМЕННЫЕ ТЕНДЕНЦИИ НА РЫНКЕ ТРУДА: АУТСТАФФИНГ ПЕРСОНАЛА	276
Шевченко Д. В. ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ОЦЕНКИ РЕГИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ИНТЕГРАЦИИ РЫНКОВ	279
Шкабарина А. О. ОСОБЕННОСТИ РАЗВИТИЯ РЫНКА ОПТОВОЙ ТОРГОВЛИ ПОТРЕБИТЕЛЬСКИМИ ТОВАРАМИ В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ	283
Шулкунова Е. К. ВЛИЯНИЕ ФАКТОРОВ ГЛОБАЛИЗАЦИИ В МЕЖДУНАРОДНОМ ТУРИЗМЕ НА ОРГАНИЗАЦИОННЫЕ ФОРМЫ УПРАВЛЕНИЯ	286
Яцевич Н. В. СОВРЕМЕННЫЕ ТЕНДЕНЦИИ В СФЕРЕ ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ: УПРАВЛЕНИЕ ПРОЦЕССОМ ИНТЕРНАЦИОНАЛИЗАЦИИ УЧРЕЖДЕНИЯ ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ	289
Яцевич О. В. ГЛОБАЛЬНЫЕ ТЕНДЕНЦИИ 2015	290

Секция 3. ПРОБЛЕМЫ И НАПРАВЛЕНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ ГОСУДАРСТВА В УСЛОВИЯХ ГЛОБАЛИЗАЦИИ И ФИНАНСОВЫХ КРИЗИСОВ 293

Андросик Ю. Н. РАЗВИТИЕ ПРОМЫШЛЕННЫХ КЛАСТЕРОВ КАК СОВРЕМЕННОЕ НАПРАВЛЕНИЕ ПОВЫШЕНИЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ НАЦИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКИ 293

Базылева А. И. ЕДИНОЕ ЭКОНОМИЧЕСКОЕ ПРОСТРАНСТВО, ЕГО РОЛЬ В УСИЛЕНИИ ИНТЕГРАЦИОННЫХ ПРОЦЕССОВ НА ПОСТСОВЕТСКОМ ПРОСТРАНСТВЕ 296

Беликов С. Н. ОПТИМАЛЬНАЯ СТРАТЕГИЯ ПРИСПОСОБЛЕНИЯ БЕЛАРУСИ К ПРОЦЕССАМ ГЛОБАЛИЗАЦИИ 298

Брезицкая О. А., Шалаш И. С. НАПРАВЛЕНИЯ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ НАЛОГОВОЙ СИСТЕМЫ РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ В УСЛОВИЯХ ГЛОБАЛИЗАЦИИ 301

Валынец М. СТАНОВЛЕНИЕ И РАЗВИТИЕ СВОБОДНЫХ ЭКОНОМИЧЕСКИХ ЗОН В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ 302

Горбачева А. И. ОЦЕНКА ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ НА ОСНОВЕ УЧЕТА РИСКОВ 305

Громыко Н. А. ПРОБЛЕМЫ ЗАНЯТОСТИ НАСЕЛЕНИЯ В УСЛОВИЯХ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ТРАНСФОРМАЦИИ 307

Гунцова Я. М. РОЛЬ ИННОВАЦИЙ В УСЛОВИЯХ ПОЛИТИКИ ИМПОРТОЗАМЕЩЕНИЯ 308

Загорец В. С. РОСТ ВНЕШНЕЙ МИГРАЦИИ ЧЕЛОВЕЧЕСКИХ РЕСУРСОВ КАК ОДИН ИЗ ФАКТОРОВ ГЛОБАЛИЗАЦИИ СОВРЕМЕННОГО МИРА 310

Задружная И. В. ОСОБЕННОСТИ ИНТЕГРАЦИИ РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ В МИРОВОЕ ЭКОНОМИЧЕСКОЕ ПРОСТРАНСТВО В УСЛОВИЯХ ГЛОБАЛИЗАЦИИ 313

Зазерская В. В. НАПРАВЛЕНИЯ РАЗВИТИЯ ЖИЛИЩНО-КОММУНАЛЬНОГО ХОЗЯЙСТВА 316

Зенюк Л. А. РОЛЬ КАЧЕСТВА В ИННОВАЦИОННОМ РАЗВИТИИ НАЦИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКИ 318

Иванова Ю. В. ГОСУДАРСТВЕННО-ЧАСТНОЕ ПАРТНЕРСТВО КАК ИНСТРУМЕНТ ПОВЫШЕНИЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ НАЦИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКИ 319

Измайлович С. В. УПРАВЛЕНИЕ РИСК-СРЕДОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ХОЗЯЙСТВУЮЩИХ СУБЪЕКТОВ В УСЛОВИЯХ ГЛОБАЛИЗАЦИИ И КРИЗИСА 321

Карпенко А. Ф., Тормоз Е. А. РОЛЬ БИЗНЕС-ПЛАНИРОВАНИЯ И МАРКЕТИНГА В УСПЕШНОМ РАЗВИТИИ ПРЕДПРИЯТИЯ В УСЛОВИЯХ ГЛОБАЛИЗАЦИИ	323
Кельник А. В. ПУТИ ПРЕОДОЛЕНИЯ МИГРАЦИОННОГО ОТТОКА КАДРОВ ИЗ РЕГИОНОВ БЕЛАРУСИ В КРИЗИСНЫХ УСЛОВИЯХ	326
Кобринская О. В. ИНВЕСТИЦИОННАЯ ПОЛИТИКА ПРЕДПРИЯТИЙ НА РЫНКЕ ЦЕННЫХ БУМАГ	328
Ковальчук Л. С. НЕПРЕРЫВНОЕ ЭКОНОМИЧЕСКОЕ ОБРАЗОВАНИЕ КАК ПРИОРИТЕТНОЕ НАПРАВЛЕНИЕ МОДЕРНИЗАЦИИ БЕЛОРУССКОГО ОБРАЗОВАНИЯ	331
Kochatau Mikalai. MARGIN ANALYSIS AND OPTIMAL PRICE ...	334
Лубневская П., Мойсейчук И. ВЛИЯНИЕ ФИНАНСОВОЙ ГЛОБАЛИЗАЦИИ НА ДЕНЕЖНО-КРЕДИТНУЮ ПОЛИТИКУ СТРАН СНГ	335
Сяомэй Лю. СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ СИСТЕМЫ КРЕДИТОВАНИЯ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННЫХ МАЛЫХ И СРЕДНИХ ПРЕДПРИЯТИЙ В КИТАЕ	338
Матвиенко Е. Ф. ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ ЭКОНОМИКИ РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ В СОСТАВЕ ЕДИНОГО ЭКОНОМИЧЕСКОГО ПРОСТРАНСТВА	341
Миренкова И. В. ЧЕЛОВЕЧЕСКИЕ РЕСУРСЫ — ОСНОВНОЕ НАПРАВЛЕНИЕ РАЗВИТИЯ ЭКОНОМИКИ	343
Монтик О. Н. ОЦЕНКА РЕЗУЛЬТАТИВНОСТИ ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ ПРОМЫШЛЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ С ПАРТНЕРАМИ НА ПРЕДПРОИЗВОДСТВЕННОЙ СТАДИИ ..	345
Никитина Э. И. НЕОБХОДИМОСТЬ РАЗВИТИЯ ЭКСПОРТНОГО ПОТЕНЦИАЛА ОТЕЧЕСТВЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ И ПУТИ ЕГО ДИВЕРСИФИКАЦИИ	348
Новикова В. И. ЗАКОНОДАТЕЛЬНАЯ ОСНОВА ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ ХОЛДИНГОВ В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ	350
Петрович Ю. Г. ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ПОЛИТИКА РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ В ОБЛАСТИ ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ ПРОИЗВОДСТВА	351
Пилюттик А. А. СТРАТЕГИИ СТРАН ПО РАЗРАБОТКЕ И РЕАЛИЗАЦИИ АНТИКРИЗИСНЫХ ПРОГРАММ	355
Полешук Е. Н., Дирко С. В. ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ ЛОГИСТИЧЕСКИХ ПРОВАЙДЕРОВ НА РЫНКЕ РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ В УСЛОВИЯХ ГЛОБАЛИЗАЦИИ ..	356

Попкова А. С. РЕГУЛИРОВАНИЕ ПЛАТЕЖНЫХ БАЛАНСОВ В УСЛОВИЯХ ГЛОБАЛИЗАЦИИ	359
Пупликов С. И. О МЕРАХ ПО МИНИМИЗАЦИИ НЕГАТИВ- НЫХ ПОСЛЕДСТВИЙ МИРОВОГО КРИЗИСА НА НАЦИОНАЛЬНУЮ ЭКОНОМИКУ И УСИЛЕНИИ ИНТЕГРАЦИОННЫХ ПРОЦЕССОВ В ЕДИНОМ ЭКОНОМИЧЕСКОМ ПРОСТРАНСТВЕ РОССИИ, БЕЛАРУСИ И КАЗАХСТАНА	363
Рабыко И. Н. ВЛИЯНИЕ ГЛОБАЛИЗАЦИИ НА КРЕДИТНУЮ СИСТЕМУ РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ	365
Сорокин Ю. А. ИСПОЛЬЗОВАНИЕ ОБЛАЧНЫХ ВЫЧИСЛЕНИЙ ДЛЯ ИНФОРМАЦИОННОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ МЕНЕДЖМЕНТА В УСЛОВИЯХ ГЛОБАЛИЗАЦИИ	366
Сотниченко Е. А. ПРОБЛЕМЫ РЕГУЛИРОВАНИЯ ВНЕШНЕГО ТОВАРОБОРОТА СТРАНЫ	368
Стадник Д. И. НАПРАВЛЕНИЯ ВНЕДРЕНИЯ СИСТЕМЫ УПРАВЛЕНЧЕСКОГО УЧЕТА НА ПРЕДПРИЯТИЯХ ПРОМЫШЛЕННОСТИ СТРОИТЕЛЬНЫХ МАТЕРИАЛОВ	370
Стрельчук Р. Н. ЭЛЕКТРОННЫЕ ТОРГОВЫЕ ПЛОЩАДКИ КАК ЗНАЧИМЫЙ ИНСТРУМЕНТ РАЗВИТИЯ ЭЛЕКТРОННОЙ ТОРГОВЛИ В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ	373
Терешкова Ю. П., Довдиенко М. Н. РОЛЬ ИНФОРМАЦИ- ОННОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ В ИНФРАСТРУКТУРЕ ПОДДЕРЖКИ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА	376
Фомина И. Н. ИМПОРТОЗАМЕЩЕНИЕ КАК ОДИН ИЗ ЭЛЕМЕНТОВ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКОЙ ПОЛИТИКИ ГОСУДАРСТВА	380
Церковская Е. А. ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКАЯ БЕЗОПАСНОСТЬ ХОЗЯЙСТВЕННЫХ СУБЪЕКТОВ В УСЛОВИЯХ ГЛОБАЛИЗАЦИИ	381
Червинский Е. А. МЕХАНИЗМЫ РЕАЛИЗАЦИИ ПОЛИТИКИ ИМПОРТОЗАМЕЩЕНИЯ В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ	384
Черноокая Е. В. УПРАВЛЕНИЕ КАЧЕСТВОМ ИСПОЛЬЗУЕМЫХ ЭКОНОМИЧЕСКИХ РЕСУРСОВ В УСЛОВИЯХ ГЛОБАЛИЗАЦИИ	387
Шелег Е. М. ИСПОЛЬЗОВАНИЕ ИНСТРУМЕНТОВ РЫНКА ЦЕННЫХ БУМАГ ДЛЯ ПРИВЛЕЧЕНИЯ ИНВЕСТИЦИЙ В ЭКОНОМИКУ РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ	388

Шило П. В. ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ РЦБ В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ В УСЛОВИЯХ ПРЕОДОЛЕНИЯ ПОСЛЕДСТВИЙ ФИНАНСОВО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО КРИЗИСА	391
КРУГЛЫЙ СТОЛ	393
Голубев С. Г., Пилютик А. А., Витун С. Е., Пупликов С. И. О ВАЛЮТНО-ФИНАНСОВЫХ АСПЕКТАХ РАБОТЫ НАЦИОНАЛЬНЫХ ОРГАНОВ ВАЛЮТНОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ И КОНТРОЛЯ ПО ВСТУПЛЕНИЮ РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ В ВТО	393
Дичковский А. А. АДАПТАЦИЯ РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ В ЕДИНОМ ЭКОНОМИЧЕСКОМ ПРОСТРАНСТВЕ	398
Kapelko I. I. THE FEATURES OF BELARUSSIAN NATIONAL MARKET ADAPTATION TO THE GLOBALIZATION PROCESSES	401

Научное издание

**ВЕКТОРЫ ФИНАНСОВО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО
РАЗВИТИЯ В УСЛОВИЯХ ГЛОБАЛИЗАЦИИ**

**Материалы
Международной научно-практической конференции
г. Минск, 26 апреля 2012 г.**

Ответственный за выпуск	<i>Е.А. Полторжицкая</i>
Редактор	<i>Н.И. Копысова</i>
Компьютерная верстка	<i>В.И. Дробудько</i>
Дизайн обложки	<i>Т.И. Щербакова</i>

Подписано в печать 17.04.12.

Формат 60x84 1/16. Бумага офсетная. Печать цифровая.
Усл. печ. л. 24,18. Уч.-изд. л. 23,4. Тираж 200 экз. Заказ

Учреждение образования Федерации профсоюзов Беларуси
«Международный университет «МИТСО».
Ул. Казинца, 21-3, 220099, Минск.
ЛИ № 02330/437 действ. до 14.10.2014 г.

Отпечатано в типографии ЧП ТУП «ВЮА».
Ул. Минина, д. 14, ком. 45 (каб. 7), 220014, г. Минск.
ЛП № 02330/0494184 от 03.04.2009 г.