

Министерство образования Республики Беларусь

Учреждение образования
«Гомельский государственный университет им. Ф.Скорины»

Экономический факультет

**СТРАТЕГИЧЕСКИЕ ПРИОРИТЕТЫ
ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ
НАЦИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКИ**

БЮЛЛЕТЕНЬ
студенческой научно-исследовательской лаборатории (СНИЛ)
«Теория, история и методология экономической науки»
2013
№ 1

Гомель

Бюллетень учрежден кафедрой экономической теории и мировой экономики
экономического факультета УО «Гомельский государственный университет
имени Франциска Скорины»
(02 сентября 2011 г., протокол № 2)

Выходит 2 раза в год

Редакционная коллегия:

д.э.н., проф. Б.В. Сорвиров (главный редактор),
д.э.н., проф. И.М. Лемешевский,
д.э.н., доц. Н.В. Бонцевич,
д.э.н., доц. Е.Б. Дорина,
к.э.н., доц. Е.А. Западнюк (отв. секретарь),
к.э.н., доц. А.М. Баранов,
к.ю.н., доц. Д.И. Михайлов.

СОДЕРЖАНИЕ

Аксёнова И. А.	Жилищно-коммунальное хозяйство: пути выхода из кризиса?	4
Атаман Н. Н.	Нетарифное регулирование внешней торговли в Республике Беларусь	12
Боброва А. С.	Мировой рынок кофе и шоколада	17
Будюхин Н. В.	Транснациональные корпорации в мировой экономике: современные тенденции развития	21
Будюхин Н. В.	Транснациональные корпорации и их деятельность в Республике Беларусь	25
Галова Т.А.	Международный рынок технологий	28
Глушакова О. В.	Республика Беларусь на мировом рынке услуг	33
Казарян А. Г.	Теневая экономика в Республике Беларусь и борьба с ней	37
Казарян А. Г.	Экономическая безопасность страны: сущность, структура, факторы и показатели	41
Катышева С. А.	Профилактика банкротства: теория проблемы и практика	46
Коптева А. В.	Сотрудничество Республики Беларусь с ВТО	51
Костюченко В. П.	Республика Беларусь на евторынке	55
Матюшенко К. А.	Рынок молока и молочной продукции в Республике Беларусь	59
Никифоров А. В.	Интеллектуальная миграция в Беларуси	63
Федорович А. В.	Характеристика платежного баланса Республики Беларусь	66
Шустова Ю.	Современное состояние и тенденции развития внешней торговли товарами Республики Беларусь	71
Шаршаков Ю.В.	Рекреационные зоны и их роль в инновационном потенциале региона	77

И. А. Аксёнова

ЖИЛИЩНО-КОММУНАЛЬНОЕ ХОЗЯЙСТВО: ПУТИ ВЫХОДА ИЗ КРИЗИСА?

Республика Беларусь, как записано в ст. 1 Конституции, является «унитарным демократическим социальным правовым государством» [1, ст. 1], которое «ответственно перед гражданином за создание условий для свободного и достойного развития личности» [1, ст. 2]. Период трансформации экономического и политического строя нашей республики кроме положительных перемен привнес в общественную жизнь такое явление, как падение благосостояния значительной части населения. И хотя наша страна уже пережила полосу тотальных неплатежей за услуги ЖКХ, для Беларуси, как, впрочем, для всего мира, весьма актуальной будет оставаться проблема преодоления неплатежей и поддержки малообеспеченных потребителей услуг общего экономического значения (в том числе услуг ЖКХ). Преодоление разрыва в доходах различных групп населения, вызванного переменами 90-х гг. XX столетия, повышение уровня благосостояния и формирование действенного среднего класса является приоритетом социальной политики республики в целом и государственного регулирования субъектов естественных монополий в частности. В этой связи необходимо проанализировать ставшие универсальными для рыночной экономики подходы, к которым вынуждены прибегать при государственном регулировании в целях решения проблемы неплатежей, а также схемы социальной поддержки потребителей.

Не углубляясь в анализ причин и последствий разрыва в доходах значительных групп населения, отметим, что в условиях рыночных отношений и реформированной энергетики этот разрыв выявил новые вызовы государственному регулированию тарифов на электро- и теплоэнергию для бытовых потребителей. С одной стороны, установление отражающих затраты тарифов как базы для развития естественных монополий стало одним из элементов реформы энергетики. С другой – национальные проекты, касающиеся социальной сферы в целом и социальной безопасности в частности, призваны усилить поддержку малообеспеченным слоям населения. По целому ряду причин реформы энергетики и ЖКХ (особенно их коммерческая составляющая в отношениях продавец – потребитель) шли с явным опережением реализации программ социального развития, направленных на поддержку наименее незащищенных групп потребителей. Это в свою очередь привело к росту таких негативных моментов, как выросший уровень неплатежей за коммунальные услуги, недовольство проводимыми в электроэнергетике реформами и, следовательно, недовольство проводимого правительством социально-экономического курса в целом.

Государственное регулирование естественных монополий как элемент властного механизма социального государства призвано предпринимать меры, чтобы потребители с низкими доходами были избавлены от выбора опла-

ты дорогостоящих коммунальных услуг или оплаты таких жизненно необходимых потребностей: минимальное медобслуживание и продукты питания. Таким образом, кроме своих привычных функций ценообразования государственное регулирование опосредованно должно заниматься и поиском баланса между неплатежами, финансовым здоровьем субъектов естественных монополий и социальной безопасностью. Независимо от причин неплатежи негативно влияют на всех участников рынка товаров (услуг) общего экономического значения. Во-первых, неплатежи подвергают опасности финансовое положение энергетических компаний и ведут к их декапитализации; во-вторых, они создают условия для лавинообразного роста оборотных средств, принимаемых регулируемыми органами в целях установления тарифов; в-третьих, они ведут к снижению качества жизни малообеспеченных потребителей и демотивации последних к труду, что ведет к появлению смежных социальных проблем.

Какие же группы рисков, которым подвержен бытовой потребитель? Основными из них являются: либерализации рынка товаров (услуг) общего экономического значения, и, как следствие, риски ценообразования (в нашем случае – установления (или регулирования) тарифов), природоохранные и пр. Минимизировать негативные эффекты от названных групп должны органы власти различных ветвей и уровней: законодательный орган, правительство, органы регулирования естественных монополий, должностные лица, контролирующие вопросы начисления и выплат пособий, местные органы власти. Механизмы снижения данных групп рисков давно известны в западной и отечественной практиках: субсидии как для промышленности, так и для наиболее уязвимых категорий населения; тарифные схемы, повышение энергоэффективности.

Что касается субсидирования предприятий, то здесь гораздо больше недостатков, чем преимуществ: отсутствие прозрачного механизма распределения субсидий между предприятиями, отсутствие адресности (преимущества от понижения тарифов получают сразу все потребители, а не только малоимущие). По этим причинам субсидирование предприятий в современной экономике непопулярно. В свою очередь, субсидии потребителям более известны в силу своей универсальности, однако их применение также сопряжено с рядом трудностей, касающихся работы административного механизма перевода денежных средств соответствующим группам потребителей. Во-первых, деньги могут задержаться и не дойти до целевого потребителя или могут быть им использованы не по назначению; во-вторых, широко применявшаяся в странах Восточной Европы в переходный период практика платежей посредством своеобразных квази-денег – ваучеров – привела к появлению «вторичного рынка» этих ценных бумаг; в-третьих, возможные целевые платежи непосредственно компаниям за того или иного потребителя требуют детальной разработки критериев «бедности» самого потребителя. Все это свидетельствует о том, что успех политики субсидирования заключается в ее последовательности, четком разграничении функций вовлеченных в процесс

ее разработки институтов власти, определения в этой системе места и роли органов регулирования, создание республиканских баз данных о несостоятельных потребителях, адресность разрабатываемых программ.

Тарифный подход в решении проблем неплатежей является наиболее сложным решением для властных органов, и в большинстве случаев сопряжен как со степенью либерализации рынка товаров (услуг) естественных монополий, так и с уровнем благосостояния населения. В этом случае перед регулирующим органом возникает дилемма: принять тарифы, отражающие затраты и слабо учитывающие аспекты социальной защиты, или принять такую тарифную систему, которая учитывает потребности уязвимых домохозяйств, включая поэтапное достижение тарифа, отражающего затраты. Тарифный подход является вынужденной мерой, его применение может вызвать негативный социальный всплеск. Так, например, в Аргентине в конце 90-х гг. XX века прошли массовые народные волнения, когда для преодоления последствий дефолта и пополнения госбюджета по рекомендации советников международных кредитных организаций правительство повысило коммунальные платежи. Наиболее свежие примеры – повышение тарифов и всплеск антиправительственных выступлений в прибалтийских государствах в 2010–2011 году, в России в 2012 году. Как правило, регулирующие органы очень неохотно задействуют этот механизм, поскольку в этом случае они подвергаются давлению как со стороны общественности, так и со стороны правительственных структур. По этой причине тарифный подход используется исключительно при отсутствии какой-либо иной альтернативы и рассматривается как переходный с последующим отказом от него.

Наиболее оптимальным на сегодня подходом минимизации риска неплатежей, как и прочих рыночных и нерыночных рисков, является повышение энергоэффективности. Экономический эффект от реализации такой политики не сразу очевиден всем бытовым потребителям, поскольку требует определенных финансовых затрат (например, при покупке энергосберегающих ламп, установке двуставочных счетчиков вместо одноставочных или замене старой электропроводки и др.). Однако в долгосрочной перспективе преимущество от энергосбережения принесет выгоду всем сторонам, чьи интересы так или иначе затрагиваются тарифным регулированием: производителям – стабильный финансовый поток от платежей за их продукт, потребителям – более низкие счета за электроэнергию, регулирующим органам – уменьшение социальной ответственности за ежегодный рост тарифов (хотя бы с поправкой на инфляцию) и определение размеров тарифов для льготимых категорий бытовых потребителей. В политике внедрения энергоэффективности так же, как и в двух рассмотренных выше методах, выдвигаются свои требования. Во-первых, это адресность: усилия должны быть направлены на наиболее восприимчивых к росту тарифов потребителей. Во-вторых, это контроль: необходимо вести постоянный мониторинг энергопотребления «проблемных» плательщиков в целях разработки в последующем периоде регулирования более гибкой тарификационной сетки, предусматривающей

льготы за внедрение энергосберегающих мер. Стоит также отметить, что в мировой практике энергосбережение остается пока единственным понятным и прозрачным для всех участников процесса тарифного регулирования методом, о чем можно убедиться, рассмотрев опыт Болгарии и США.

Для Республики Беларусь представляется весьма интересным опыт переходных экономик Восточной Европы, завершивших период адаптации государственного регулирования естественных монополий к новым рыночным условиям до своего вступления в ЕС. Их путь реформирования ценообразования для наименее защищенных слоев населения интересен еще и тем, что социальная обстановка и прогрессирующая экономическая поляризация общества в 90-х гг. XX века у нас были схожими. Наиболее показательным является опыт страны, которую еще в недавнем прошлом называли 16-й республикой СССР, – Болгарии.

Правительство этого государства с переменным успехом комбинировало все три рассмотренных выше подхода: прямое субсидирование предприятий по убывающей схеме и наименее защищенных слоев населения (переходный период завершился в 2005 году), поэтапное внедрение ступенчатых тарифов, решительная политика энергоэффективности. Так, в отношении потенциальных неплательщиков среди бытовых потребителей теплоснабжения кабинетом министров был утвержден гарантированный минимальный доход в качестве базы для определения месячной субсидии на отопление. В то же время министерством труда и социальной политики велась база данных всех «уязвимых» в финансовом плане потребителей и выносилось предложение о размере ежемесячной субсидии, которая выделялась из государственного бюджета. В свою очередь министерство экономики и энергетики определяло ежемесячную помощь одному человеку – объем энергии, используемой на обогрев одной комнаты (3,5x4 м со стандартной высотой потолка). Критериями для получения субсидий в этом случае выступали следующие параметры: уровень дохода семьи, размер занимаемой площади, наличие сбережений и прочие показатели. Субсидии на отопление дифференцированы по типам используемой энергии – электроэнергия, центральное отопление, уголь, брикеты (прессованный уголь), дрова и в последнее время газ. В отличие от североамериканской модели в Болгарии не предусмотрены целевые программы для этнических или других специальных групп потребителей.

Субсидии дифференцированы по видам используемой энергии при отоплении бытовых хозяйств. Так, по электроэнергии и центральному отоплению ежемесячная субсидия в деньгах эквивалентна 450 кВтч электроэнергии (300 кВтч днем и 150 кВтч ночью) согласно фактическим ценам на электроэнергию в начале отопительного сезона. По углю и дровам субсидия эквивалентна в денежном выражении стоимости 1,2 т брикетов для всего отопительного сезона согласно средней цене брикетов для конечного потребителя. По газу ежемесячная субсидия составляла в эквиваленте 50 м³ согласно средней цене газа для конечного потребителя.

Для субсидирования предприятий в 90-х гг. активно использовалась

рассмотренная выше система ваучеров, от которой, впрочем, очень быстро отказались. В настоящее время теплоснабляющие и газовые компании получают ежемесячно средства напрямую из бюджета, а угольные трейдеры – ежегодные субсидии после доставки всего объема топлива потребителю.

Тарифный подход, как мера борьбы с неплатежами, призван в целом стимулировать у потенциальных неплательщиков снижение уровня своего потребления. Так, до ноября 2005 года по стране были установлены единые цены на отопление: ежемесячная плата за мощность составляла 3,75 цента США за куб. м отапливаемого помещения, а плата за энергию (двуставочный тариф): до 250 кВтч ежемесячного потребления – 2,27 цент/кВтч, свыше 250 кВтч ежемесячного потребления – 3 цент/кВтч. С октября 2006 года произошел возврат к одноставочному тарифу за теплоснабжение. Похожая картина наблюдалась и в электроэнергетике до 2006 года. Действовал трехлетний график с индикативным повышением тарифов, рассчитанным по датам и объемам потребления (первый блок (ступень), ограниченный объемом потребления в 75 кВтч/мес, гарантировал постоянную цену на весь период регулирования). В октябре 2006 года от двуставочного тарифа для бытовых потребителей электроэнергии отказались и тарифных мер, направленных на компенсацию роста тарифов потребителям с низкими доходами, не принимали. Сделано это было по многим причинам, в том числе и во избежание социального иждивенчества.

Одновременно с отказом от применения тарифного подхода правительство стало активно проводить политику энергосбережения. Так, в рамках министерства экономики и энергетики было создано специализированное агентство по эффективности потребления энергии, в компетенцию которого вошли вопросы политики и оказания технической поддержки разработке методов повышения эффективности использования энергии. В частности, агентством были разработаны программы для обеспечения семей с низкими доходами энергосберегающими лампами, программы по теплоизоляции и замене окон (в том числе с разработкой целевых кредитных продуктов с низкими процентными ставками для данной категории населения), распространено большое количество брошюр для бытовых потребителей, где описывались простейшие средства экономии электроэнергии, то есть проведена своеобразная информационная кампания.

Подводя итог опыту Болгарии, характерному для страны, пережившей трансформацию своей политико-экономической системы, можно сделать вывод, что борьба с неплатежами за коммунальные услуги, оказываемые незащищенным слоям населения, требует как политической воли со стороны правительства, готового пойти на непопулярные меры, так и комплексного взаимодействия между социально-экономическим и регулирующим блоками правительства и неправительственными организациями и объединениями потребителей. Важно также отметить, что отказ от подхода субсидирования и манипулирования тарифами в настоящее время не означает не возврата к ним в последующем.

В этой связи можно обратиться к чрезвычайно обширному опыту поддержки в США групп потребителей с низкими доходами. Как это принято в США, в качестве базы уровня благосостояния населения рассматриваются доходы «традиционного среднего» класса. Как и государственное регулирование, программы разрабатываются на трех уровнях: федеральном, штата и муниципальном. Существуют специальные программы для общин, не говорящих по-английски, и этнических групп.

Наиболее известной программой, финансируемой федеральным правительством, является Программа помощи в области энергетики для домохозяйств с низкими доходами (LINEAR). В рамках этой программы выделяются федеральные средства как для покрытия соответствующими домохозяйствами своих затрат на энергию в отопительный сезон, так и для установки энергосберегающего оборудования с учетом погодных условий, а также для обеспечения других видов эффективного, с позиции затрат, ремонта жилья, связанного с энергопотреблением. Конгресс установил формулу для распределения средств штатам, исходя из климатических и погодных условий каждого штата и количества населения с низкими доходами. В рамках LINEAR все пятьдесят штатов, округ Колумбия, пять территорий и около 140 племен и племенных организаций каждый год получают гранты. Условием попадания соответствующего домохозяйства в программу является уровень его дохода: ежемесячно он не может превышать 150%-го уровня бедности или 60% от среднего дохода по штату. Выплаты варьируются от 25 до 750 долларов США. Федеральные средства поступают в распоряжение местных коммунальных некоммерческих организаций и подразделения местных органов власти для последующего перераспределения.

Программы штатов чрезвычайно разнообразны и, как правило, включают в себя несколько компонентов, таких, как гибкие схемы платежей, бюджетный план для выравнивания счетов, температурные ограничения по зимним отключениям, справки врача-терапевта о «немедленной и серьезной угрозе для здоровья», отказ от фиксированной ежемесячной потребительской платы, перевернутые ступенчатые тарифы, планы платежей как процент от дохода, планы аннулирования платежей.

Наиболее характерной для всех штатов мерой поддержки домохозяйств с низкими доходами является мораторий, под которым понимается чрезвычайная мера, позволяющая лицам с низкими доходами, исчерпавшим все альтернативы, сохранять отопление в зимние месяцы (с 15 ноября по 15 марта). Чтобы иметь право на мораторий, потребитель должен предоставить коммунальной компании справку, подтверждающую, что средний доход домохозяйства находится в соответствующих пределах, а также осуществить и поддерживать платежные схемы, предложенные компанией.

Для поддержки этой меры, например в Нью-Джерси, существует специальная Программа зимнего аннулирования (New Jersey Winter Termination Program, WTP). Чтобы иметь право на WTP, бытовой потребитель должен получать льготы по одной из следующих программ:

- Программа жизненно важных кредитов;
- Федеральная программа помощи домохозяйствам в области энергетики (рассмотренная выше – LIHEAP);
- Временная помощь нуждающимся;
- Федеральные дотации;
- Фармацевтическая помощь пожилым и инвалидам;
- Программа общих дотаций;
- Фонд универсального обслуживания.

Возможна ситуация, когда потребитель является лицом, которое не способно оплачивать свои коммунальные счета из-за неподконтрольных ему обстоятельств. Под последнее определение существует свой ряд критериев соответствия. Стоит отметить, что потребители, имеющие право на Программу зимнего аннулирования, могут внести аванс в размере до 25% своего непогашенного сальдо в качестве условия для входа в бюджетный план WTP.

В сфере повышения энергоэффективности штаты также предпринимают самые разнообразные меры, среди которых выделяются:

- программы эффективности использования энергии, в которых предусматривается выделение средств на ремонт и строительство с учетом климатических условий (например, улучшение и замена системы отопления, изоляция домов, низкопроцентные займы на высокоэффективные бытовые приборы, и скидки на эффективные котлы, водонагреватели, энергосберегающие лампы, экономичные душевые насадки);
- бытовой энергетический анализ, под которым понимается бесплатный аудит «он-лайн», помогающий потребителям понять и сократить потребление энергии (консультации осуществляются в режиме «он-лайн», при личном приеме, по обычной почте);
- программы возврата части налога на нетранспортное топливо.

Например, в программе повышения энергоэффективности штата Пенсильвании предусматривается установление плановых платежей (или равными долями ежемесячно, или откорректированные поквартально в сторону увеличения или уменьшения в зависимости от объема потребления). Действует также специальная программа штата по направлению потребителей за помощью и оценкой, которая призвана помочь потребителям с особыми потребностями (семейные чрезвычайные обстоятельства, развод, безработица, медицинские чрезвычайные обстоятельства).

Кроме того, в этом штате предусмотрены Программа снижения потребления потребителями с низкими доходами, в рамках которой энергоснабжающая компания может установить в домах энергосберегающие приборы. Для потребителей, которые не попали под действие вышеперечисленных программ, созданы Фонды нуждающимся, которые делают выплаты напрямую компаниям от имени соответствующих потребителей.

В Нью-Джерси существует так называемый Универсальный фонд, который должен гарантировать, что попадающие под его программы потребители должны тратить только «дозволенную» долю своего дохода на энер-

госнабжение. Этот лимит (газ и электроэнергия вместе) равен 6% от годового дохода. Заявитель на программу данного Фонда должен соответствовать двум критериям: общий доход домохозяйства должен быть меньше 175% федерального уровня бедности, и заявитель должен тратить более 3% своего дохода на электроэнергию или природный газ (если у заявителя дома электрическое отопление, то есть более 6% своего дохода на электроэнергию). Обращение в Фонд имеет ряд особенностей. Заявителю разрешают пользоваться программой Фонда, когда он обращается за другими видами правительственных пособий (например, талоны на льготную покупку продуктов), если он подал заявление в упомянутую выше федеральную программу LINEAR. Заявители вправе обращаться по обычной и электронной почте. В отличие от большинства федеральных и штатных программ помощи нуждающимся слоям населения, у которых существуют ограничения по времени подачи заявлений, в этот Фонд разрешается подавать заявления круглый год. Формирование резервов Фонда осуществляется всеми потребителями штата, которые вносят свой вклад в Фонд универсального обслуживания через свои коммунальные тарифы за газ и электроэнергию. Стоит отметить, что максимальный размер пособия Фонда для домохозяйства составляет 1800 долларов США.

Из приведенных выше примеров участия государства, региональных и муниципальных органов власти в деле борьбы с неплатежами можно сделать важный вывод, что социальная система безопасности играет важную роль как у реформируемых экономических систем, так и у зрелых экономик. Поскольку никто из участников рынка услуг общего экономического значения, в частности энергоснабжения бытовых хозяйств, не выигрывает от неплатежей, то социальное государство должно брать на себя долю ответственности как за обеспечение достойной жизни своих граждан, так и за разрешение проблемы неплатежей, вызванной гражданами с низким уровнем доходов, и, следовательно, оздоровление финансового климата в сфере товаров (услуг) общего экономического значения.

Литература

1. Конституция Республики Беларусь от 15 марта 1994 г. № 2875-XII // Газ. «Звезда». – 1996. – 27 нояб. – № 276.
2. Углубленный обзор политики и программ в области энергоэффективности. Болгария – 2008 : Протокол к Энергетической Хартии по вопросам энергетической эффективности и соответствующим аспектам ПЭЭСЭА. – 2008. – Май. – URL: http://solex-un.ru/sites/solex-un/files/Bulgaria_EE_2008_RUS.pdf (дата обращения: 19.09.2013).
3. Жилищное финансирование семей с невысокими доходами в США. – URL: <http://r-e-m-ru/ipoteka-za-rubegom/ssha.html> (дата обращения 24.09.2013).
4. Основные модели социальной поддержки населения в современном мире. – URL: <http://soc-work.ru/article/364> (дата обращения 8.10.2013).

5. Чорбинский С. И. Социальная работа и социальные программы в США. – М. : Центр общечеловеческих ценностей, 1992.

Н. Н. Атаман

НЕТАРИФНОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ ВНЕШНЕЙ ТОРГОВЛИ В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ

В современных условиях торгово-политическая роль и экономическое значение мер нетарифного регулирования существенно возросли. Это произошло в результате действия многих причин. В их числе значительное увеличение объема международной торговли и коренные изменения в ее товарной структуре, существенное усиление экономической роли внешней торговли в народном хозяйстве.

Нетарифное регулирование - метод государственного регулирования внешней торговли товарами, осуществляемый путем введения, прекращения действия количественных ограничений и иных мер государственного регулирования внешнеторговой деятельности, отличных от мер таможенно-тарифного регулирования.

Нетарифные ограничения можно определить как любые распоряжения центральных и местных властей, включая методы реализации законов, постановлений и иных нормативных актов (кроме таможенно - тарифных мероприятий), которые воздействуют на экспорт и импорт товаров, объем, товарную структуру внешней торговли, цены и конкурентоспособность товаров, создавая более жесткие условия для товаров иностранного происхождения по сравнению с товарами национального производства или различный режим для товаров разных стран.

В мировой практике и в торговой политике принято различать:

-меры нетарифного регулирования, специально создаваемые с тем, чтобы с их помощью осуществлять государственное регулирование внешней торговли (запреты, квотирование, добровольные ограничения экспорта, квазитарифные меры и др.);

-запреты и ограничения, возникающие в результате проведения технической политики, реализации норм здравоохранения, осуществления финансовых и административных мер, соблюдения общественной морали или правопорядка, охраны жизни или здоровья человека, окружающей среды, защиты культурных ценностей, выполнения международных обязательств, обеспечения национальной безопасности и др. Побочное действие этих мер может создавать препятствия для международной торговли и превращать их в нетарифные ограничения.

Применение мер нетарифного регулирования опирается на развитую законодательную и административную базу. Их осуществление поручено соответствующим органам исполнительной власти, как правило, центральным правительственным органам. Нетарифное регулирование предусматривает

как меры стимулирующего, так и меры защитного (ограничительного) характера.

Большинство нетарифных ограничений экспорта используются для решения следующих основных задач:

- ограничение вывоза товаров, дефицитных внутри страны. Такое применение нетарифных ограничений разрешено правилами ГАТТ/ВТО. Обычно это осуществляется с помощью квотирования и лицензирования вывоза;
- ограничение вывоза товаров в рамках международных соглашений (Международные товарные соглашения) с тем, чтобы обеспечить стабильность рынка какого-либо товара;
- для предотвращения истощения невосполнимых природных ресурсов, используемых во внутреннем производстве.

При импорте нетарифные ограничения используются, как правило, по следующим причинам:

- защита отечественных товаропроизводителей от недобросовестной конкуренции со стороны зарубежных производителей аналогичных товаров;
- необходимы для соблюдения общественной морали или правопорядка;
- необходимы для охраны жизни или здоровья человека, окружающей среды;
 - относятся к экспорту или импорту золота или серебра;
 - применяются для защиты культурных ценностей;
 - необходимы для предотвращения истощения невосполнимых природных ресурсов и применяются одновременно с ограничением внутреннего производства или потребления, связанных с использованием невосполнимых природных ресурсов;
- необходимы для приобретения или распределения товаров при общем или местном их дефиците;
- необходимы для выполнения международных обязательств;
- необходимы для обеспечения национальной безопасности.

Также практически во всех государствах существуют меры, направленные на обеспечение:

- контроля за вывозом и ввозом товаров двойного назначения (товары, могущие быть использованными в гражданских и в военных целях);
- контроля за вывозом вооружения и товаров военного назначения.

Условиями создания Таможенного союза предусмотрено неприменение мер тарифного и нетарифного регулирования во взаимной торговле между государствами-членами Таможенного союза и вынесение указанных мер на внешние границы Таможенного союза.

В соответствии с частью 1 статьи 3 Договора о создании единой таможенной территории и формировании Таможенного союза от 6 октября 2007 г. предусмотрено, что с момента создания единой таможенной территории государства-члены Таможенного союза не применяют во взаимной торговле

таможенные пошлины, количественные ограничения и эквивалентные им меры.

Таким образом, при перемещении товаров по единой таможенной территории Таможенного союза не требуется наличия лицензий, за исключением ввоза на территорию Республики Беларусь алкогольной продукции, табачных изделий, рыбы, продуктов ее переработки и морепродуктов, в отношении ввоза которых законодательством Республики Беларусь установлено исключительное право государства.

В соответствии со статьей 4 Таможенного кодекса Таможенного союза, меры нетарифного регулирования – это комплекс мер регулирования внешней торговли товарами, осуществляемых путем введения количественных и иных запретов и ограничений экономического характера, которые установлены международными договорами государств – членов Таможенного союза, решениями Комиссии Таможенного союза и нормативными правовыми актами государств – членов Таможенного союза, изданными в соответствии с международными договорами государств – членов Таможенного союза.

Запреты и ограничения – комплекс мер, применяемых в отношении товаров, перемещаемых через таможенную границу, включающий меры нетарифного регулирования, меры, затрагивающие внешнюю торговлю товарами и вводимые исходя из национальных интересов, особые виды запретов и ограничений внешней торговли товарами, меры экспортного контроля, в том числе в отношении продукции военного назначения, технического регулирования, а также санитарно-эпидемиологические, ветеринарные, карантинные, фитосанитарные и радиационные требования, которые установлены международными договорами государств – членов Таможенного союза, решениями Комиссии Таможенного союза и нормативными правовыми актами государств – членов Таможенного союза, изданными в соответствии с международными договорами государств – членов Таможенного союза.

Полномочия по принятию решений о введении мер нетарифного регулирования внешней торговли возложены на Комиссию Таможенного союза (КТС). Любое из государств-членов Таможенного союза может внести предложение в КТС о введении таких мер. В случае если КТС не примет предложение о введении указанных мер, то они могут применяться в одностороннем порядке на срок не более 6 месяцев.

Порядок применения мер нетарифного регулирования на единой таможенной территории установлен Соглашением о единых мерах нетарифного регулирования в отношении третьих стран. Соглашением о единых мерах нетарифного регулирования в отношении третьих стран установлено, что на единой таможенной территории применяются единые меры нетарифного регулирования и полномочия по принятию решений о введении мер нетарифного регулирования внешней торговли возложены КТС. Этим же Соглашением определены принципы применения таких мер нетарифного регулирования, как запреты и временные ограничения экспорта, ограничения импорта, исключительное право на экспорт и (или) импорт, лицензирование в сфере

внешней торговли, наблюдение за экспортом и (или) импортом, и отдельные вопросы применения мер, затрагивающих внешнюю торговлю и вводимых исходя из национальных интересов, особых видов запретов и ограничений внешней торговли.

С подписанием Решения Межгоссовета ЕврАзЭС (высшего органа Таможенного союза) на уровне глав государств от 27 ноября 2009 года № 19 «О едином нетарифном регулировании Таможенного союза Республики Беларусь, Республики Казахстан и Российской Федерации» с 1 января 2010 года:

– вступили в силу Соглашение о единых мерах нетарифного регулирования в отношении третьих стран (подписано в г.Москве 25 января 2008 года), Соглашение о порядке введения и применения мер, затрагивающих внешнюю торговлю товарами, на единой таможенной территории в отношении третьих стран (подписано в г.Москве 9 июня 2009 года) и Соглашение о правилах лицензирования в сфере внешней торговли товарами (подписано в г. Москве 9 июня 2009 года);

– утвержден Единый перечень товаров, к которым применяются запреты или ограничения на ввоз или вывоз государствами-участниками таможенного союза в рамках ЕврАзЭС в торговле с третьими странами (далее – Единый перечень) и Положения о применении ограничений.

Соглашением о порядке введения и применения мер, затрагивающих внешнюю торговлю товарами, на единой таможенной территории в отношении третьих стран определены принципы и порядок введения и применения на единой таможенной территории в отношении третьих стран единых мер нетарифного регулирования, мер, затрагивающих внешнюю торговлю товарами и вводимых исходя из национальных интересов государств-сторон, а также особых видов запретов и ограничений внешней торговли товарами.

В соответствии с Соглашением товары, в отношении которых применяются меры регулирования, включаются в Единый перечень.

Данным Соглашением также определены условия и порядок принятия решений КТС по введению нетарифных мер регулирования.

Лицензии на экспорт и (или) импорт товаров выдаются по форме и в порядке, предусмотренным Соглашением о правилах лицензирования в сфере внешней торговли товарами, а также Положениями о применении ограничений, утвержденными Решением Межгосударственного Совета Евразийского экономического сообщества от 27 ноября 2009 года № 19. Данным Соглашением также утверждена Инструкция об оформлении заявления о выдаче лицензии на экспорт и (или) импорт отдельных видов товаров и оформлении такой лицензии (далее – Инструкция).

В настоящее время выдаются следующие виды лицензий:

1 Генеральная лицензия – лицензия, выдаваемая участнику внешнеторговой деятельности на основании решения Стороны и предоставляющая право на экспорт и (или) импорт отдельного вида лицензируемого товара в определенном лицензией количестве. В соответствии с Решением Комиссии Таможенного союза от 27 января 2010 г. № 168 «Об обеспечении функцио-

нирования единой системы нетарифного регулирования таможенного союза Республики Беларусь, Республики Казахстан и Российской Федерации» генеральная лицензия на экспорт и (или) импорт отдельных видов товаров выдается в отношении товаров, включенных в разделы 2.9, 2.10, 2.18, 2.24, 2.25, 2.27 Единого перечня.

2 Исключительная лицензия – лицензия, предоставляющая участнику внешнеторговой деятельности исключительное право на экспорт и (или) импорт отдельного вида товара;

3 Разовая лицензия – лицензия, выдаваемая участнику внешнеторговой деятельности на основании внешнеторговой сделки, предметом которой является лицензируемый товар, и предоставляющая право на экспорт и (или) импорт этого товара в определенном количестве.

Срок действия генеральной лицензии не может превышать одного года с даты начала ее действия, а для товаров, в отношении которых введены количественные ограничения, заканчивается в календарном году, на который установлена квота. Период действия разовой лицензии не может превышать 1 года с даты начала ее действия. Срок действия разовой лицензии может быть ограничен сроком действия внешнеторгового контракта (договора) или сроком действия документа, являющегося основанием для выдачи лицензии. Для товаров, в отношении которых введены количественные ограничения, период действия лицензии заканчивается в календарном году, на который установлена квота. Исключительная лицензия действует в течение срока, на который организации-заявителю предоставлено исключительное право на экспорт и (или) импорт отдельного вида товара, но не более 1 года с даты начала действия исключительной лицензии.

Уполномоченный орган оформляет оригинал лицензии, который выдается заявителю. Заявитель до таможенного оформления товаров представляет оригинал лицензии в соответствующий таможенный орган, который при постановке лицензии на контроль выдает заявителю ее копию с отметкой таможенного органа о постановке на контроль. Отсутствие лицензии является основанием для отказа в таможенном оформлении товаров таможенными органами. Лицензия выдается после представления заявителем документа, подтверждающего уплату государственной пошлины (лицензионного сбора) в порядке и размере, которые предусмотрены законодательством Республики Беларусь. В настоящее время в соответствии с Особенной частью Налогового кодекса Республики Беларусь от 29 декабря 2009 г. № 71-З размер указанной государственной пошлины составляет 1 базовую величину (Приложение 22 к Налоговому кодексу Республики Беларусь).

Литература

1 Басовский, Л. Е. Мировая экономика [Текст] : курс лекций / Л. Е. Басовский. – М. : Инфра–М, 2009. – 208 с.

2 Красникова, Е. В. Экономика переходного периода [Текст] : учебник. – М. : Омега–Л, 2005. – 296 с.

3 Сорокин, К. Г. Инструментарий регулирования внешней торговли как элемент координации таможенной политики на пространстве СНГ [Текст] / К. Г. Сорокин // Экономика XXI века. – 2006. – № 5. – С. 8.

4 О государственном регулировании внешнеторговой деятельности: Закон Республики Беларусь от 25 нояб. 2004 г., № 347–З // Национальный реестр правовых актов Республики Беларусь. – 2004. – № 193. – 2/1096. – С. 16–17.

А. С. Боброва

МИРОВОЙ РЫНОК КОФЕ И ШОКОЛАДА

Мировой рынок кофе

В мировой торговле по объему операций купли-продажи кофе уступает только нефти, занимая второе место. Ежегодно на мировом рынке продается кофе на сумму более чем 2 млрд. долларов. Для ряда стран это основной источник прибыли. Миллионы людей связаны с производством и торговлей кофе. По площади плантаций кофе опережает такие культуры, как чай и какао.

На мировой рынок кофе поставляют более 50 стран. Всего ежегодно производится около 4,5 млн. тонн кофейного зерна. Большую роль играет эта культура в экономике латиноамериканских и африканских стран. На сегодняшний день главными поставщиками кофе на мировом рынке являются Бразилия, Мексика, Колумбия, Вьетнам, Индонезия. Помимо этого, кофе выращивается в таких странах как Гватемала, Сальвадор, Коста-Рика, Кения, Индия и др.

Существует два основных ботанических вида кофейных деревьев и, соответственно, зёрен, получаемых из плодов этих деревьев: арабика и робуста. На эти два вида приходится по разным оценкам до 98 % производимого кофе. Этот объём делится в соотношении 70 % – арабика, 30 % – робуста. На остальные 30 (по др. оценкам – 70) видов приходится лишь 2 % мирового производства кофе [1].

Арабика произрастает по всему миру, в тропиках Африки, в Азии и в Америке. Робусту открыли лишь в 20 веке и стали возделывать для промышленных целей, когда обнаружилось, что некоторые потребители кофе предпочитают мягкому и нежному вкусу арабики более острый, горький, и, можно сказать, грубоватый вкус робусты (от латинского *robustus* – «крепкий», «надежный», «основательный»).

Развитие мирового рынка кофе имеет положительные тенденции, прогнозируется увеличение объемов производства. Поставщиками кофе являются многих страны мира, однако торговля данным товаром имеет наибольшее значение для латиноамериканских стран. Расширение производства продукта и улучшение его качества позволит завоевать новые рынки сбыта.

Продажей кофе на мировом рынке занимаются международные торго-

вые компании, брокеры, агенты. Кроме того, крупные предприятия по обжариванию кофе и государственные экспортные организации заключают между собой прямые контракты. Цены на кофе устанавливаются на биржах сырьевых материалов в Нью-Йорке (с 1882 г., Арабика) и Лондоне (с 1954 г., Робуста) по результатам заключенных контрактов.

По прогнозу Министерства сельского хозяйства США (“USDA”), мировое производство кофе в 2012/13 г. возрастет почти на 7 млн. меш. по сравнению с 2011/12 г. и достигнет, таким образом, рекордного уровня. Повышение выпуска происходит уже третий год подряд. Больше всего производство должно возрасти в Бразилии, прежде всего, арабики. Сокращение выпуска во Вьетнаме будет компенсироваться увеличением в Индонезии. Производство в Колумбии незначительно снизится, в результате чего его уровень упадет до самой низкой отметки за последние четыре десятилетия. Мировой экспорт кофейных зерен в текущем сезоне достигнет нового рекордного показателя. Хотя по состоянию на конец сезона запасы кофе вырастут, ситуация с ресурсами останется напряженной [2].

К крупнейшим компаниям и фирмам мирового рынка кофе можно отнести Kraft Foods, Melitta, Nestlé, Paulig Group, Squesito, Tchibo GmbH и др.

Ситуацию на белорусском рынке кофе во многом определяют культура и традиции его потребления – в Беларуси кофе пьют очень мало. Среднедушевое потребление кофе в Беларуси составляет всего 200-300 г в год, т.е. в целом емкость белорусского кофейного рынка колеблется в пределах 2-3 тыс. т. В ходе маркетингового исследования было выявлено: 21% жителей РБ вообще не покупают и не потребляют его.

Ведущие иностранные бренды в Беларуси: Нескафе, Пеле, Якобс, Жокей. Основной источник импорта – Россия, откуда на наши прилавки поступает порядка 70%.

В местных условиях реально производить кофе, сопоставимое по качественным характеристикам с мировыми брендами. Однако сделать это сложно по ряду причин. В частности, высокий пороговый вход на рынок. Только линия оборудования по производству агломированного напитка обойдется до 10 млн. USD, сублимированного от 10 млн. USD (организовать выпуск кофе в зернах выйдет дешевле). Также очень высоки рекламные затраты и логистика (например, процесс доставки колумбийского кофе доходит до полугода), что вкупе с отсутствием свободных ниш (перспективно выглядит только продажа дорогого кофе на развес).

Необходимо отметить, что ежегодно белорусский рынок пополняется новыми кофейными продуктами. Так, в 2008 году ОАО «Белбакалея» – крупный оптовик на белорусском рынке – начало поставки в республику элитного датского кофе «Меррилд». Помимо импортируемого кофе «Меррилд», «Белбакалея» предлагает широкий ассортимент кофе других торговых марок. В частности, компания реализует кофе, произведенный в РФ, Польше, Италии, Германии, Чехии. Это такие бренды, как «Нескафе», «Жокей», «Чибо», «Пеле», «Черная карта», «Лаватца», «Грандос» и другие.

Рынок кофе, также, представлен и отечественными производителями, такими как ОАО «Барановичский комбинат пищевых продуктов», ОАО «Белкофе», ИП «Икартайм».

Мировой рынок шоколада

Шоколад является самым популярным какао-продуктом в мире. В современном мире развитие технологий в изготовлении шоколада приводит все к более новым и разнообразным вкусам и видам.

Основным сырьём для производства шоколада и других какао-продуктов являются какао-бобы – семена дерева какао, произрастающего в странах с теплым и влажным климатом.

По происхождению какао-бобы подразделяются на группы: американские, африканские, азиатские. Наименование товарных сортов какао-бобов соответствует названию района их производства, страны или порта вывоза (Гана, Нигерия, Байя, Камерун, Тринидад и др.) [3].

Какао-бобы – специально обработанные и высушенные семена плодов тропического дерева какао. Какао-бобы свежесобранных плодов не обладают вкусовыми и ароматическими свойствами, характерными для шоколада и какао-порошка, имеют горько-терпкий привкус и бледную окраску. Для улучшения вкуса и аромата их подвергают на плантациях ферментации и сушке.

Шоколад имеет широкую классификацию по содержанию какао-порошка (горький (черный), молочный, белый, диабетический), по рецептуре (обыкновенный, десертный, пористый, шоколад с начинкой), по форме (плиточный монолитный, плиточный пористый, батончики, шоколадные медали и шоколадные фигуры, узорчатый шоколад).

По результатам исследования мировой рынок шоколада развивается стабильно и, не поддаваясь негативным тенденциям, обещает рост в течение ближайших пяти лет – в среднем по 2% в год. Тем не менее, производители сталкиваются с новыми проблемами, которые связаны с растущими требованиями потребителей к разнообразию ассортимента и волатильностью на рынках по производству какао.

В период с 2007 по 2011 г объем продаж на мировом рынке шоколада и какао-продуктов рос. Снижение натурального объема продаж относительно предыдущего года наблюдалось только в 2009 г и составило 1,3%. В 2011 г в мировую продажу поступило 11,5 млн. т шоколада и какао-продуктов. По оценкам BusinesStat, в 2016 г продажи вырастут на 10% по сравнению с аналогичным показателем 2012 г.

Производство шоколада и какао-продуктов в мире в 2011 г составило 12,0 млн. т. В 2012-2016 гг. производство будет расти вслед за увеличивающимся спросом. Лидерами по производству шоколада и какао-продуктов в мире являются США и Германия.

В странах мира преимущественно потребляют шоколад и какао-продукты собственного производства. Доля импортной продукции в общемировом объеме продаж в 2007-2011 гг. составляла в среднем 41,6%.

В 2007-2011 гг. снижение стоимостного объема экспорта шоколада и

какао-продуктов в мире наблюдалось только в 2009 г и составило 7,5% по сравнению с 2008 г. Стоимостный объем мирового экспорта шоколада и какао-продуктов вырос за пять лет на 25,6%: с 17,6 млрд. долл. в 2007 г до 22,1 млрд. долл. в 2011 г.

В 2012-2016 гг. стоимостный объем экспорта шоколада и какао-продуктов в мире будет расти на 8,0-8,7% в год и в 2016 г составит 33,3 млрд. долл. [4].

К наиболее крупным производителям шоколада в мире относятся такие компании как Cadbury, Maestrani, Valor, Hershey, Nestle, Craft Foods и др.

Анализ рынка шоколада показал, что основными производителями шоколадных изделий в Беларуси являются ОАО «Коммунарка» г. Минск и ОАО «Спартак» г. Гомель (около 40% мощностей). Ими выпускаются практически все виды шоколада и шоколадных изделий.

Опрос, проведенный сторонней организацией показал, что белорусы предпочитают молочный шоколад с начинкой из лесного ореха под торговой маркой Коммунарка. Анализ ассортимента шоколада ОАО «Коммунарка» показал, что наибольшим спросом пользуется шоколад молочный, его удельный вес в общем объеме продаж составляет 39,6%. Также очень популярным является классический горький шоколад, доля которого в общем объеме продаж составляет 38,3%. Исследование товара показало, что наиболее конкурентоспособными по своим качествам в сравнении с экспертными оценками оказались шоколад «Горький, 72%», «Красная шапочка». Но не всегда реклама может решить все проблемы. В свое время активно продвигавшийся на рынке РБ шоколад Sweet Dance (4,4%), оказался намного ниже «Любимой Аленки», которая не только благодаря рекламе, но и хорошим вкусовым характеристикам и грамотному позиционированию понравилась 17,2% любителей шоколада.

По проведенным исследованиям выяснилось, что производственные мощности фабрик, выпускающих шоколад, работают не на полную мощность. Внедряя наиболее новое и мощное оборудование и применяя новые технологии, можно достичь увеличения производства и выпуска шоколада. Также, на полках магазинов и универмагов преобладает импортный шоколад. В целях ограничения импорта было начато антидемпинговое расследование в отношении карамели, шоколада и печенья, импортируемых из России и Украины. Дело в том, что «Коммунарка» и «Спартак» сейчас работают лишь на 34% своих «шоколадных» мощностей. Концерн недоволен тем, что на белорусский рынок поступает немало импортного шоколада сомнительного качества, где вместо какао-масла используются другие, более дешевые растительные жиры или их заменители. В Беларуси же действуют более жесткие стандарты производства шоколада, и белорусским предприятиям трудно конкурировать с российской продукцией, которая дешевле в среднем на 30% [5].

Отечественные «Спартак», «Коммунарка» и «Ideal» пока отстают от зарубежных брендов в продажах, на качество продукции у них несколько не

хуже, а иногда даже лучше известных брендов. Объемы экспорта белорусского шоколада каждый год расширяются.

Литература

1 Кофе: путешествие в поисках идеального рецепта [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.coffeeclub.ru>. – Дата доступа: 28.04.2013.

2 Международная организация кофе – МОК (International Coffee Organization – ICO) [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.ico.org>. – Дата доступа: 30.04.2013.

3 Минифай, Б.У. Шоколад, конфеты, карамель, и другие кондитерские изделия / Б.У. Минифай. – Издательство Профессия, 2008 г. – 816 с.

4 Готовые обзоры рынков [Электронный ресурс] / Анализ мирового рынка шоколада и какао-продуктов. – Режим доступа: <http://businessstat.ru>. – Дата доступа: 25.04.2013.

5 Сурикова, О, Кириленко В. Рынок кондитерских изделий Республики Беларусь на международном рынке / О. Сурикова, В. Кириленко // Пищевая промышленность: наука и технологии. – 2010. – С. 82 – 83.

Н. В. Будюхин

ТРАНСНАЦИОНАЛЬНЫЕ КОРПОРАЦИИ В МИРОВОЙ ЭКОНОМИКЕ: СОВРЕМЕННЫЕ ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ

Главными субъектами глобального рынка являются транснациональные корпорации (ТНК), которые стремятся к перераспределению сфер экономического влияния в мире. Количество ТНК постоянно увеличивается: если в начале 70-х годов XX в., по данным Конференции ООН по торговле и развитию ЮНТКАД, в мире насчитывалось порядка 7 тыс. ТНК, то в настоящее время их количество возросло до 64 тыс., имеющих более 830 тыс. зарубежных филиалов по всему миру. В целом на долю промышленно развитых стран приходится 90% ТНК, на долю развивающихся стран - 8% ТНК, а на долю восточноевропейских стран - всего 1%. Наибольшее количество ТНК и их филиалов находятся в США, Японии, Великобритании, Франции и Германии. Отраслевая же структура ТНК диверсифицирована: 60% международных компаний занято в сфере производства, 37% - в сфере услуг и 3% - в добывающей промышленности и сельском хозяйстве. Принципиально новым моментом является расширение деятельности ТНК в сфере услуг, особенно наукоемких, что отражает факт роста значимости услуг в экономике. Многие страховые, торговые, туристские компании превратились в ТНК и занимают решающие позиции в своих областях деятельности. Характерно расширение сферы деятельности транснациональных банков: создание ими венчурных компаний по изобретательству, лизинговых и инжиниринговых фирм. Произошло увеличение инвестиций промышленных ТНК в наукоемкие услуги и услуги производственного характера, что во многом послужило результатом

транснационализации специализирующихся на услугах компаний, которые являются относительно новыми субъектами прямого зарубежного инвестирования. У промышленных ТНК также появилось много дочерних компаний и филиалов, относящихся к сфере услуг. Корпорации, как правило, предлагают целые пакеты услуг, повышая тем самым свою конкурентоспособность и уменьшая риск совершаемых операций. Некоторые некогда автономные виды услуг объединяются. Например, единый комплекс финансовых услуг состоит из банковских, страховых, биржевых, посреднических услуг. В последнее время ТНК все активнее проникают в высокотехнологичные, наукоемкие отрасли производства, которые требуют значительных капиталовложений и высококвалифицированного персонала. С учетом различной инфраструктуры и смежных отраслей ТНК обеспечили работой 150 млн. человек, что составляет 20% мировой рабочей силы. Кроме того, в ТНК число сотрудников за рубежом возрастает быстрее, чем на родине материнской компании. Более 2/3 иностранных сотрудников аффилированных компаний задействовано в промышленном производстве, около 30% - в сфере услуг, остальные - в добывающих отраслях.

Международное производство расширяется, а зарубежные продажи, занятость и активы в ТНК возрастают. В 2010 году добавленная стоимость в рамках мирового производства ТНК составила приблизительно 16 трлн. долл. - около четверти глобального ВВП. На зарубежные филиалы ТНК приходилось более 10% глобального ВВП и треть мирового экспорта. Важным новым источником ПИИ являются государственные ТНК. Насчитывается как минимум 650 государственных ТНК, которые имеют 8 500 зарубежных филиалов по всему миру. Хотя их число составляет менее 1% всех ТНК, на их зарубежные инвестиции в 2010 году приходилось 11% глобального ВВП. Форма собственности и управления государственными ТНК породила в некоторых принимающих странах обеспокоенность по поводу, в частности, неравных правил игры и национальной безопасности со всеми вытекающими из этого регулятивными последствиями для международного расширения этих компаний.

В 2010 году на фоне улучшения экономических условий показатели международного производства, включая зарубежные продажи, занятость и активы ТНК, возросли. Согласно оценкам ЮНКТАД, объемы продаж и добавленной стоимости зарубежных филиалов во всем мире достигли соответственно 33 трлн. долл. и 7 трлн. долларов. Кроме того, их экспорт превысил 6 трлн. долл. и составил одну треть от глобального экспорта. Во всем мире ТНК в рамках своих операций как в странах базирования, так и за рубежом в 2010 году генерировали добавленную стоимость в размере приблизительно 16 трлн. долл., т.е. около четверти совокупного мирового ВВП (таблица 1).

Объем международного производства ТНК увеличился, однако они по-прежнему воздерживаются от инвестирования своих рекордно высоких денежных авуаров. В 2011 году зарубежные филиалы ТНК обеспечили занятость примерно 69 млн. человек, которые генерировали объем продаж в раз-

мере 28 трлн. долл. и добавленную стоимость в 7 трлн. долл., что примерно на 9% больше, чем в 2010 году. Денежные авуары ТНК рекордно высоки, однако они все еще не вылились в устойчивый рост инвестиций. Нынешний избыток ликвидности может способствовать росту прямых иностранных инвестиций (ПИИ) в будущем.

Несмотря на постепенный рост международного производства ТНК, их рекордно высокие уровни денежных авуаров пока не вылились в устойчивый рост объема инвестиций. По оценкам ЮНКТАД, уровень денежных авуаров достиг более 5 трлн. долл., включая нераспределенную прибыль зарубежных филиалов.

Таблица 1 – Отдельные показатели ПИИ и международного производства ТНК, 1990-2010 гг. [1]

Показатель	Стоимостной объем в текущих ценах (в млрд. долл.)					Годовой прирост, %			
	1990	2005-2007	2008	2009	2010	1996-2001	2000-2005	2009	2010
Приток ПИИ	207	1 472	1744	1 185	1 244	40,1	5,3	-32,1	4,9
Вывоз ПИИ	241	1 487	1 911	1 171	1 323	36,3	9,1	-38,7	13,1
Объем ввезенных ПИИ	2 081	14 407	15 295	17 950	19 141	18,8	13,4	17,4	6,6
Объем вывезенных ПИИ	2 094	15 705	15 988	19 197	20 408	18,3	14,7	20,1	6,3
Доходы от ввезенных ПИИ	75	990	1 066	945	1 137	13,1	32,0	-11,3	20,3
Показатель доходности ввезенных ПИИ	6,6	5,9	7,3	7,0	7,3	0,0	0,1	-0,3	0,3
Доходы от вывезенных ПИИ	122	1 083	1 113	1 037	1 251	10,1	31,3	-6,8	20,6
Доходность вывезенных ПИИ	7,3	6,2	7,0	6,9	7,2	0,0	0,0	-0,2	0,3
Трансграничные СиП	99	703	707	250	339	64,0	0,6	-64,7	35,7
Объем продаж зарубежных филиалов	5 105	21 293	33 300	30 213	32 960	7,1	14,9	-9,3	9,1
Добавленная стоимость (производство) зарубежных филиалов	1 019	3 570	6 216	6 129	6 636	7,9	10,9	-1,4	8,3
Совокупные активы зарубежных филиалов	4 602	43 324	64 423	53 601	56 998	19,6	15,5	-16,8	6,3
Экспорт зарубежных филиалов	1 498	5 003	6 599	5 262	6 239	3,6	14,7	-20,3	18,6
Занятость в зарубежных филиалах (тыс. чел.)	21 470	55 001	64 484	66 688	68 218	11,8	4,1	3,4	2,3
ВВП	22 206	50 338	61 147	57 920	62 909	1,4	9,9	-5,3	8,6
Валовое накопление основного капитала	5 109	11 208	13 999	12 735	13 940	1,3	10,7	-9,0	9,5
Поступления в виде роялти и лицензионных платежей	29	155	191	187	191	10,0	13,6	-1,9	1,7
Экспорт товаров и нефакторных услуг	4 382	15 008	19 794	15 783	18 713	3,7	14,7	-20,3	18,6

Таблица 2 – Рейтинг крупнейших ТНК мира по версии Financial Times по уровню капитализации [3]

Рейтинг 2012	Рейтинг 2011	Компания	Страна	Объемы продаж, млн. долл. США	Совокупные активы	Число занятых
1	3	Apple	US	108,598.0	116,371.0	63,300
2	1	Exxon Mobil	US	433,526.0	326,834.0	82,100
3	2	PetroChina	China	318,370.6	304,585.8	552,810
4	10	Microsoft	US	69,950.0	108,704.0	90,000
5	14	IBM	US	106,916.0	112,930.0	433,362
6	4	Industrial & Commercial Bank of China	China	–	2,455,479.3	408,859
7	8	Royal Dutch Shell	UK	453,723.8	340,526.1	90,000
8	16	China Mobile	Hong Kong	82,032.7	149,608.6	175,336
9	11	General Electric	US	142,237.0	717,242.0	301,000
10	9	Chevron	US	236,541.0	208,250.0	61,000
11	19	Wal-Mart Stores	US	446,950.0	192,668.0	2,200,000
12	13	Nestle	Switzerland	89,170.7	118,992.8	328,000
13	12	Berkshire Hathaway	US	N/R	392,647.0	271,000
14	7	China Construction Bank	China	N/R	1,947,936.2	329,438
15	20	AT&T	US	126,723.0	270,344.0	256,000

Данные по 100 крупнейшим ТНК говорят о том, что во время глобального финансового кризиса они сокращали капитальные затраты на производственные активы и приобретения (особенно за рубежом), делая выбор в пользу наращивания собственных денежных средств. В 2010 году объем денежных средств только этих 100 фирм достиг рекордно высокого уровня: 1,03 трлн. долл., из которых, по оценкам, 166 млрд. долл. были сверх прогнозируемого объема, т.е. выше того уровня, который предполагался исходя из среднего докризисного уровня денежных авуаров. Хотя последние данные показывают, что капитальные затраты ТНК на производственные активы и приобретения растут (их рост в 2011 году составил 12%), дополнительные денежные средства, которыми они располагают (примерно 105 млрд. в 2011 году), все еще целиком не размещены (таблица 2).

Повторное возникновение нестабильности на международных финансовых рынках будет и далее способствовать наращиванию ликвидных

средств и их использованию на другие цели - выплату дивидендов или снижение уровня задолженности. Тем не менее, по мере улучшения условий нынешний избыток ликвидности может в будущем вылиться в рост ПИИ. Если строить инвестиционные прогнозы по 100 крупнейшим ТНК, денежные авуары которых, по оценкам, в общей сложности составляют 5 трлн. долл., размер капитала, который может быть размещен в виде инвестиций, составляет 500 млрд. долл., т.е. около одной трети глобальных потоков ПИИ.

Литература

1 Доклад о мировых инвестициях, 2011 [Электронный ресурс] / Режим доступа www.un.org/ru/development/surveys/docs/investments2011.pdf. – Дата доступа: 07.12.2012.

2 CNNMoney: Fortune 500 [Электронный ресурс] / Режим доступа: <http://money.cnn.com/magazines/fortune/fortune500/2011/index.html>. – Дата доступа: 07.12.2012.

3 Financial Times Global 500 (FT500) [Электронный ресурс] / Режим доступа: <http://media.ft.com/cms/a81f853e-ca80-11e1-89f8-00144feabdc0.pdf>. – Дата доступа: 07.12.2012.

Н. В. Будюхин

ТРАНСНАЦИОНАЛЬНЫЕ КОРПОРАЦИИ И ИХ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ

В экономике Республики Беларусь присутствие иностранных ТНК стало реальностью. Они поставляют продукцию из-за рубежа, образуют совместные предприятия с белорусскими компаниями, организуют свои филиалы, производства.

На данный момент в Республике Беларусь успешно действуют две из топ-100 крупнейших ТНК мира – «Coca-Cola» и «McDonalds». Так же ведут свою деятельность и другие крупные компании со всего мира. Совместное белорусско-датское предприятие «МаерскМедикал» производит одноразовые шприцы и катетеры. Иностранное частное унитарное производственно-торговое предприятие «Сироб» разрабатывает, производит и продает оборудование, используемое на разных стадиях производства полупроводников. Совместное предприятие «БаккоБисов» на данный момент является единственным производителем биметаллических ленточных пил промышленного назначения для металло- и деревообработки на территории всего СНГ.

Количество совместных и иностранных предприятий в Республике Беларусь постоянно увеличивается.

Таблица 1 – Показатели деятельности организаций в РБ с иностранными инвестициями

	Количество организаций на конец года		Общая сумма уставного капитала на конец года, млн.\$	
	Совместные предприятия	Иностранные предприятия	Совместные предприятия	Иностранные предприятия
2004	1841	1616	742	341
2007	1903	1642	750	361
2010	2091	1727	1189	381

Наибольшее количество совместных и иностранных предприятий на территории Беларуси создано с участием Российского капитала – 1002, США – 481, Германией – 360, Польшей – 329, Великобританией – 247, Литвой – 276 и Латвией – 194 предприятия.

На базе предприятий «Азот», Минский тракторный завод, Гомсельмаш, МАЗ, БелАЗ и других, которые по характеру своей деятельности являются международными, возможно создание транснациональных корпораций, установление долгосрочных хозяйственных отношений с ТНК (например, через международную производственную кооперацию, создание СП).

Также примером создания транснациональной производственно-инвестиционной модели экономических связей может служить организация Минским тракторным заводом предприятий по сборке тракторов в европейской части России, в Украине, Польше, Египте, Пакистане (в настоящее время действует 10 предприятий в странах СНГ и более 12 – в странах дальнего зарубежья). МТЗ планирует создание сборочных предприятий в Турции, Вьетнаме, Бангладеш и других странах. Аналогичная деятельность осуществляется по созданию совместных предприятий МАЗом в Украине, Китае, Вьетнаме, Аргентине; БелАЗом – в Китае. В последние годы началась работа по организации на венесуэльской территории сборочных производств МАЗ, МТЗ, БелАЗ, проектированию и строительству жилищных районов и поселков.

На сегодняшний день в Беларуси присутствует множество транснациональных компаний. В первой сотне крупнейших мировых корпораций фигурируют шесть концернов, имеющие дочерние компании на территории Беларуси.

Прежде всего, это три страховые группы. Французская АХА, которая с недавних пор стала собственником 80% акций крупнейшей частной белорусской страховой компании "Би энд Би Иншуэренс. Ко", а также опосредованно (через российскую компанию "РЕСО-Гарантия") является акционером "Белросстраха", занимает в рейтинге 48-е место. Итальянская корпорация GeneraliGroup имеет в Беларуси одноименную дочернюю компанию. А белорусский актив немецкого страхового концерна MunichRe представляет собой компания "Эрго".

Российский Газпром, которому в Беларуси принадлежат напрямую и через другие компании трубопроводы, доли в нефтеперерабатывающих и

кирпичных заводах, предприятия по производству бытовой техники, банк и даже журнал, занял в 2011 году 15-е место среди крупнейших международных компаний. На 71-м месте находится российский Лукойл, активы которого в Беларуси представляют собой одну из крупнейших сетей автозаправочных станций и совместное предприятие по производству присадок для моторных масел. На 178-м месте находится российская банковская корпорация "Сбербанк России", которая в 2009 году стала собственником контрольного пакета белорусского БПС-банка.

Белорусские мобильные операторы также не остались без ТНК. В частности, в оператора Life:) инвестировали турецкая компания Turkcell и шведская TeliaSonera.

В таблице 2 мы привели список крупнейших мировых компаний), которые сегодня присутствуют в Беларуси.

Таким образом, исходя из анализа первой сотни рейтинга, в белорусской экономике в равной степени присутствуют как российские, так и западные корпорации. При просмотре же топ-2000 транснациональных корпораций это равенство примерно сохраняется, хотя и небольшое преимущество имеют пока все же западные транснациональные корпорации. При этом надо отметить, что западные корпорации – это в основном компании Германии и Франции, хотя и присутствуют шведские, голландские, австрийские, датские и другие корпорации.

Таблица 2 – Список крупнейших ТНК, действующих в Республике Беларусь

№ в топ-2000 крупнейших мировых компаний (Forbes, 2011г.)	Компания	Страна	Отрасль, в которой компания присутствует в Беларуси
1	2	3	4
15	Газпром	Россия	Газовая, банковская, бытовая техника
44	SocieteGenerale	Франция	Банковская
48	AXA Group	Франция	Страхование
71	Лукойл	Россия	Нефтяная
94	GeneraliGroup	Италия	Страхование
109	MunichRe	Германия	Страхование
154	UnitedParcelService	США	Экспресс-доставка
159	BritishAmericanTobacco	Великобритания	Табачная
178	Сбербанк	Россия	Банковская
181	McDonald's	США	Общепит
218	Danone	Франция	Молочная
238	TeliaSonera	Швеция	Телекоммуникации
346	HenkelGroup	Германия	Стройматериалы
383	DeutscheLufthansa	Германия	Авиауслуги
413	HeinekenHolding	Нидерланды	Пивная
477	Carlsberg	Дания	Пивная

504	Вымпелком	Россия	Телекоммуникации
523	Татнефть	Россия	Нефтяная
557	ВТБ Банк	Россия	Банковская

Что касается отраслей, в которых в Беларуси присутствуют ТНК, то они также достаточно различны: от пивных и общепита до нефтяных и банковских. Я хотел бы обратить внимание в первую очередь на то, что достаточно большое количество ТНК в Беларуси относятся к банковской отрасли.

В Республике Беларусь транснациональные корпорации присутствуют практически во всех отраслях, начиная от пивных баров и заканчивая крупными нефтяными компаниями. Однако, наибольшее количество ТНК сосредоточено в банковской и страховой сферах.

На данный момент можно смело говорить о том что пугаться прихода ТНК в экономику Республики Беларусь – не стоит. Во-первых, в стране пока еще не созданы наиболее благоприятные условия для прихода большинства транснациональных корпораций. Во-вторых, приход ТНК – это возможность овладеть техникой ведения бизнеса по мировым стандартам. В-третьих, с приходом ТНК экономика страны находится в большом выигрыше, что можно заметить по Китаю и странам НИС.

Литература

1. Бизнес-журнал «Дело»: Какие ТНК работают в Беларуси [Интернет ресурс] / Режим доступа:<http://delo.by/news/~shownews/tnk-belarus> – Дата доступа: 15.07.2013.
2. Черченко, Н.В. Международная экономика / Н.В. Черченко, Н.И. Суханов, А.Н. Леонович; под общ. ред. Н.В. Черченко. – Мн.: РИВШ, 2009. – 162 с.
3. Энциклопедия Экономиста: ТНК и их роль в мировой экономике [Интернетресурс]/ Режим доступа:<http://urls.by/9ta> – Дата доступа: 15.07.2013.

Т.А. Галова

МЕЖДУНАРОДНЫЙ РЫНОК ТЕХНОЛОГИЙ

Мировой рынок технологий: основные черты и особенности

Мировой рынок технологий представляет собой систему экономических отношений в сфере обмена научно-техническими знаниями, которые могут быть представлены как в овеществленном, так и в неовеществленном виде.

Субъектами мирового рынка технологий выступают государственные структуры, научно-исследовательские институты и образовательные учреждения, промышленные компании и мелкие инновационные формы, а также физические лица – специалисты.

Объектами мирового рынка технологий являются результаты интел-

лектуальной деятельности в овеществленной (машины, оборудование) и неовеществленной (информация, знания, производственный опыт) форме.

Международные документы ООН трактуют понятие «технология» как:

- набор конструкторских решений, методов, процессов производства товаров и оказания услуг;

- материализованную или овеществленную технологию (машины, оборудование и так далее)

Неоднородность научно-технического прогресса, наличие разнообразных форм науки и техники, с одной стороны, и различных каналов передачи технологий, с другой, обусловили неоднородность мирового рынка технологий и привели к формированию таких его сегментов, как:

- рынок патентов и лицензий;

- рынок наукоемкой технологической продукции;

- рынок высокотехнологичного капитала;

- рынок научно-технических специалистов.

По мнению ЮНКТАД, на международном рынке осуществляется торговля технологиями, представленными в виде технологических процессов, технологии изготовления товара, систем контроля качества продукции, организационных и управленческих технологий. Данная схема предлагает характеристику НИОКР, предназначенных для производственного использования. В условиях развития информационного общества и становления экономики знаний все большее значение приобретают информационно-коммуникационные технологии, которые не нашли своего отражения в схеме. О развитии данного вида технологий свидетельствуют объемы лицензионной торговли фирмы IBM.

Особенностью информационно-коммуникационных технологий является то, что они могут быть получены как на возмездной, так и на безвозмездной основе по средствам сети Интернет.

Мировой рынок технологий имеет специфическую нормативно-правовую базу своего функционирования (Международный кодекс поведения в области передачи технологий), а также международные органы регулирования (Соглашение всемирной торговой организации по аспектам прав на интеллектуальную собственность (ТРИПС), комитет по передаче технологии Конференции ООН по торговле и развитию (ЮНКТАД), Всемирная организация интеллектуальной собственности (ВОИС), координационный комитет по контролю за экспортом (КОКОМ), Совещание специалистов по безопасности технологии (СТЕМ)).

Международный технологический обмен и его формы

Под понятием международного технологического обмена в широком смысле подразумевается проникновение любых научно-технических знаний и обмен производственным опытом между странами, а в узком – передача научно-технических знаний и опыта, относящихся к воспроизводству конкретных технологических процессов [2, с.343].

Технологический обмен в широком смысле осуществляется, как прави-

ло, в некоммерческих формах:

- научно-технические публикации;
- проведение выставок, ярмарок, симпозиумов;
- обмен делегациями и встречи ученых и инженеров;
- миграция специалистов;
- обучение студентов и аспирантов;
- деятельность международных организаций по сотрудничеству в области наук и техники и др.

Технологический обмен в узком значении осуществляется, как правило, в коммерческих формах:

- передача на условиях лицензионных соглашений прав пользования изобретениями (патенты, ноу-хау, зарегистрированные товарные знаки, промышленные образцы), технической документации;
- франчайзинг;
- инжиниринг
- консалтинг;
- контракты «под ключ»;
- контракты на управление;
- международное техническое содействие;
- слияние и поглощение компаний;
- аутсорсинг и другие.

Мировые тенденции

Рынок высокотехнологичной продукции прочно удерживают три страны, являющиеся ведущими агентами мировой технологической торговли. Это США, Германия и Япония [4]. Ежегодный объем экспорта данной продукции приходящейся на эти страны составляет 700, 530 и 400 млрд. долларов соответственно. Однако эти показатели не учитывают так называемого эскорт эффекта. Суть его заключается в том, что реализация зарубежных технологий и высокотехнологичных товаров может сопровождаться поставками сырья, дополнительного низко технологичного оборудования и полуфабрикатов по отдельным контрактам, юридически не связанными с первоначальными соглашениями. Таким образом, продавец увеличивает собственный объем экспорта готовой продукции. Поскольку дополнительные договоры могут заключаться на другие фирмы поставщики или дочерние компании – это открывает возможности для манипулирования налогооблагаемой базой. Этим широко пользуются ТНК. По мнению зарубежных экономистов до 80 процентов технологической торговли приходится на внутрифирменную торговлю.

Мировая практика показывает, что предприятия стран, отстающих в области создания и применения новых технологий в силу недостатка средств и не имеющих опыта вовлечения в международный оборот результатов интеллектуальной деятельности, при вхождении государства в систему ВТО, не в состоянии закрепиться даже на периферийных позициях мирового технологического и экономического развития.

В последнее десятилетие три группы технологий оказали наибольшее влияние на развитие мировой экономики : высокие технологии (нано-, био- и экотехнологии), ИКТ и новые бизнес-технологии. При этом развитие ИКТ тесно связано с развитием нанотехнологий, а бизнес-технологии, в свою очередь, зависят от уровня развития ИКТ. В развитых странах уделяется большое внимание исследованиями разработкам в передовых направлениях, характеризующих дальнейшее развитие инновационной экономики.

От нанотехнологий ожидают значительного влияния на мировую экономику, поскольку они могут использоваться практически в любой отрасли. Первые прогнозы развития рынка нанотехнологий были подготовлены в начале 2000-х годов с прогнозом до 2015 года. Наиболее известный из них был опубликован в 2001 году. Национальным научным фондом США, который оценил объем мирового рынка нанотехнологической продукции в 1 трлн. долларов к 2015 году [1, с.183].

Наукоемкие технологии не являются изолированными, обособленными потоками. В целом ряде случаев они связаны и дополняют друг друга. Но для их комплексного использования необходимы фундаментальные разработки, открывающие новые сферы применения новейших процессов, принципов, идей. Чрезвычайно важны также проникновение одной и той же научно-технической идеи в другие отрасли, адаптация новых методов и продуктов для других сфер, формирование новых секторов рынка. Следует вести активный научный поиск во многих направлениях, чтобы не пропустить какой-либо способ перспективного применения нововведения.

В настоящее время в высокотехнологичном бизнесе, как и в целом в сфере экономики, сложились три крупнейших центра – США, Япония, Западная Европа, между которыми и разворачивается основная конкурентная борьба. США сегодня доминируют главным образом в области поставок компьютерного оборудования (75 процентов) и программных средств (65 процентов).

Отмечается возрастание роли Японии. Сейчас на североамериканском рынке доля японских производителей конторского оборудования составляет: в области копировальной аппаратуры – свыше 40 процентов, в области калькуляторов и факсимильного оборудования – около 100 процентов.

Для Европы в последнее время характерно некоторое отставание в области новых технологий. Так, европейские компании, специализирующиеся на информационных технологиях, за редким исключением нескольких производителей мирового класса, рассматриваются как утратившие способность конкурировать на мировом рынке информационных технологий. Такое заключение неизбежно следует из проведенного опроса общественного мнения. Общая доля европейских компаний на внутреннем рынке составляет только 30–40 процентов общего объема поставок продуктов информационных технологий. Среди 100 крупнейших компаний и фирм в сфере разработки программного обеспечения, предоставления ИТ-услуг, производства компьютерной техники, телекоммуникационного оборудования и компонен-

тов для высокотехнологичных отраслей только 19 – европейские.

Место РБ на мировом рынке технологий

В настоящее время Республика Беларусь имеет более 50 действующих международных договоров в научно-технической сфере с государствами и рядом международных организаций.

Основными партнерами в сфере научно-технического сотрудничества для Беларуси являются Россия, Саудовская Аравия, США, Китай, Индия, Германия, Франция, Швейцария, Украина, Венесуэла, Иран и другие [3].

Внутренние затраты Республики Беларусь на научные исследования и разработки (в процентах к ВВП) представлены на рисунке 1.

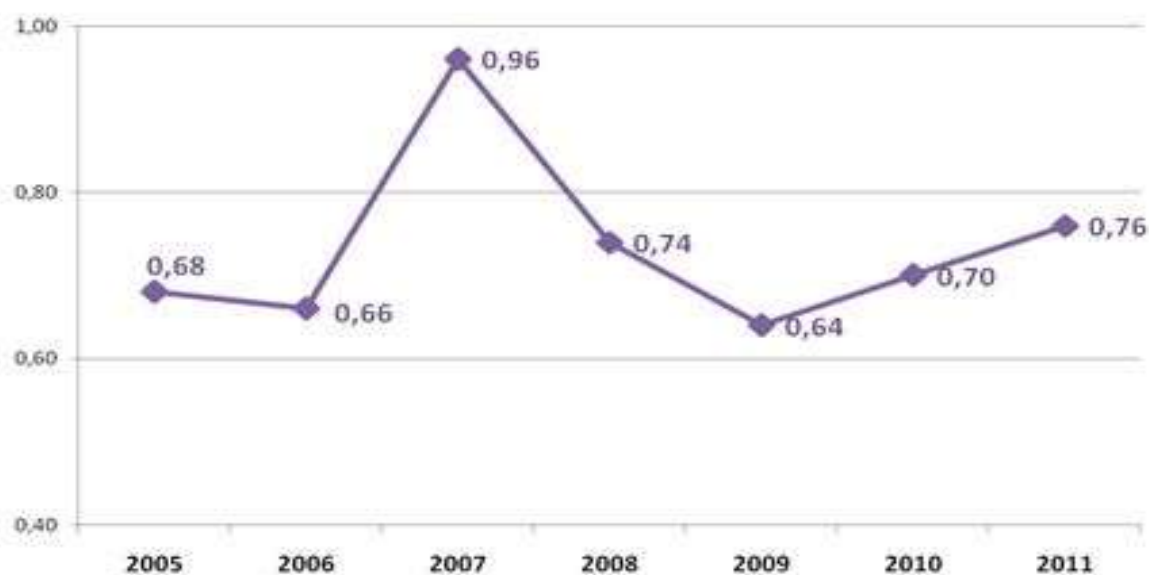


Рисунок 1 - Внутренние затраты на научные исследования и разработки (в процентах к ВВП) для Республики Беларусь

Следует отметить, что для европейских стран показатель величины внутренних затрат на исследования и разработки составляет от 2 процентов к ВВП, а для Израиля этот показатель равняется 4,7.

Приоритетными для Республики Беларусь направлениями сотрудничества в научно-технической сфере являются следующие [5]:

- 1) индустрия биотехнологий;
- 2) индустрия нанотехнологий, связанная с разработкой и внедрением нанотехнологий и технологий созданием наноматериалов в производстве;
- 3) высокие технологии в промышленности;
- 4) информационно-коммуникационные технологии и другие.

Республика Беларусь обладает рядом предпосылок для динамичного развития технологий и для расширения международного сотрудничества в рамках международного перемещения технологий. К таким предпосылкам относят:

- а) выгодное географическое положение;
- б) представительства в РБ крупнейших компаний IT-отрасли (IBA Group, EPAM Systems и так далее);

- в) активная государственная поддержка сектора IT-услуг;
- г) ориентация внутреннего белорусского рынка на освоение передовых информационных технологий.

Однако имеются и слабые стороны IT-индустрии Республики Беларусь:

- нехватка квалифицированных кадров;
- чувство напряженности и неуверенности частного капитала;
- слабая правовая защита частной собственности;
- слабый внутренний спрос;
- неравномерное географическое распределение участников рынка;
- относительно низкие IT-бюджеты;
- отсутствие венчурного капитала.

Литература

1 Коротяев А.В. Новые технологии и сценарии будущего, или Сингулярность уже рядом? // История и синергетика. Методология исследования. 2-е изд. – М.: Издательство ЛКИ/URSS, 2009. – С.183-

2 Киреев А., Международная экономика. Часть 1 – Москва, Международные отношения. – 1997. – С. 341 – 355.

3 Официальный сайт Государственного комитета по науке и технологиям [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://www.gknt.org.by>. – Дата доступа: 02.05.2013.

4 Холмецкий, К. А. Международное распространение технологий и его влияние на отраслевую структуру экономики страны К. А. Холмецкий. Минск, 2006

5 Лысенкова, Н. В. Рынок технологий в мировой экономике. Ориентиры вхождения Беларуси в международный технологический рынок / Н. В. Лысенкова, В. В. Почекина; под ред. В. Ф. Медведева. Минск: Равновесие, 2003.

О. В. Глушакова

РЕСПУБЛИКА БЕЛАРУСЬ НА МИРОВОМ РЫНКЕ УСЛУГ

Международная торговля услугами (МТУ) - форма мировых хозяйственных связей по обмену услугами между продавцами и покупателями разных стран.

Специфическая особенность услуги, как товара, состоит в том, что она не имеет вещественной формы, а выступает как результат определенной деятельности. Производство и купля-продажа услуг подчинены действию закона стоимости, и их обмен на товары в материально-вещественной форме или другие услуги производится в соответствии с количеством затраченного на их производство труда. Услуги на мировом рынке - это поступающие на внешний рынок услуги, т.е. потребительские стоимости.

Выделяют следующие группы услуг по принципу их взаимодействия с

другими формами международных экономических отношений:

1 факторные услуги - платежи, возникающие в связи с международным движением капиталов, рабочей силы и технологии (доходы на инвестиции, лицензионные платежи, зарплата нерезидентов);

2 не факторные услуги - остальные виды услуг (транспорт, туризм и прочие неофициальные услуги).

В системе национальных счетов услуги подразделяются на потребительские (туризм, гостиничные услуги), социальные (образование, медицина), производственные (инжиниринг, консалтинг, финансовые и кредитные услуги), распределительные (торговые, транспортные, фрахтовые).

Все большее значение в последние годы придается сфере услуг в Республике Беларусь. У нас принято и реализуется более 30 программ по развитию различных отраслей услуг. Сфера услуг относится к важнейшим видам деятельности, связанным с функционированием и развитием всех отраслей экономики, удовлетворением жизненно важных потребностей человека. Услуги рассматриваются как источник роста валового внутреннего продукта, пополнения государственного бюджета, создания новых рабочих мест, а в конечном итоге - повышения качества жизни населения. Комплексной программой развития сферы услуг в Республике Беларусь предусмотрено увеличение экспорта услуг и усиление позиций Беларуси на мировом рынке услуг.

Важным шагом в освоении новых рынков для белорусских поставщиков услуг должно стать присоединение Республики Беларусь к ВТО, в частности к Генеральному соглашению по торговле услугами (ГАТС). Приоритетами в процессе присоединения Республики Беларусь к ВТО в области торговли услугами выступают вопросы доступа на белорусский рынок зарубежных поставщиков услуг и обеспечение экономической безопасности в сфере услуг страны.

При формировании условий присоединения Республики Беларусь к ВТО обсуждение и изменения требуются в вопросах распространения режима наибольшего благоприятствования; лицензирования деятельности иностранных поставщиков услуг; регулирования уровня монополизации отдельных секторов услуг; субсидирования национальных поставщиков услуг; определения статуса Республики Беларусь как страны с переходной экономикой и установление переходного периода на срок до 10 лет; ограничения на вывоз валюты из страны; установления допустимой квоты присутствия иностранного капитала в финансовом секторе страны; предоставления национального режима иностранным коммерческим предприятиям сферы услуг.

Для обеспечения экономической безопасности в сфере услуг Республики Беларусь рекомендуется проведение следующих мероприятий:

- оценка уровня конкурентоспособности отдельных секторов услуг по сравнению с мировым, на основе которой дифференцируются сроки либерализации рынков услуг. Согласно проведенным ранее исследованиям, к секторам услуг, требующим защиты от зарубежной конкуренции, относятся сектора страховых, банковских, компьютерных и информационных услуг, услуг

связи;

- обеспечение гарантии соблюдения технических стандартов, требований профессиональной квалификации иностранных поставщиков услуг;

- определение возможности проведения тестов на экономическую целесообразность доступа на рынок услуг иностранных поставщиков на рынках банковских, страховых, туристических, образовательных, медицинских услуг, необходимых для предотвращения недобросовестной практики.

По методологии платежного баланса экспорт услуг в январе-феврале 2012 г. составил 951,6 млн. долларов и по сравнению с январем-февралем 2012 г. увеличился на 13,3%, импорт - 479,5 млн. долларов и снизился на 1,4%.

Сальдо внешней торговли услугами сложилось положительное в размере 472,1 млн. долларов. В январе-феврале 2012 г. величина положительного сальдо составляла 353,6 млн. долларов. Объемы экспорта и импорта услуг характеризуются данными, приведенными в таблице 1.

Таблица 1 – Объемы экспорта и импорта услуг в Республике Беларусь

	Январь-февраль 2012 г., млн. долл. США	Январь-февраль 2013 г., млн. долл. США	Январь-февраль 2013 г. в % к янва- рю-февралю 2012 г.
Внешняя торговля услугами:			
Оборот	1 326,2	1 431,1	107,9
Экспорт	839,9	951,6	113,3
Импорт	486,3	479,5	98,6
Сальдо	353,6	472,1	
В том числе:			
страны СНГ			
оборот	415,8	430,9	103,6
экспорт	267,2	279,8	104,7
импорт	148,6	151,1	101,7
сальдо	118,6	128,7	
из них Россия			
оборот	325,7	336,8	103,4
экспорт	209,7	227,6	108,5
импорт	116,0	109,2	94,1
сальдо	93,7	118,4	
страны вне СНГ			
оборот	910,4	1 000,2	109,9
экспорт	572,7	671,8	117,3
импорт	337,7	328,4	97,2
сальдо	235,0	343,4	

Экспорт услуг в страны СНГ составил 29,4% от общего объема экспорта услуг, в страны вне СНГ - 70,6%, импорт услуг из стран СНГ - 31,5% общего объема импорта услуг, из стран вне СНГ - 68,5%. Данные об экспорте и импорте основных видов услуг приводятся в таблице 2.

Таблица 2 – Экспорт и импорт основных видов услуг Республики Беларусь

	Экспорт			Импорт		
	январь-февраль 2013 г., млн. долл. США	январь-февраль 2013 г. в % к январю-февралю 2012 г.	в % к общему объему	январь-февраль 2013 г., млн. долл. США	январь-февраль 2013 г. в % к январю-февралю 2012 г.	в % к общему объему
Всего	951,6	113,3	100	479,5	98,6	100
из них:						
услуги по обработке материальных ресурсов	33,0	105,4	3,5	1,4	50,0	0,3
транспорт	584,0	116,7	61,4	195,6	91,8	40,8
поездки	71,2	76,6	7,5	53,7	89,9	11,2
строительство	57,9	163,1	6,1	84,0	131,0	17,5
финансовые	2,3	100,0	0,2	30,1	97,4	6,3
телекоммуникационные	27,0	106,7	2,8	20,0	108,7	4,2
компьютерные	63,1	127,0	6,6	7,7	118,5	1,6
плата за использование интеллектуальной собственности	2,3	50,0	0,2	17,4	146,2	3,6
операционный лизинг	17,5	90,2	1,8	15,0	96,2	3,1
услуги в области архитектуры, инженерные и прочие технические услуги	16,4	159,2	1,7	9,3	31,5	1,9
другие услуги	76,9	113,1	8,2	45,3	134,0	9,5

Литература

- 1 <http://belstat.gov.by>
 - 2 www.economy.gov.by
- Почекина, В.В. Международный рынок услуг / В.В. Почекина, Ю.П. Якубук / под ред. В.Ф. Медведева. – Минск : НО ООО «БИП-С», 2004.

А. Г. Казарян

ТЕНЕВАЯ ЭКОНОМИКА В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ И БОРЬБА С НЕЙ

В Беларуси переход к рыночным преобразованиям при неотработанной правовой базе, нестабильность системы управления, переориентация приоритетов в системе экономических интересов и ряд других факторов предопределили возможность возникновения в республике предпосылок, обеспечи-

вающих возможности перераспределения общественной собственности, перевода государственной формы собственности в частную.

В 90-е годы в стране распространились такие общественные опасные явления, как организованная преступность и коррупция с их нацеленностью на создание механизмов, позволяющих реально влиять на экономические и социальные процессы. И как следствие у преступных элементов возникла проблема легализации незаконно полученных капиталов. Потребности обеспечения экономической безопасности, стабилизации экономического и социального положения республики выдвинули задачу борьбы с этими процессами на первый план.

Анализ динамики валового внутреннего продукта Республики Беларусь с учетом теневого сектора экономики показывает увеличение теневого объема производства с начала 90-х гг. до 1995 г. (с 15 до 42,3%) и его снижение во второй половине 90-х гг. (с 33 до 26,8%).

На 1995 г. пришелся наибольший спад производства (65% ВВП от уровня 1990 г.), а объемы теневой экономики достигли максимального значения (42,3% от ВВП). В течение 1996–2002 гг. наблюдались следующие тенденции: усилилась централизация управления экономикой и ужесточились меры финансового и государственного контроля, субъекты реального сектора приспособились к постоянно меняющимся условиям. При этом значительное влияние оказывал и такой фактор, как временный промежуток от принятия регулирующих законов до их исполнения и получения результатов.

По данным Всемирного Банка, размер теневой экономики в Беларуси в 2009 г. составляет 53% от ВВП. Беларусь оказалась на 136-м месте между Бенином и Конго. Что касается количественного измерения теневой экономики, то теневая экономика Беларуси равна 25 миллиардам долл. США в 2007 году. И это без наркотиков, проституции, самогоноварения и других видов деятельности. В 2009 году в Беларуси с 49 млрд. долл. США официального ВВП собрали более 57 трлн. бел. руб. налогов (20,5 млрд. долл. США). Если размер теневой экономики у нас составляет 53% ВВП, то это значит, что порядка 26 млрд. долл. США экономической активности не было охвачено налогами и регулированием. В итоге бюджет недополучил около 11 млрд. долл. США поступлений. Этих денег хватило бы на выплату в течение года 300-долларовой пенсии всем пенсионерам и пособия по безработице для 500 тысяч человек в размере 120 долл. США.

В настоящее время теневая экономика является фактором дестабилизации белорусского общества по следующим основным направлениям.

Во-первых, вытеснение официальных механизмов налогообложения и, соответственно, снижение объемов собираемых налогов. Альтернативные теневые механизмы налогообложения (плата «крышам», прямые выплаты чиновникам за выполнение ими своих функций и т.п.) оказались той альтернативой, которая вытеснила официальное налогообложение.

Во-вторых, теневая деятельность оказывает дезорганизующее влияние на производственный процесс в рамках официальной экономики, ухудшает

положение и препятствует созданию нормально работающих экономических организаций. Она приводит к снижению управляемости работников, ослабляет их трудовую мотивацию, иногда ведет к их деквалификации, затрудняет освоение инноваций, которые часто требуют сверхнормативных трудовых усилий, и в конечном итоге может вызвать дезинтеграцию коллектива и предприятия.

В–третьих, частично связанная с криминальной деятельностью, теневая экономика порождает многочисленные конфликты, часть которых разрешается с применением насилия.

В–четвертых, теневая экономика – важнейших фактор формирования деловой этики, и, более того, социальных норм в целом. Расширение и укрепление теневой экономики привели к «размытости» социальных норм – люди перестали различать, что можно, а что нельзя в хозяйственной жизни, каковы критерии оценки того или иного хозяйственного действия.

Поскольку факторы, влияющие на развитие теневой экономики, многоаспектны, то и методы борьбы с ней, способы её снижения должны быть системными и включать как репрессивные, так и побудительные, рассчитанные на перспективу.

В краткосрочном периоде наиболее эффективными могут оказаться меры принудительного характера. Подпольное производство, контрабанда, обычные схемы уклонения от уплаты налогов выявляются проведением комплексных проверок со стороны правоохранительных, налоговых и таможенных органов. При занятии незаконной деятельностью не должно создаваться ощущение безнаказанности, что делает преступный бизнес привлекательным.

Репрессивные меры не позволяют кардинально оздоровить обстановку. Вместо закрытых фирм возникают новые, также нацеленные на осуществление незаконных операций. Поэтому во многих странах пытаются заинтересовать предприятия и граждан в легализации своих доходов.

Можно предложить следующие меры по легализации теневой экономической деятельности:

- либерализация ценообразования;
- снижение косвенных налогов;
- снятие барьеров на импорт;
- усиление таможенного контроля;
- линейные и регрессионные ставки подоходного налога и социальных отчислений;
- легализация налогов и отчислений;
- индивидуализация, капитализация и ликвидность социальных отчислений;
- минимизация административных процедур в области движения рабочей силы;
- приватизация государственной собственности;
- демонополизация рынка ресурсов;
- отмена разрешительных процедур;

- антиреклама;
- организационные и технические барьеры.

Что касается мер по решению проблемы отмывания денег, то 17 марта 2006 года вступил в силу Закон Республики Беларусь "О внесении изменений и дополнений в Закон Республики Беларусь "О мерах по предотвращению легализации доходов, полученных незаконным путем" (новая редакция), основные положения которого соответствуют принципам международного законодательства по борьбе с отмыванием денег.

Действие данного закона распространяется на деяния субъектов права, осуществляющих финансовые операции на территории Республики Беларусь, а также на совершенные ими вне пределов республики деяния, направленные против интересов Республики Беларусь или ее граждан, в случае если данные субъекты права не были привлечены за указанные деяния к юридической ответственности.

Закон определяет виды финансовых операций, на которые распространяется его действие. К ним относятся:

- банковские операции, в том числе сделки банков и небанковских кредитно-финансовых организаций, связанные с денежными средствами, ценными бумагами, драгоценными металлами, драгоценными камнями и иными видами ценностей;
- сделки и иные деяния с ценными бумагами, предусмотренные законодательством, влекущие за собой переход права собственности или иного права на эти ценные бумаги либо на права, удостоверяемые ценными бумагами;
- почтовые и телеграфные переводы денежных средств, почтовые отправления с ценными вложениями;
- получение выигрыша в казино, лотерее, тотализаторе, системной (электронной) игре и в других основанных на риске играх, организация и проведение которых осуществляется на основании специального разрешения (лицензии), выданного в соответствии с законодательством;
- перемещение средств через таможенную границу Республики Беларусь;
- передача ценных бумаг на хранение в депозитарий или передача на хранение в ломбард ценных бумаг, драгоценных металлов, драгоценных камней и иных ценностей;
- внесение физическим или юридическим лицом (страхователем) денежных средств (страхового взноса, страховой премии) страховщику по договору страхования, а также получение страховой суммы по этому договору;
- внесение денег, ценных бумаг, другого имущества, в том числе имущественных прав, имеющих денежную оценку, в уставный фонд, либо внесение паев (приобретение долей) при создании (реорганизации) юридического лица, а равно и при увеличении уставного фонда юридических лиц независимо от их организационно-правовой формы.

Для элиминирования теневой экономики в Беларуси следует проводить

комплекс мер, таких как антиреклама, усиление таможенного контроля, минимизация административных процедур в области движения рабочей силы, снижение косвенных налогов, либерализация ценообразования, объективный и всесторонний мониторинг экономики.

Таким образом, и на национальном, и на международном уровне накоплен значительный опыт борьбы с «отмыванием» незаконных доходов. И поскольку развитие ситуации в республике ставит перед правоохранительными органами задачу скорейшего реагирования на возрастающий поток финансовых операций, используемых для легализации незаконно нажитых средств, необходимо активно реализовывать имеющийся мировой опыт.

Литература

1 Данько, П.Н. Сущность теневой экономики, ее основные формы и механизм функционирования // Ученые записки института управления и экономики. – 2005. – № 1(11). – С. 105–108.

2 Дыйканбаева, Т. С. Сущность и место теневой экономики в системе рыночных отношений // Вопросы экономических наук. – 2006. – № 2(18). – С. 33–36.

3 Как измерить "тень"? [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.neg.by/publication/2003_02_14_1831.html?print=1. – Дата доступа: 13.05.2013.

4 Башлакова, А. П. Теневой сектор экономики и его минимизация в условиях совершенного качества государственного регулирования // Известия Гомельского государственного университета имени Ф. Скорины . – 2011. – № 3(66). – С. 176–181.

А. Г. Казарян

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ БЕЗОПАСНОСТЬ СТРАНЫ: СУЩНОСТЬ, СТРУКТУРА, ФАКТОРЫ И ПОКАЗАТЕЛИ

Обеспечение экономической безопасности - это гарантия независимости страны, условие стабильности и эффективной жизнедеятельности общества, достижения успеха. Это объясняется тем, что экономика представляет собой одну из жизненно важных сторон деятельности общества, государства и личности, и, следовательно, понятие национальной безопасности будет пустым словом без оценки жизнеспособности экономики, её прочности при возможных внешних и внутренних угрозах. Поэтому обеспечение экономической безопасности принадлежит к числу важнейших национальных приоритетов.

Разумеется, экономическая безопасность органически включена в систему государственной безопасности, вместе с такими её слагаемыми, как обеспечение надежной обороноспособности страны, поддержание социального мира в обществе, защита от экологических бедствий. Здесь все взаимосвязано, и одно направление дополняет другое: не может быть военной безопасности при слабой и неэффективной экономике, как не может быть ни военной безопасности, ни эффективной экономики в обществе, раздираемом социальными конфликтами. Но, рассматривая те или иные стороны безопасности, нельзя обойти их экономические аспекты.

Экономическая безопасность традиционно рассматривается как важнейшая качественная характеристика экономической системы, которая определяет её способность поддерживать нормальные условия жизнедеятельности населения, устойчивое обеспечение ресурсами развития народного хозяйства, а также последовательную реализацию национально-государственных интересов.

В структуре экономической безопасности выделяют следующие важные черты:

1 экономическую независимость. Международное разделение труда все большей степени усиливает взаимозависимость национальных экономик. В этих условиях экономическая зависимость страны проявляется в контроле государства за использованием национальных ресурсов, и в возможности равных правок, обеспеченных конкурентоспособной продукцией, участвовать в мировой торговле и проводить самостоятельную экономическую политику.

2 стабильность и устойчивость национальной экономики как важнейшие характеристики жизнеспособности экономической системы. Устойчивость означает способность противостояния дестабилизирующим негативным тенденциям. Это предполагает невысокие темпы инфляции, отсутствие масштабной безработицы, защиту прав всех форм собственности и т.д.

3 способность к саморазвитию и прогрессу. Она обуславливает

возможность экономики выживать, сопротивляться негативным тенденциям и приспосабливаться в условиях непредсказуемой ситуации;

4 конкурентоспособность - способность производить продукцию, которая пользуется спросом на внутреннем и внешнем рынках и закреплять преимущества на этих рынках, как в юридической так и в экономической формах.

Для лучшего понимания сущности экономической безопасности важно уяснить её связь с понятиями "развитие" и "устойчивость". Развитие - один из компонентов экономической безопасности. Ведь если экономика не развивается, то резко сокращаются возможности её выживания, а также сопротивляемость и приспособляемость к внутренним и внешним угрозам. Устойчивость и безопасность - важнейшие характеристики экономики как единой системы. Их не стоит противопоставлять, из них каждая по-своему характеризует состояние экономики. Устойчивость экономики характеризует прочность и надежность её элементов, вертикальных, горизонтальных и других связей внутри системы, способность выдерживать внутренние и внешние "нагрузки". Безопасность - это состояние объекта в системе его связей с точки зрения способности к самовывживанию в условиях внутренних и внешних угроз, а также действия непредсказуемых и труднопрогнозируемых факторов.

Чем более устойчивы экономическая система (например, межотраслевая структура), соотношение производственного и финансово-банковского капитала и т. д., тем жизнеспособнее экономика, а значит и оценка её безопасности будет достаточно высокой. Нарушение пропорций и связей между разными компонентами системы ведет к дестабилизации и является сигналом перехода экономики от безопасного состояния к опасному.

Кроме того от роли и места отдельной страны в МРТ, размеров территории, мощи экономического потенциала выделяют два типа экономической безопасности:

-экономическая безопасность больших государств, которые играют роль мировых или региональных центров;

-экономическая безопасность малых государств, образующих экономическое пространство вокруг них.

Социально-экономическая ситуация в республике определяет важнейшие структурные элементы экономической безопасности: финансовый, производственный, транспортно-коммуникационный, энергетический, продовольственный, внешнеэкономический, социальный.

Финансовая безопасность - это способность финансовой системы страны обеспечить защиту экономики от внутренних и внешних финансовых угроз, минимизировать появление экономического ущерба в стране. Именно финансовое состояние реального сектора экономики, банковской системы и государства определяет, насколько успешно будут решаться проблемы по другим направлениям экономической безопасности. Это касается в первую очередь повышение уровня рентабельности и сокращения числа убыточных

производств.

Продовольственная безопасность - это экономическая защищенность интересов государства, общества и субъектов хозяйствования от потенциальных угроз в процессе создания благ и услуг. Она является стержневой основой экономической безопасности страны, поскольку аккумулирует в себе все многообразие факторов, прямо или косвенно влияющих на уровень последней. Реальное повышение производственной безопасности Беларуси в значительной мере связано с получением внешнего финансирования, особенно прямых иностранных инвестиций. Продовольственная безопасность - это реализация интересов населения и общества по удовлетворению жизненно важных потребностей в продуктах питания. Продовольственная безопасность - комплексное понятие, так как производство продуктов питания основывается не только на экономической эффективности производства, но должна учитывать медицинские, биологические и экологические аспекты их потребления.

Внешнеэкономическая безопасность - создание условий для оптимального вхождения национальной экономики в международное разделение труда и достижение баланса экономических интересов во внешнеэкономической деятельности.

Социальная безопасность - это способность государства обеспечить приемлемый стандарт качества жизни населения независимо от наличия внешних и внутренних угроз, кроме того повышение материального благосостояния граждан на основе реформы оплаты труда, обеспечение социальной защиты и соблюдение социальных гарантий.

Информационная безопасность - это способность государства эффективно использовать национальные информационные ресурсы, защищать безопасность информационных систем и сетей связи, развивать современные технологии, национальную индустрию средств информатизации и связи.

Угрозами экономической безопасности страны является совокупность условий и факторов, создающих опасность жизненно важным интересам личности, обществу, государству, затрудняют или делают невозможным реализацию национальных экономических интересов. Выделяют внутренние и внешние угрозы экономической безопасности страны.

Основными внутренними угрозами следует считать:

1 в научно-технической сфере: разрушение научно-технического потенциала, уменьшение научно-технических разработок, сокращение потенциала фундаментальной науки, неопределенность государственной научно-технической политики, отток научных кадров за границу или в другую сферу деятельности;

2 в экономической сфере: сокращение объемов производства в ведущих отраслях, разрыв хозяйственных связей, монополизация экономики, криминализация общества, наличие структурных диспропорций, большой внутренний долг, высокий уровень изношенности основных фондов, энергетический кризис, низкий уровень производительности труда и инвестицион-

ной деятельности; высокий уровень инфляции и безработицы, рост «теневой» экономики, низкий платежеспособный спрос населения, ценовые диспропорции между промышленностью и сельским хозяйством, угроза потери продовольственной независимости страны, массовое уклонение от уплаты налогов;

З в социальной сфере: углубление дифференциации доходов, бедность, ухудшение структуры питания, снижение доступности образования и медицинских услуг, ухудшение качества жизни, социальная незащищенность значительных групп населения, снижение рождаемости, рост смертности, неконтролируемые миграционные процессы.

К внешним угрозам экономической безопасности страны относятся: экономическая зависимость от импорта, отрицательное внешнеторговое сальдо, нерациональная структура экспорта - чрезмерный вывоз сырьевых ресурсов; потеря позиций на внешних рынках; рост внешней задолженности, нерациональное использование иностранных кредитов; неконтролируемый отток валютных ресурсов за границу, размещение их в зарубежных банках.

Исходя из приоритетных национальных интересов и угроз экономической безопасности страны определяются меры государственной политики экономической безопасности, охватывающие научно-техническую, экономическую, социальную сферы, а также политику, военную, экологическую, информативную сферы для обеспечения в целом национальной безопасности страны.

Система показателей-индикаторов, получивших количественное выражение, позволяет заблаговременно сигнализировать о грозящей опасности и предпринимать меры по её предупреждению. Важно подчеркнуть, что наивысшая степень безопасности достигается при условии, что весь комплекс показателей находится в пределах допустимых границ своих пороговых значений, а пороговые значения одного показателя достигаются не в ущерб другим. Например, снижение темпа инфляции до предельного уровня не должно приводить к повышению уровня безработицы сверх допустимого предела, или снижение дефицита бюджета до порогового значения - к полному замораживанию капиталовложений и падению производства и т. д.

За пределами значений пороговых показателей национальная экономика теряет способность к динамичному саморазвитию, конкурентоспособность на внешних и внутренних рынках, становится объектом экспансии инациональных и транснациональных монополий, разъедается язвами коррупции, криминала, страдает от внутреннего и внешнего грабежа национального богатства. Среди показателей экономической безопасности можно выделить показатели:

-экономического роста (динамика и структура национального производства и дохода, показатели объемов и темпов промышленного производства, отраслевая структура хозяйства и динамика отдельных отраслей, капиталовложения и др.);

-характеризующие природно-ресурсный, производственный, научно-технический потенциал страны;

-характеризующие динамичность и адаптивность хозяйственного механизма, а также его зависимость от внешних факторов (уровень инфляции, дефицит консолидированного бюджета, действие внешнеэкономических факторов, стабильность национальной валюты, внутреннюю и внешнюю задолженность);

-качества жизни (ВВП на душу населения, уровень дифференциации доходов, обеспеченность основных групп населения материальными благами и услугами, трудоспособность населения, состояние окружающей среды).

Пороговые уровни снижения безопасности можно охарактеризовать системой показателей общехозяйственного и социально-экономического значения, отражающих, в частности:

-предельно допустимый уровень снижения экономической активности, объемов производства, инвестирования и финансирования, за пределами которого невозможно самостоятельное экономическое развитие страны на технически современном, конкурентоспособном базисе, сохранение демократических основ общественного строя, поддержание оборонного, научно-технического, инновационного, инвестиционного и образовательного потенциала;

-предельно допустимое снижение уровня и качества жизни основной массы населения, за границами которого возникает опасность неконтролируемых социальных, трудовых, межнациональных и других конфликтов; создается угроза утраты наиболее продуктивной части национального "человеческого капитала" и нации как органичной части цивилизованной общности;

-предельно допустимый уровень снижения затрат на поддержание и воспроизводство природно-экологического потенциала, за пределами которого возникает опасность необратимого разрушения элементов природной среды, утраты жизненно важных ресурсных источников экономического роста, а также значительных территорий проживания, размещения производства и рекреации, нанесение непоправимого ущерба здоровью нынешнего и будущего поколений и др.

Литература

1 Богомолов, В. А. Экономическая безопасность / В.А. Богомолов. – «Экзамен», 2009. – 295 с.

2 Вечканов, Г. С. Экономическая безопасность/Г. С. Вечканов. - СПб. : Вектор, 2005. – 256 с.

3 Зверев, Ю. М. Мировая экономика и международные экономические отношения / Ю.М. Зверев. - Калининград, 2000. – 82 с.

С. А. Катыхева

ПРОФИЛАКТИКА БАНКРОТСТВА: ТЕОРИЯ ПРОБЛЕМЫ И ПРАКТИКА

Деятельность бизнеса является важнейшим аспектом развития экономики любой страны, однако для Республики Беларусь как для страны с переходной экономикой этот вопрос является особенно актуальным. Конкурентоспособность страны во многом зависит от конкурентоспособности отдельных регионов, отраслей и даже фирм. Однако каждая фирма в процессе своей деятельности может столкнуться с рядом различного рода проблем. Но, пожалуй, наиболее серьезной проблемой, с необходимостью решения которой может столкнуться субъект хозяйствования, является проблема банкротства. Проблемы в других сферах, связанных с перспективами развития, отходят на второй план, так как в этом случае решается вопрос о существовании фирмы в принципе.

С позиции государства этот вопрос также является очень актуальным. Рыночная экономика и рыночные отношения в самом широком смысле предполагают присутствие наиболее эффективного использования ресурсов в процессе производства, что обеспечивается механизмами конкуренции, которые автоматически производят санацию рынка и выбрасывают из него наиболее неэффективных производителей. Однако это абсолютно не приемлемо для переходных экономик, каковой является Республика Беларусь. При отсутствии государственного регулирования и поддержки государства многие предприятия не выдержат иностранную конкуренцию и разорятся. Наступит кризис в стране, чего государство допустить не может. Поэтому существуют различные программы поддержки предприятий. Однако в условиях регулирования конкуренции на государство перекладывается обязанность санации экономики. На государственном уровне приходится решать вопросы о том, какие обанкротившиеся предприятия стоит ликвидировать, а каким дать второй шанс и поддержать, как осуществить это разделение и каким образом воплотить в жизнь то, или иное принятое решение, почему стоит поступить так, а не иначе, и какой результат принесут принятые меры и что можно предпринять для их усовершенствования.

Дела об экономической несостоятельности (банкротстве) рассматриваются хозяйственными судами Республики Беларусь в соответствии с Хозяйственным процессуальным кодексом Республики Беларусь. Процедура банкротства является крайней мерой решения проблемы экономической несостоятельности и применяется в том случае, если досудебные меры по предупреждению банкротства не дали ожидаемых результатов или вообще отсутствует экономический смысл их применения. Однако, если существует шанс спасти предприятие, то следует попытаться это сделать путем оздоровления (санации), что предусмотрено в рамках процедуры банкротства. Сохранение предприятия иногда может быть рентабельнее, чем его ликвидация, как с микро-, так и с макроэкономической точки зрения.

Рассмотрение дела об экономической несостоятельности начинается с подачи заявления в Хозяйственный суд, которое имеет право подать должник, кредитор, прокурор, представитель работников должника, орган государственного управления по делам о экономической несостоятельности, налоговые

органы, таможенные органы, органы Фонда социальной защиты населения Министерства труда и социальной защиты Республики Беларусь.

В соответствии с законодательством Республики Беларусь дело о банкротстве начинается с установления хозяйственным судом защитного периода. Защитный период устанавливается с целью завершения досудебного оздоровления, а также проверки наличия оснований для открытия конкурсного производства и обеспечения сохранности имущества должника. Защитный период устанавливается сроком до трех месяцев, однако в некоторых случаях он может быть увеличен до трех лет.

После по результатам рассмотрения заявления об экономической несостоятельности должника хозяйственный суд выносит определение об открытии в отношении должника конкурсного производства и подготовке дела об экономической несостоятельности к судебному разбирательству, освобождает временного управляющего от исполнения обязанностей и назначает антикризисного управляющего либо прекращает производство по делу о банкротстве должника. То есть суд выносит одно из трех возможных решений:

- решение о санации (когда финансовый анализ показал, что предприятие можно вывести из кризиса);
- решение об открытии ликвидационного производства (в случае, если предприятие не рентабельно в силу своего финансового состояния выводить из кризиса и необходимо удовлетворить требования кредиторов);
- определение о прекращении производства по делу об экономической несостоятельности .

Если процедура санации не дала ожидаемых результатов по восстановлению платежеспособности должника или по итогам защитного периода суд выносит решение о нецелесообразности проведения процедуры санации, то конкурсное производство принимает форму ликвидации и вступает в силу со дня принятия этого решения судом.

После принятия такого решения в отношении должника хозяйственный суд направляет сообщение об этом в государственные органы, в подчинении которых находится должник или которые осуществляют управление принадлежащими Республике Беларусь акциями (долями в уставном фонде) должника, и которые обязаны принимать меры по созданию новых рабочих мест, а также по трудоустройству работников должника.

Ликвидационное производство длится не больше года и заключается в процедуре продажи имущества должника и погашения за этот счет задолженности перед кредиторами в зависимости от очередности. Очередность кредиторов устанавливается следующим образом:

- в первую очередь удовлетворяются требования физических лиц, перед которыми должник несет ответственность за причинение вреда их жизни или здоровью, путем капитализации соответствующих повременных платежей;
- во вторую очередь производятся расчеты по выплате выходных пособий, оплате труда лиц, работающих у должника, по обязательным стра-

ховым взносам, взносам на профессиональное пенсионное страхование, иным платежам в Фонд социальной защиты населения Министерства труда и социальной защиты Республики Беларусь, а также по уплате страховых взносов по обязательному страхованию от несчастных случаев на производстве и профессиональных заболеваний;

- в третью очередь удовлетворяются требования по обязательным платежам (за исключением отнесенных ко второй и пятой очереди);
- в четвертую очередь удовлетворяются требования кредиторов по обязательствам, обеспеченным залогом имущества должника;
- в пятую очередь производятся расчеты с другими кредиторами.

Если после продажи имущества должника и погашения им обязательств перед кредиторами, оно по уведомлению управляющего направляется собственнику этого имущества.

С момента рассмотрения судом отчета управляющего о завершении ликвидации и удовлетворении всех требований кредиторов хозяйственный суд выносит решение о завершении ликвидационного производства.

Определение хозяйственного суда о завершении ликвидационного производства является основанием для внесения записи об исключении должника из Единого государственного регистра юридических лиц и индивидуальных предпринимателей, и предприятие окончательно прекращает свое существование.

Однако существует еще одна, заключительная процедура в процессе рассмотрения дела об экономической несостоятельности – мировое соглашение. Оно предполагает прекращение дела о банкротстве в связи с уплатой задолженности кредиторам или вынесении судом определения о прекращении производства по делу об экономической несостоятельности, и может быть подписано еще на начальном этапе разбирательства дела, но не ранее первого собрания кредиторов. Решение о мировом соглашении принимает собрание кредиторов, и оно вступает в силу после утверждения хозяйственным судом.

Мировое соглашение также может быть заключено на условиях:

- отсрочки и (или) рассрочки исполнения обязательств должника;
- уступки требования должника;
- исполнения обязательств должника третьими лицами;
- перевода долга;
- обмена в соответствии с частью четвертой настоящей статьи требований кредиторов на акции;

Утверждение мирового соглашения является основанием для прекращения производства по делу об экономической несостоятельности.

Несмотря на всю важность процедуры банкротства и необходимость ее совершенствования стоит отметить, что первоочередной задачей государства является недопущение разорения предприятий и профилактика банкротства. В случае ликвидации предприятия уничтожаются рабочие места, а бюджет теряет часть своих налоговых поступлений, что в масштабе государства мо-

жет стать весьма острой проблемой, требующей неотложного решения, которое потребует значительных затрат материальных средств и времени.

Рассматривая законодательство Республики Беларусь в сфере банкротства приходим к выводу, что оно имеет свои преимущества и недостатки, свои особенности и отличия от аналогичной деятельности в других странах. Так, например, во Франции существует сверхприоритет социального аспекта, который проявляется в том, что во время судебного разбирательства не один работник предприятия должника не может быть уволен, а в случае санации или ликвидации предпочтительными являются процедуры сдачи предприятия в аренду с правом выкупа на срок не более двух лет в первом случае, продажа предприятия как производственной единицы во втором случае. Отличительной особенностью немецкого законодательства в области банкротства является невозбуждение дела о банкротстве в случае, если сверхзадолженность банкрота превышает стоимость имущества должника, который обязан урегулировать самостоятельно отношения с кредиторами. Однако в этом случае сами кредиторы могут настоять на возбуждении дела, взяв на себя судебные издержки;

Акцентируя внимание на недостатках института банкротства в Беларуси, можно выделить такие из них:

- разбирательство по делу начинается с подачи заявления об экономической несостоятельности в хозяйственный суд должником, кредитором или уполномоченным государственным лицом в случае возникновения постоянной неплатежеспособности должника. Проблема в том, что применение методов санации, которые предпочтительнее ликвидации, эффективно только в случае своевременного их применения. Упущенное время – предпосылка снижения эффективности санации. Так в Германии предприятию дается очень короткий срок на восстановление платежеспособности – 21 день, после чего должник сам обязан подать заявление о банкротстве, а в случае невыполнения этого предписания должник несет уголовную ответственность. С Республике Беларусь только защитный период длится три месяца.

- В процессе судебного разбирательства судом назначается управляющий, берущий на себя большую часть функций должника и обязанный разбираться с его делами. Это может оказать негативный эффект вследствие того, во-первых, таким образом могут ущемляться интересы должника, а во-вторых, должник сам знает тонкости и ориентируется в делах и проблемах предприятия лучше любого независимого лица, которому требуется время на то, чтобы вникнуть в суть проблемы, что в конце приводит к потерям времени, что может негативно сказаться на судьбе предприятия. Так, например, во Франции должник сам представляет свои интересы в суде, сохраняя при этом контроль над предприятием.

- Институты профилактики банкротства по своей сути являются рекомендательными органами, которые анализируют деятельность законодательства о банкротстве и оказывают содействие в его разработке, усовершенствовании реализации, однако их деятельность не распространяется на поиск

и выявление потенциальных банкротов и оказание им непосредственной помощи по выходу из сложившейся ситуации.

Можно предложить следующее решение для устранения существующих проблем и повышения эффективности функционирования института банкротства. Можно попробовать создать кластерную систему функционирования предприятий, которая будет представлять собой совокупность предприятий одинакового или схожего профиля, а также предприятий, представляющих собой различные этапы производства продукта, то есть фирмы, входящие в кластер должны иметь тесные связи посредством сотрудничества, обмена опытом и конкуренции. Помимо всего сюда могут войти научно-исследовательские центры и высшие учебные заведения, занимающиеся исследованиями в сфере компетенции кластера и подготовкой специалистов для данной сферы, но главное сюда должны войти банки (банк) или финансовые учреждения и аудиторская компания, деятельность которых будет специализироваться на предприятиях кластера. Тесная связь предприятий кластера позволит ему эффективно функционировать, так как совместное решение ряда вопросов поможет избежать лишних затрат, которые каждая фирма несла бы в отдельности, что также позволит сделать положение фирм более стабильным и менее склонным к банкротству. Аудиторская фирма и банк в кластере нужны для того, чтобы первая могла обнаружить признаки наступающего банкротства какой-либо фирмы кластера, а второй мог бы профинансировать рекомендованные аудиторами принятые меры по предотвращению возникновения у предприятия хронической неплатежеспособности. Кроме этого, из-за того, что деятельность банка и аудиторской фирмы будет специализироваться на более узкой сфере деятельности, их эффективность возрастет.

Литература

1. Об экономической несостоятельности (банкротстве) : Закон Республики Беларусь от 18 июля 2000 года №423-3 // Нац. Реестр правовых актов Респ. Беларусь. – 2000. – 24 июля. - №2/198.
2. Агеева, Е.С., Будникова, А.В. Зарубежный опыт формирования института банкротства / Е.С. Агеева, А.В. Будникова. – Ст. Оскол : Старооскольский технол. нац. исслед. технол. ун-т, 2011.

А. В. Коптева

СОТРУДНИЧЕСТВО РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ С ВТО

Всемирная торговая организация (ВТО) – это международная экономическая организация, занимающаяся вопросами многостороннего регулирования торговли товарами, услугами и интеллектуальной собственностью. Сегодня правила многосторонних торговых соглашений ГАТТ/ВТО используются как основа регулирования экспортно-импортных взаимоотношений более 150 стран. Правила ВТО являются также ориентиром для разработки и практиче-

ского применения национальных законодательных и нормативных актов в области внешней торговли.

На 6 марта 2013 г. полноправными участниками ВТО являлись 159 государств. Более 20 государств имеют статус наблюдателя ВТО. Подавляющее большинство из них, в том числе Республика Беларусь, ведут переговоры о присоединении к данной организации.

Членство в ВТО важно для Беларуси по ряду причин:

1 Высокая значимость для Беларуси внешней торговли и существенная зависимость от мировых рынков товаров и колебаний спроса за рубежом.

2 Необходимость достижения равенства и взаимной недискриминации государств и интеграционных группировок в международной торговле товарами и услугами. В настоящее время в торговле с Республикой Беларусь иностранными государствами применяются 28 ограничительных мер, в том числе 9 антидемпинговых и 5 специальных защитных. Общая сумма расчетных потерь белорусских производителей от действующих антидемпинговых и иных специальных защитных и нетарифных мер стран ВТО оценивается в размере 230-250 млн. долларов ежегодно.

Государства, граничащие с Беларусью, являются членами ВТО. Также страны, с которыми Беларусь образует различные интеграционные объединения (СНГ, ЕврАзЭС, Таможенный союз и др.) либо входят в ВТО, либо находятся в процессе активного присоединения к данной организации. Также, по оценкам, импорт в Беларуси в годовом измерении в связи с вступлением России в ВТО может возрасти почти на 1 млрд. долларов США.

3 Обеспечение стабильности законодательной базы Беларуси. Участие в ВТО предполагает стабильность и прозрачность законодательства, основанного на многосторонних нормах.

4 Возможность участия в выработке новых правил с учетом текущих и стратегических интересов Беларуси.

Переговоры по присоединению к ВТО ведутся по 4-м направлениям:

1) приведение законодательства в соответствие с многосторонними соглашениями ВТО;

2) доступ на рынок товаров;

3) доступ на рынок услуг;

4) государственная поддержка сельского хозяйства.

Приведение законодательства в соответствие с многосторонними соглашениями ВТО. Вступление в ВТО требует от страны-кандидата имплементации в национальное законодательство и выполнения ряда системных правил, обязательных для всех стран – членов организации.

Рассмотрение вопросов о соответствии национального законодательства системным правилам ВТО осуществляется в ходе многосторонних заседаний Рабочей группы ВТО по присоединению Республики Беларусь (далее – Рабочая группа). По результатам заседания Рабочей группы страны-члены ВТО могут принять решение о переходе к очередному этапу переговоров ис-

ходя из достигнутых результатов по приведению национального законодательства присоединяющейся страны в соответствие с системными правилами ВТО. Этапы переговоров на данном направлении предусмотрены процедурой ВТО и представляют собой определенную последовательность принятия документов (Меморандум – Контрольный список – Сводный отчет – проект Доклада Рабочей группы). В состав Рабочей группы по присоединению Беларуси к ВТО входит 38 стран-членов ВТО. К настоящему моменту состоялось 7 формальных заседаний Рабочей. Однако по итогам двух последних заседаний из-за позиции отдельных стран-членов не удалось добиться решения Рабочей группы о переходе к следующему этапу переговоров – подготовке проекта Доклада Рабочей группы (Draft Report of the Working Party) – итогового документа, содержащего пакет обязательств Республики Беларусь, как члена ВТО. После 2005 г. заседания Рабочей группы проводились в неофициальном формате: проведено 4 раунда консультаций Председателя Рабочей группы с участием членов ВТО (июнь 2006 г., июль 2007 г., октябрь 2007 г., июнь 2009 г.), в ходе которых рассматривался вопрос о подготовке проекта Доклада Рабочей группы. С момента последнего формального заседания Рабочей группы белорусской стороной проведена значительная работа по дальнейшему приведению внешнеторгового законодательства и правоприменительной практики в соответствие с правилами ВТО.

Республика Беларусь в 2005-2012 гг. представила на рассмотрение странам-членам ВТО более 15 информационных документов, подтверждающих соответствие национального законодательства требованиям ВТО (в т.ч. информацию об изменениях в экономическом и внешнеторговом законодательстве Республики Беларусь, информацию по вопросам таможенного администрирования, по процедурам импортного лицензирования, государственной поддержки сельского хозяйства, применения норм соглашения ВТО по защите прав на объекты интеллектуальной собственности, обновленную редакцию Сводного отчета и др.).

В апреле-мае 2010 г. белорусской стороной были подготовлены и представлены обновленные вопросники по вопросам внешнеторгового режима республики: по процедурам импортного лицензирования, по применению санитарных и фитосанитарных мер, по техническим барьерам в торговле, а также информация о применяемой системе определения таможенной стоимости товаров и ответы на вопросник по применению Соглашения ВТО о торговых аспектах прав на объекты интеллектуальной собственности.

По запросу стран-членов ВТО Беларусь, Казахстан и Россия подготовили и 31 марта 2010 г. распространили среди членов ВТО информационный документ, описывающий механизмы и правовую базу функционирования Таможенного союза.

В июне 2010 г. состоялся визит в г. Минск делегации Секретариата ВТО во главе с Председателем Рабочей группы ВТО по присоединению Беларуси Бозкуртом Араном. В рамках данного визита был предметно рассмотрен вопрос относительно дальнейших шагов по присоединению Белару-

си к ВТО, достигнута договоренность о представлении Беларусью странам-членам ВТО дополнительного пакета информационных материалов о внешнеторговом и экономическом законодательстве.

В августе — сентябре 2010 г. белорусской стороной были представлены в ВТО следующие материалы:

- информационный документ, описывающий изменения в экономическом законодательстве, затрагивающие условия деятельности участников внешнеэкономической деятельности и инвесторов на территории Республики Беларусь;

- тексты нормативных правовых актов Республики Беларусь на английском языке.

19 мая 2011 г. подписан Договор о функционировании Таможенного союза в рамках многосторонней торговой системы. Договор ратифицирован государствами-членами Таможенного союза (в Республике Беларусь – Законом Республики Беларусь от 11 ноября 2011 г. № 310-З). С учетом положений Договора в ходе дальнейших переговоров по присоединению Республики Беларусь будут учитываться обязательства Российской Федерации перед ВТО.

4 апреля 2012 г. проведено заседание Межведомственной комиссии по вопросам присоединения Республики Беларусь к ВТО. В ходе данного заседания рассмотрены вопросы межведомственного взаимодействия по тематике ВТО, последствия для Беларуси присоединения к ВТО Российской Федерации, вопросы подготовки документов в рамках двустороннего и многостороннего форматов переговоров.

11 мая 2012 г. в Минске состоялись консультации с представителями Министерства экономического развития Российской Федерации, в ходе которых были рассмотрены вопросы, связанные с присоединением России к ВТО, имплементацией российских обязательств перед ВТО в рамках Таможенного союза и ЕЭП, продвижения процесса присоединения Республики Беларусь к ВТО.

Постановлением Совета Министров от 23 августа 2012 года №782 утверждена новая редакция Положения о Межведомственной комиссии по вопросам присоединения Республики Беларусь к ВТО, которая предусматривает закрепление ответственности по схеме «блок вопросов на переговорах с ВТО – положения соглашений ВТО – ответственные госорганы». Основной целью данного проекта постановления является совершенствование работы на межведомственном уровне для активизации работы по вступлению Беларуси в ВТО.

Обновленная версия Сводного отчета по присоединению Беларуси к ВТО распространена Секретариатом ВТО среди членов Рабочей группы в ноябре 2012 г. В декабре 2012 г. новым Председателем Рабочей группы был назначен Представитель Турции при ВТО г-н Селим Кунералп.

Переговоры по доступу на рынок товаров и услуг. Переговоры по доступу на рынки товаров и услуг проводятся на двусторонней основе с за-

интересованными странами-членами Рабочей группы. В ходе переговоров по доступу на рынок товаров согласовываются максимальные ставки таможенного тарифа, которые присоединяющаяся страна не сможет превышать после вступления в ВТО. Переговоры по доступу на рынок услуг проводятся с целью определить максимальные уровни ограничений по доступу на рынок и изъятий из национального режима для иностранных услуг и поставщиков услуг, которые нельзя будет превышать после вступления в ВТО.

К настоящему времени проведено 29 раундов двусторонних переговоров со странами – членами Рабочей группы.

Основным результатом стало подписание итоговых протоколов о завершении двусторонних переговоров по доступу на рынок с 10-ю членами ВТО: Молдовой, Китаем, Кубой, Арменией, Кыргызстаном, Турцией, Болгарией, Индией, Панамой, Доминиканской Республикой. Кроме того, с Китаем впервые в истории Беларуси подписан Меморандум о взаимопонимании, предусматривающий взаимное признание статуса страны с рыночной экономикой. С рядом других стран существенно сближены позиции относительно будущих обязательств Республики Беларусь по доступу на рынки товаров и услуг. Удалось сузить и конкретизировать объем тех запросных требований стран-членов ВТО, которые для Беларуси являются заведомо неприемлемыми.

Переговоры по государственной поддержке сельского хозяйства. Переговоры по государственной поддержке сельского хозяйства проводятся в формате специальных многосторонних заседаний, на которых стороны должны зафиксировать на основании базового периода максимальный уровень поддержки сельского хозяйства, оказываемой в Республике Беларусь посредством всех применяемых инструментов, с их разбивкой по «корзинам».

В ходе двух последних заседаний (1 октября 2004 г. и 23 мая 2005 г.) удалось согласовать с членами ВТО временные параметры базового периода для расчета максимального уровня государственной поддержки, а именно 1997–1999 гг. включительно. Таким образом, переговоры по сельскому хозяйству выведены на стадию уточнения объемов субсидирования в рамках конкретных государственных программ и классификации таких программ по «зеленой» (не подлежащей сокращению) и «желтой» (подлежащей сокращению) корзинам.

В июне 2011 г. странам-членам ВТО направлен обновленный План нормотворческих работ по приведению национального законодательства Республики Беларусь в соответствие с правилами и принципами ВТО.

Товарооборот Беларуси со странами, входящими во Всемирную торговую организацию, увеличился в 2012 году по сравнению с 2011-м на 8,1% и достиг 89 млрд. долларов США. Это составило 97% общего товарооборота Беларуси.

Экспорт Беларуси со странами ВТО увеличился в 2012 году на 10,6% и составил 43,5 млрд. долларов, импорт увеличился на 5,8% и составил 45,5

млрд. долларов. Отрицательное сальдо сложилось на уровне 1,9 млрд. долларов США.

Значительно увеличился товарооборот с Россией (на 4,2 млрд. долларов), Украиной (на 1,7 млрд.), Нидерландами (на 1,6 млрд.), Литвой (на 403,3 млн.). При этом снизился товарооборот с Венесуэлой (на 763,9 млн.), Бразилией (на 594,9 млн.), Азербайджаном (на 511,3 млн.).

Литература

1. Международная экономика: учебное пособие / Ю. Г. Козак [и др.]; под ред. Ю. Г. Козака, С.Н. Лебедевой. – Минск: Изд-во Гревцова, 2011. – 368 с.
2. Турбан, Г.В. Всемирная торговая организация: взаимодействие государства и бизнеса: пособие / Г.В. Турбан. – Минск: Белпринт, 2009. – 144 с.
3. Турбан, Г.В. Всемирная торговая организация: основы деятельности, процедуры, опыт вступления / Г.В. Турбан. – Минск: Рэйплац, 2008. – 116 с.
4. Беларусь и ВТО. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.mfa.gov.by/export/wto/> – Дата доступа: 25.05.2013.
Переговорный процесс по присоединению Беларуси к ВТО. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.mfa.gov.by/export/wto/accession/> – Дата доступа: 25.05.2013.

В. П. Костюченко

РЕСПУБЛИКА БЕЛАРУСЬ НА ЕВРОРЫНКЕ

Еврорынок возник в конце 50-х годов XX века, представляет собой обращение валют и инструментов в них между агентами, для которых эти валюты не являются национальными, и отношения, возникающие в связи с этим между участниками подобного обращения.

В настоящее время на еврорынке задействованные самые крупные международные банки и финансовые центры. На еврорынке операции осуществляются в валютах, которые отличаются от валюты страны местонахождения банка, проводящего операции. Появление такого рынка обусловлено лишь потребностями инвесторов и пользователей инвестиций, поэтому операции на нем не попадают под государственное валютное и налоговое регулирование страны-эмитента валюты. Заемщики, кредиторы и финансовые посредники из всех частей света делают рынок евровалют поистине глобальным финансовым рынком.

Еврорынок играет ключевую роль и в кредитовании мировой экономики, и в обеспечении международного обмена ликвидными активами. На еврорынок приходится огромная доля финансовых ресурсов, обращающихся в мире.

Решение Беларуси выйти на международный рынок капитала и размес-

титель на нем облигации соответствует общему направлению развития страны. Однако при размещении евробондов следует принимать во внимание нынешнюю экономическую ситуацию, когда доверие к европейским эмитентам в связи с мировым финансово-экономическим кризисом значительно снизилось. Поэтому очень важно выбирать подходящий момент для их размещения.

Республика Беларусь в 2010 году дебютировала на рынке ценных бумаг, разместив так называемые евробонды. 26 июля 2010 г было объявлено о выпуске 5-летних облигаций Республики Беларусь и начала формироваться книга заявок. Выпуск привлек внимание широкого круга инвесторов из разных регионов мира и был переподписан в 3 раза. Заявки на участие в размещении были получены от 145 инвесторов на общую сумму 1,8 млрд долл США.

В итоге было размещено еврооблигаций на сумму 600 млн долл. США с купоном 8,75 % годовых (выплаты раз в полугодие) по цене 99,011 % от номинала, что соответствовало тонущей доходности 9 % годовых.

Необходимо отметить широкий географический интерес к еврооблигациям. Европейские инвесторы купили 28 % выпуска, оффшорные инвесторы США — 27 %, России — 22%, Великобритании — 20 %.

Еврооблигации прошли процедуру листинга на Люксембургской фондовой бирже. Им присвоены рейтинги, аналогичные суверенным рейтингам Республики Беларусь. — B1 (Moody's) / B+ (S&P).

С момента завершения дебютного выпуска на вторичном рынке наблюдалась активная торговля ценными бумагами Республики Беларусь, которые реализовались по цене на 1-2 % выше их номинальной стоимости, а доходность с 9 % облигаций снизилась до 8,12 %.

Общая сумма размещенных облигаций в 2010 г. составила 1 млрд долл. США, в 2011 г. — 800 млн долл. США [1, с. 77-78].

Цель использования данного инструмента рассматривается как привлечение иностранных инвестиций в экономику Беларуси. Так как реализация права на выпуск еврооблигаций должна привести к превышению лимита внешнего государственного долга, одновременно с принятием решения о предоставлении права на выпуск еврооблигаций власти страны законодательно увеличили размер лимита внешнего госдолга на 1,5 млрд долл. США. Было установлено, что выплата комиссий, вознаграждений и других расходов, связанных с выпуском, размещением, обращением и погашением облигаций, будет производиться Министерством финансов за счет средств, предусмотренных в республиканском бюджете для обслуживания внешнего госдолга [2, с.10].

Ввиду того, что кредитный рейтинг у Беларуси невысокий, инвесторам при размещении еврооблигаций пришлось предложить достаточно высокий процент в этих условиях доходность белорусских еврооблигаций может негативно повлиять на привлечение заемных средств из-за рубежа отечественными банками ведь некоторые из них могли бы привлекать за рубежом сред-

ства на более выгодных условиях, чем это сделало Правительство нашей страны. Теперь процесс привлечения ресурсов для банков может усложниться. Такая ситуация способна повлиять на рост ставок по валютным кредитам на внутреннем рынке [2, с. 12].

26 сентября 2011 года Служба кредитных рейтингов Standard & Poor's (S&P) понизила суверенные кредитные рейтинги с «В/В» до «В-/С» с негативным прогнозом.

Рейтинг ожидаемого уровня возмещения долга после дефолта, ранее присвоенный приоритетным необеспеченным обязательствам Беларуси, остался на уровне «4», что отражает ожидания 30-50%-ого возмещения долга в случае дефолта по коммерческому долгу этой страны. Оценка основана на сценарии, согласно которому возможные существенные негативные тенденции внешнего финансирования не смогут компенсироваться мерами экономической политики [3].

Понижение рейтингов Беларуси обусловлено продолжающейся зависимостью Республики Беларусь от внешнего финансирования вследствие большого дефицита по счету текущих операций и очень низкого уровня доступных резервов. Эксперты агентства сомневаются, что в подобных условиях Беларусь в состоянии обеспечить дальнейшее внешнее финансирование. По мнению аналитиков, до сих пор правительство страны предприняло лишь ограниченные меры по устранению причин внешнего дисбаланса.

Уровень рейтингов Беларуси ограничен политическими рисками, а также дисбалансами во внешней, монетарной и бюджетной политике, которые обусловлены политикой бюджетной и монетарной экспансии, направленной на поддержание внутреннего спроса. Вместе с тем позитивное влияние на рейтинги Беларуси оказывают относительно высокий показатель ВВП на душу населения, значительный объем основного капитала в промышленности и наличие высококвалифицированной рабочей силы. Эти факторы обеспечивают правительству возможности для быстрого реагирования в случае, если возникнет необходимость в устранении макроэкономических дисбалансов или проведении микроэкономических реформ, направленных на развитие частного сектора [3].

Прогноз «Негативный» отражает вероятность понижения рейтинга страны в случае, если перспективы внешнего финансирования не реализуются или оно окажется недостаточным в условиях дальнейшего снижения курса национальной валюты и стрессовой ситуации в экономике, в частности значительного оттока средств с банковских депозитов [4].

Кроме того, если экономическая ситуация не нормализуется, может потребоваться рекапитализация финансового сектора. "Эти меры помогут уменьшить фискальный дисбаланс, однако, с нашей точки зрения, они не смогут устранить причины внешних дисбалансов. Прогресс в либерализации экономики остается незначительным, приватизация продвигается очень медленно, частный сектор по-прежнему недостаточно развит", - отмечают аналитики S&P [5].

Если Беларусь сможет улучшить ситуацию с чистыми международными резервами - вероятно, в результате реформ, направленных на укрепление конкурентоспособности, агентство сможет поддерживать рейтинги на текущем уровне. Меры, направленные на снижение инфляционного давления, сокращение дефицита по счету текущих операций и способствующие стабилизации экономики, могут привести к повышению рейтингов [4].

Получение государством рейтинга инвестиционного уровня одного из агентств автоматически не гарантирует значительное увеличение притока иностранного капитала в экономику. Несмотря на то, что инвесторы ориентируются на рейтинги отдельных ведущих агентств, предпочтение отдается государствам, имеющим рейтинговые оценки инвестиционного уровня от нескольких ведущих рейтинговых компаний [2, с. 12].

Вместе с тем, нельзя сформировать положительную кредитную историю, не выйдя на мировой рынок долгосрочных заимствований. Необходимо не только разместить облигации, но и нормально их обслужить, выплатить инвесторам все полагающиеся проценты и по окончании срока вернуть им деньги. Этим можно добиться повышения рейтинга, что, конечно же, повысит интерес инвесторов к белорусским еврооблигациям.

Для Беларуси выход на рынок еврооблигаций является очень важным событием, так как, во-первых, это дает возможность дополнительно привлечь в страну валютные ресурсы, не увеличивая кредитные заимствования. Во-вторых, для республики также важно постепенное формирование положительной кредитной истории. Размещение еврооблигаций – первый шаг к тому, что в будущем наши предприятия и организации смогут пользоваться аналогичным инструментом заимствований на внешних рынках. Ведь размещать облигации – гораздо дешевле, чем брать кредиты.

Литература

- 1 Смольский, А. Евробонды – что это такое?/ А. Смольский // Юрист. – 2011. – №3. – С. 77-80.
- 2 Маркусенко, М. Сущность еврооблигаций и их значение для Беларуси/ М. Маркусенко // Финансовый директор. – 2010. – №8. – С. 35
- 3 Standard & Poor's понизило рейтинг Беларуси с негативным прогнозом [Электронный ресурс] – Режим доступа: www.news.zn.ua/ECONOMICS/sp_ponizilo_reyting_belarusi_s_negativnym_prognozom-88496.html. – Дата доступа: 05.04.2013
- 4 Standard & Poor's понизило рейтинги Беларуси [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://gorad.by/by/page/finance/1756>. – Дата доступа: 05.04.2013
- 5 S&P понизило на одну ступень рейтинги Белоруссии [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://top.rbc.ru/economics/26/09/2011/617413.shtml>. – Дата доступа: 05.04.2013

К. А. Матюшенко

РЫНОК МОЛОКА И МОЛОЧНОЙ ПРОДУКЦИИ В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ

В настоящее время молочная промышленность в Беларуси является крупной отраслью народного хозяйства, увеличиваются объёмы производства и реализации такого вида продукции.

Молоко является одним из главных продуктов необходимых человеку в течение всей жизни для нормального питания. Молоко является источником многих витаминов и микроэлементов, заменить которые какими-либо другими продуктами сложно.

Рынок молочной продукции можно сегментировать по виду выпускаемой продукции: цельномолочная продукция, продукция молочная нежирная, консервы молочные, продукты молочные сухие, сыры, масло животное, мороженое и прочая молочная продукция.

Основную долю в производстве молочных продуктов занимает цельномолочная продукция, включающая различные виды молока (витаминизированное, пастеризованное, стерилизованное, цельное и т.п.), кисломолочную жирную продукцию (йогурт, ряженка, варенец, кефир и т.п.), сливки, сметану, десерты, различные виды творога и творожных сырков.

Продукция молочная нежирная — продукция, произведенная из обезжиренного молока, получаемого сепарированием и содержащего не более 0,05% жира. Продукция по своей структуре повторяет цельномолочную группу (молоко, творог, кисломолочные продукты, молочный белок), в том числе включает нежирные сыры и брынзу, продукцию на основе сыворотки (напитки, желе, пудинги).

Консервы молочные включают в себя сгущённое молоко и сливки с сахаром, сгущённое молоко без сахара, варёное сгущённое молоко, сгущённое молоко с наполнителями (какао, кофе и др).

Группа сыров включает в себя кисломолочные и сычужные сыры, занимающие доминирующую долю. В состав сычужных сыров входят твёрдые и полутвёрдые сыры, мягкие сыры, плавленые сыры и рассольные сыры [5].

Продукты молочные сухие включают молоко сухое, сухие сливки, молочные смеси. Масло животное включает масло коровье различных сортов, масло сливочное и масло топленое.

В настоящее время для различных производств, все чаще стали употреблять не натуральное коровье молоко, а сухое молоко. Этот продукт получают из натурального молока, и по своим свойствам он практически не отличается от своего прародителя.

Необходимость изготавливать сухое молоко возникла в связи с тем, что натуральное молоко имеет достаточно короткий срок хранения. И большому количеству производств, которые его используют, стало необходимо разработать технологию, при которой молоко можно употреблять в течение более

длительного периода. К тому же сухое молоко имеет более постоянные характеристики, нежели натуральное, и это обеспечивает постоянное качество выпускаемой продукции.

Мировой рынок сухого молока стабильно растет. В 2011 г в мире было произведено 7,4 млн. т сухого молока. На страны Евросоюза приходилось 23,6% всего мирового производства сухого молока, 14,5% – на Новую Зеландию, 14% – на Китай и 10,5% – на США. Евросоюз и Китай лидируют не только по объемам производства, но и по количеству потребляемого сухого молока. В 2012 г молочная отрасль активно развивалась в странах Азии, Латинской Америки, а также в США и Новой Зеландии. Максимальный рост рынка сухого молока зафиксирован в Уругвае: объем продаж там вырос на 40% по сравнению с 2010 г. В Малайзии произведено на 37% больше сухого молока, чем в предыдущем году. Увеличивается производство в Иране и Новой Зеландии, рост рынка относительно прошлого года там составил 23% и 24,5% соответственно.

В 2012 г объем продаж сухого обезжиренного молока в мире увеличился на 5,7% по сравнению с предыдущим годом и достиг 3,6 млн. т. В то же время продажи сухого цельного молока упали на 5,8% и составили 4,1 млн. т.

Лидером среди экспортёров сухого молока является Новая Зеландия. Её доля в экспорте сухой молочной продукции составляет 33%. Второе место занимает Евросоюз с долей мирового экспорта – 21,4%. Австралия также является одним из главных мировых экспортёров сухой молочной продукции. Доля австралийского экспорта на мировом рынке составила примерно 9%. Факторами, обусловившими рост экспорта австралийского сухого молока, являются низкий уровень запасов в странах Евросоюза и увеличение спроса на данную продукцию в странах Ближнего Востока и Китае.

В целом, молочная промышленность Республики Беларусь насчитывает 16 молочных комбинатов (не считая 16 филиалов), 18 молочных заводов (включая 2 филиала), 16 маслосырзаводов (включая 1 маслосырбазу и 2 филиала), 7 молоко-консервных заводов (включая 2 филиала), 9 сырзаводов (включая 1 сыркомбинат и 2 филиала), 4 маслодельных комбината (включая 1 маслодельный завод и 1 филиал), 3 завода по производству сухого обезжиренного молока, 3 фабрики мороженого и 37 иных предприятий по производству молока и молочных продуктов.

Сейчас на белорусском рынке молочных продуктов наблюдается практически полное господство продукции отечественного производства. По определённым позициям наши производители не просто сравнялись с иностранными, но и смогли даже превзойти их. На внутреннем рынке Беларуси реализуется около 45% производимых в стране молокопродуктов.

Основным и необходимым сырьем для производства сухого молока является *сгущённое молоко*, предварительно *приготовленное из натурального свежего молока*.

Поскольку молоко является скоропортящимся продуктом, то на географические границы исследуемого рынка влияет такой фактор, как удален-

ность производителя молока от предприятий переработчиков.

Как для сельскохозяйственных, так и для молочных предприятий экономически целесообразно организовать доставку молока при минимизации транспортных расходов.

В этой связи при строительстве молокозаводов в Гомельской области за основу был взят принцип размещения их по административно-территориальным районам региона [4]. При этом необходимым условием для обращения товара (молочного сырья) являлось:

1. Развитость транспортной составляющей (наличие и состояние дорог);
2. Размещение предприятий в районном центре, который практически был связан транспортной сетью со всеми сельхозпроизводителями района;
3. Доступность перемещения товара (цельномолочной продукции) к покупателю.

В последние годы транспортные расходы по доставке молока значительно увеличились в связи с постоянным ростом цен на бензин, запчасти и т.д. Это обусловило для сельскохозяйственных производителей ограничение выбора молочных предприятий для сдачи молока.

Продавцами сырья для переработки молока на данном рынке являются сельскохозяйственные предприятия – бывшие колхозы и совхозы, ныне хозяйствующие субъекты, существующие в форме ЗАО, ОАО, ООО; фермерские хозяйства и хозяйства населения (РУП Совхоз-комбинат Гомельской области «Заря», ОАО "СОВХОЗ-КОМБИНАТ "СОЖ" и др.).

Покупателями молока являются перерабатывающие молочные комбинаты, сельскохозяйственные предприятия, имеющие цеха по переработке молока, а также частные предприниматели, осуществляющие деятельность по переработке молока и производства цельномолочной продукции, а именно: молоко различной жирности, сливки, цельномолочная и кисломолочная продукция, творог, сыр, масло коровье (ОАО «Гомельский молочный комбинат», ОАО «Завод сухого обезжиренного молока», ОАО «Калинковичский завод заменителя цельного молока», ОАО «Савушкин продукт», ОАО Рогачевский молочноконсервный комбинат», ОАО «Светлогорский молокозавод» и др.).

Другими факторами, определяющими географические границы рынка переработки молока, являются: загрузка производственных мощностей, ценовая политика, сложившиеся хозяйственные связи, инфраструктура приёма и доставки молочного сырья.

Свыше половины предприятий осуществляют переработку молока, поставляемое от сельхозпредприятий, где расположено конкретное перерабатывающее предприятие. При этом основным условием обращения товара на данных локальных рынках является:

1. Возможность перемещения товара к покупателю (обеспечивающие сохранение потребительских свойств товара);
2. Организационно-транспортные схемы приобретения товара покупателями [1].

Преимущества сухого молока из Беларуси

Белорусское сухое молоко производится исключительно из экологически чистого сырья, что обеспечивает высокое качество конечной продукции. Сырьё берётся из хозяйств, находящихся в прилегающих районах и проходит тщательный контроль качества.

Его стоимость, существенно ниже иностранных аналогов, что, несомненно, является значительным конкурентным преимуществом отечественной продукции.

Кроме этого наши предприятия заинтересованы в расширении каналов сбыта и всегда открыты для взаимовыгодного сотрудничества и конструктивного обсуждения его деталей и тонкостей. Для работающих с нашей системой, сухое молоко Беларуси становится более доступным.

Белорусское сухое молоко производится по всей территории Республики на множестве молочных заводов и комбинатах. Это определяется экономической стратегией государства в вопросах госуправления. Структура производственных мощностей нашей страны такова, что каждый район снабжается собственной продукцией, производимой на местном молокозаводе. Некоторые, самые большие предприятия реализуют свою продукцию по всей территории республики Беларусь, а так же на иностранных рынках [2].

Поставки белорусского СОМ и другой молочной продукции за последние годы активно осуществляются в Россию, Литву, Украину, Молдову, Казахстан и др. Благодаря международным сертификатам качества Беларуси удалось освоить новые рынки – Сингапур, Голландия, Польша. Также в планах белорусских производителей – увеличение экспорта СОМ в Китай, Израиль, Венесуэлу [3].

Таким образом, сбалансированность спроса и предложения на внутреннем рынке молока и молочных продуктов на современном этапе определяется наращиванием объемов производства, повышением эффективности функционирования всех отраслей продуктового подкомплекса, а также совершенствованием экономического механизма, регулирующего их взаимоотношения.

Литература

1. Рынок ресурсов. Сухое молоко [Электронный ресурс] / Молочная отрасль. – РБ, 2009. – Режим доступа: <http://www.agro.gomel.by/> - Дата доступа: 02.04.2013
2. Преимущества сухого молока из Белоруссии [Электронный ресурс] / Молочная отрасль. – РБ, 2013. – Режим доступа: <http://www.local.by/> - Дата доступа: 02.04.2013.
3. Некрашевич, А. В. Развитие молочного сектора за 2006-2010 гг. / А. В. Мясникович // Экономический бюллетень. – 2011. - № 2. – С. 45.
4. Производство сухого молока на Гомельском молочном комбинате [Электронный ресурс] / Производство молока и молочных продуктов. – РБ, 2010. – Режим доступа: <http://www.gomel-region.by/> – Дата доступа:

08.04.2013

5. Потребление молока в РБ [Электронный ресурс] / Молочная отрасль. – РБ, 2010. – Режим доступа: <http://www.real-press.com/> - Дата доступа: 05.04.2013.

А. В. Никифоров

Интеллектуальная миграция в Беларуси

Миграция – сложный и неоднозначный процесс, который имеет как положительные, так и отрицательные стороны. С одной стороны, миграция оказывает позитивное влияние на экономическую ситуацию стран как принимающих, так и поставляющих рабочую силу, способствует улучшению демографической ситуации, позволяет людям найти место для наиболее полной реализации своих возможностей.

С другой стороны, растут масштабы нелегальной миграции, увеличивается количество преступлений на почве расовой ненависти. Но сегодня мы говорим о миграции как о благе, без которого нельзя представить нормальное развитие и экономический рост. А правильное использование этого блага открывает огромные перспективы.

В глобализирующемся мире, идущем по инновационно-ориентированному пути экономического развития, опирающемся на знания и информацию, многократно возрастает значение человеческого капитала и в первую очередь его интеллектуальной составляющей, а международная интеллектуальная миграция становится важным фактором концентрации и перераспределения ресурсов.

Беларусь, как страна с переходной экономикой, очень сильно страдает от утечки умов. В структуре интеллектуальной эмиграции из Беларуси выделяются следующие, часто пересекающиеся группы:

- интеллектуальная элита,
- ученые и инженеры,
- технический персонал,
- студенты и аспиранты, обучающиеся за рубежом.

Важность той или иной группы для анализа общего потока «утечки умов» определяется не только ее количественным весом. Так, представители интеллектуальной элиты составляют, по оценкам экспертов, лишь 5—10 % общего потока эмигрирующих специалистов высшей и средней квалификации, однако потеря даже одного представителя научной или технологической элиты может иметь большое значение для развития страны и нанести ей существенный урон.

Таблица 3.1 - Динамика численности научных и научно-педагогических работников и аспирантов, эмигрировавших из Респуб-

лики Беларусь за период 1996-2006 гг.

Квалификация эмигрантов	Всего за 1996-2006 гг.	В том числе:										
		1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006
Доктор наук	52	7	6	6	6	5	4	2	2	7	3	4
Кандидат наук	295	39	34	30	33	29	21	16	26	34	17	16
Работник без ученой степени	420	39	26	25	28	61	45	43	37	43	34	39
Всего:	767	85	66	61	67	95	70	61	65	84	54	59

Источник: мониторинг внешней интеллектуальной миграции, проводимый Институтом социологии НАН Беларуси

Суммарная численность эмигрантов ученых и преподавателей ВУЗов за период 1996—2006 гг. составила 767 человек (из них 52 доктора наук, 295 кандидатов наук). За период 1996—2006 гг. в среднем из Беларуси ежегодно эмигрировало и оставалось за границей порядка 70 научных работников и преподавателей ВУЗов (из них 5 докторов наук, 27 кандидатов наук и 38 работников без ученой степени). Ежегодный миграционный отток ученых и высококвалифицированных специалистов составляет менее 0,1 % от общей численности работников, занятых в научной сфере, и профессорско-преподавательского состава высшей школы. Этот показатель значительно ниже средних значений ежегодной «утечки умов» из стран Западной Европы.

В Беларуси с 2000 года наблюдается устойчивая тенденция к снижению ежегодной численности эмигрантов – ученых и преподавателей ВУЗов. Только в 2004 году произошел некоторый всплеск миграционной активности научных и научно-педагогических работников. В 2005 году положительная тенденция сокращения интеллектуальной миграции из Беларуси была восстановлена.

Анализ направления основных потоков интеллектуальной миграции из Беларуси за период 2001—2006 годов показывает, что поступательно увеличивается доля научных работников и преподавателей вузов, эмигрировавших в Россию. В 2001 г. она составила 35,7 % от общей численности мигрантов, а в 2006 г. — 42,4 % (рис. 1). Это объясняется усилением наступательного характера иммиграционной политики Российской Федерации, а также насыщением рынка интеллектуального труда и высоким уровнем его конкуренции.

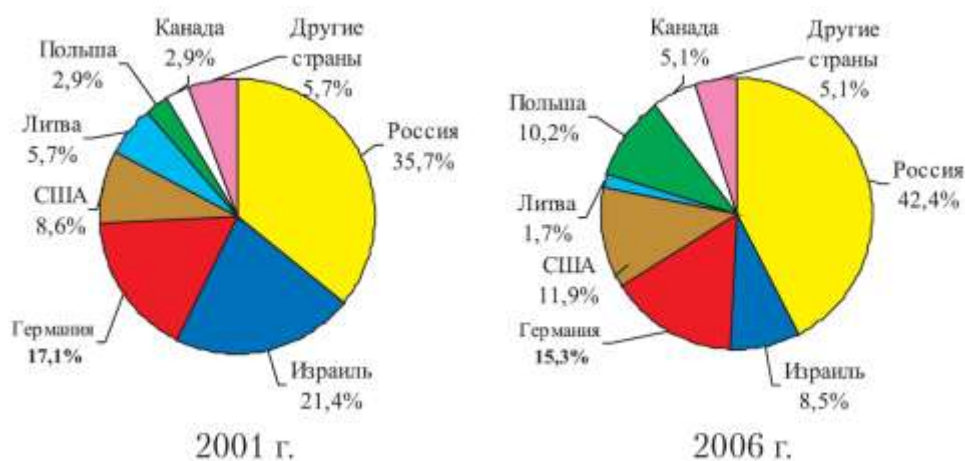


Рисунок 1 – Динамика численности научных и научно-педагогических работников аспирантов, эмигрировавших из Республики Беларусь за период 1996-2006 г.г.

Напротив, за период 2001-2006 гг. Израиль постепенно утратил лидирующую позицию среди стран, импортирующих специалистов из Беларуси. Доля Израиля в общем эмиграционном потоке составила в 2006 г. всего 8,5 % (в 2001 году - 21,4 %). Количество специалистов, эмигрировавших в Германию, за этот период снизилось незначительно - с 17,1 % до 15,3 % от общего числа эмигрантов-ученых и преподавателей вузов. Вместе с тем следует отметить, что за последние пять лет наблюдался рост числа белорусских ученых, преподавателей вузов и аспирантов, эмигрировавших в США. В 2006 г. доля белорусских эмигрантов-ученых и специалистов, выбравших США в качестве страны выезда, составила 11,9 % от общего их числа (в 2001 г. - 8,6 %).

Стоит отметить, что хотя Беларусь и имеет положительное сальдо миграции, в основном оно образовано за счет низкоквалифицированной рабочей силы. Миграционное же сальдо интеллектуальной миграции отрицательно, что безусловно оказывает негативный эффект на развитие государства. В целом же в республике идет активная работа по привлечению мигрантов разной квалификации, а комплекс мер постоянно модифицируется и обновляется.

А. В. Федорович

ХАРАКТЕРИСТИКА ПЛАТЕЖНОГО БАЛАНСА РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ

Платежный баланс Республики Беларусь имеет ряд особенностей. Беларусь относится к числу стран, где финансовые потоки, связанные с обслуживанием внешней торговли, главенствуют в платежном обороте страны, тогда как остальные операции занимают второстепенные позиции.

Сальдо счета текущих операций на протяжении ряда лет в республике

остаётся отрицательным, хотя за последние годы и наметилась положительная динамика сокращения его дефицита. Складывающийся дефицит счета текущих операций обусловлен отрицательным сальдо первичных и вторичных доходов, а также товаров. Вместе с тем в 2012 г. наметилась некоторая положительная динамика во внешней торговле страны. Положительное сальдо внешней торговли товарами и услугами сложилось в размере 2,9 млрд. долларов США (4,6 % ВВП), в то время как за 2011 г. дефицит составлял 1,2 млрд. долларов США (2 % ВВП). За 2012 г. по сравнению с 2011 г. экспорт товаров и услуг увеличился на 11,2 %, достиг уровня 51,8 млрд. долларов США (81,9 % от ВВП). Импорт товаров и услуг вырос незначительно (прирост на 2,3 %) и сложился в размере 48,8 млрд. долларов США (77,3 % от ВВП). Внешнеторговый оборот товаров и услуг за 2012 г. составил 100,6 млрд. долларов США и увеличился по сравнению с 2011 г. на 6,7 %. Коэффициент покрытия экспортом импорта составил 106 % (за 2011 г. – 97,5 %) [1, с. 11].

Впервые в 2012 г. положительное торговое сальдо получено как по товарам, так и по услугам, хотя на протяжении длительного времени сальдо товаров оставалось отрицательным. Положительное торговое сальдо достигнуто в основном за счет экспорта минеральных продуктов, продукции химической промышленности, сельскохозяйственной продукции и продуктов питания, транспортных средств. Основой белорусского экспорта товаров по-прежнему остаются нефтепродукты, растворители и разбавители сложные органические, калийные удобрения.

Благодаря восстановлению сельского хозяйства и отраслей легкой промышленности Белоруссия имеет возможность экспортировать также довольно широкий ассортимент потребительских товаров – продовольственных и непродовольственных. За рубеж поставляются мясные и молочные продукты, сахар и кондитерские изделия, ткани и одежда, обувь, мебель, холодильники и морозильники, телевизоры, велосипеды. Вклад этого сектора в экспортную копилку по своей величине превосходит выручку от товаров инвестиционного назначения. Главное направление сбыта потребительских товаров – Россия

Основными товарными разделами в импорте являются: минеральные продукты, машины и оборудование и драгоценные металлы. Ведущие позиции в поставках товаров из-за границы занимают нефть сырая, нефтепродукты и природный газ [1, с.14].

Положительное влияние на счет текущих операций оказывает профицит торгового баланса услуг. Систематическое преобладание экспортной выручки над импортными затратами обеспечивает активное сальдо по балансу услуг. В структурном плане активное сальдо баланса услуг формируется, в первую очередь, за счет деятельности различных видов транспорта. Активный результат наблюдается также по группе менее значимых услуг в сфере связи, строительства, информационных и компьютерных услуг, различных услуг делового, профессионального и

технического характера. Этому активу противостоит гораздо меньшие по величине пассивные сальдо по разделу поездок и по статьям «Финансовые услуги», «Роялти и лицензионные платежи», «Услуги в сфере культуры и отдыха», входящим в группу прочих услуг [2, с.17].

Белоруссия, таким образом, относится к числу стран, которые, получая дополнительные валютные поступления от сферы международных услуг, имеют тем самым возможность смягчать неблагоприятные последствия дефицита во внешней торговле. Активный итог по балансу услуг дополняет валютные средства, заработанные экспортом товаров, уменьшая необходимость изыскания средств, недостающих для покрытия импортных затрат.

Все это свидетельствует о решающем влиянии торгового баланса на платежную и валютную ситуацию страны. Об этом говорит и то обстоятельство, что показатель счета текущих операций, зачастую используемый для характеристики состояния общего платежного баланса, по знаку всегда совпадает, а по величине почти повторяет сальдо торгового баланса.

Таким образом, для экономики Белоруссии состояние внешней торговли имеет исключительно важное значение. Производственная сфера традиционно и в очень значительной степени ориентирована на поставки за пределы республики (зависимость от экспорта) при отсутствии собственной добычи энергоносителей и многих видов сырья (зависимость от импорта).

Недостаточная доступность зарубежных рынков для сбыта белорусской продукции и обеспечение потребностей в топливе и сырье для ее производства, – эти проблемы по существу определяют возможности развития всей национальной экономики. И то, и другое отражают цифры торгового баланса, который показывает масштабы и соотношение стоимости ввозимых и вывозимых товаров, и состояние которого решающим образом влияет на формирование всего платежного баланса и на валютно-финансовые позиции страны.

Операции неторгового характера (имеются в виду операции негосударственного сектора в сфере услуг, инвестиционных доходов, трансфертов, движения капиталов) по своим масштабам сравнительно невелики.

Так, сальдо первичных доходов формируется отрицательным в результате превышения чистых выплат инвестиционных доходов над чистым притоком доходов.

Сальдо по доходам от трудовой деятельности временных работников за границей складывается традиционно положительным, что обусловлено превышением размера оплаты труда резидентов Республики Беларусь, временно работающих за рубежом над трудовыми доходами мигрантов – нерезидентов, временно занятых в экономике Республики Беларусь.

Сальдо инвестиционных доходов по-прежнему остается отрицательным. Наибольшее влияние на величину и направленность потоков

инвестиционных доходов оказывают доходы от прямых инвестиций, в том числе сумма начисленных к выплате доходов, причитающихся прямым иностранным инвесторам. Большая их часть представлена дивидендами и реинвестированными доходами.

Сальдо по доходам от портфельных инвестиций также складывается отрицательным, что отражает превышение выплат над поступлениями. Основная часть выплат связана с погашением процентов по долгосрочным еврооблигациям Правительства Республики Беларусь.

Одной из проблем сбалансированности текущего счета Республики Беларусь является также накапливаемый внешний долг, что обуславливает превышение выплат процентов по долговым обязательствам над поступлением от аналогичных активов белорусских резидентов за границей.

Сальдо вторичных доходов также отрицательное, что свидетельствует о превышении выплат Республикой Беларусь текущих трансфертов над их поступлением из-за границы. В страну поступают трансферты текущего характера, в том числе в адрес Правительства Республики Беларусь, других секторов (большой частью – личных трансфертов). Основную часть текущих трансфертов за границу выплачивает Правительство Республики Беларусь, как в рамках распределения ввозных таможенных пошлин между государствами – членами Таможенного союза, так и в силу двустороннего соглашения о выплате вывозных таможенных пошлин на нефтепродукты в пользу России. Наметилась тенденция снижения профицита счета операций с капиталом, что обусловлено сокращением поступлений от продажи непроизведенных нефинансовых активов и прочих капитальных трансфертов других секторов.

Сальдо финансового счета в стандартном представлении платежного баланса также складывается отрицательным. Это означает, что экономика Республики Беларусь является «чистым заемщиком» финансовых ресурсов по отношению к остальному миру (рост внешних обязательств сопровождается снижением иностранных активов). Хотя в 2012 г. и наметилась положительная динамика сокращения дефицита финансового счета [1, с.17].

Приток финансовых ресурсов в Республику Беларусь обеспечивается главным образом поступлением прямых иностранных инвестиций, сокращением чистых иностранных активов банковского сектора и привлечением иностранных кредитов и займов. В свою очередь, значительный рост дебиторской задолженности в виде торговых кредитов и авансов способствует оттоку капитала за границу.

Сальдо по операциям с прямыми инвестициями за 2012 г. сложилось отрицательным в размере 1,3 млрд. долларов (2,1 % ВВП). Отрицательное значение указывает на превышение поступления прямых инвестиций в страну (обязательства выросли на 1,4 млрд. долларов) над инвестициями, направленными белорусскими резидентами за границу (активы увеличились на 98,5 млн. долларов). В форме акционерного капитала белорусскими резидентами инвестировано за границу 52,1 млн. долларов, в том числе в уставные

фонды субъектов хозяйствования Российской Федерации, основных получателей белорусских прямых инвестиций, – 46,8 млн. долларов. Реинвестирование доходов составило 20,6 млн. долларов. Операции с долговыми инструментами обусловили отток финансовых средств из страны в объеме 25,8 млн. долларов [1, с.18].

Наблюдается общее снижение притока прямых иностранных инвестиций в экономику Республики Беларусь.

Как и раньше основными прямыми инвесторами белорусской экономики являются резиденты Соединенного Королевства, Кипра, Литвы, Германии, Польши, США, Австрии. В банковский сектор страны наибольшие суммы прямых инвестиций поступают из Российской Федерации, Нидерландов, Кипра, Швейцарии [1, с.19].

По отношению к ВВП в 2012 г. приток прямых иностранных инвестиций составил 2,1 %. В общей структуре прямых иностранных инвестиций преобладают инструменты участия в капитале и реинвестированные доходы.

Некоторая положительная динамика наметилась по портфельным инвестициям. Сальдо по операциям с ценными бумагами сформировалось в 2012 г. положительным в размере 190,5 млн. долларов, хотя в 2010 г. и 2011 г. по этой позиции имелось отрицательное сальдо. Это обеспечено сокращением обязательств перед нерезидентами по ценным бумагам белорусских эмитентов, в том числе по долговым ценным бумагам, а также по ценным бумагам, обеспечивающим участие в капитале.

Отрицательное влияние на сальдо финансового счета оказывает рост обязательств перед нерезидентами по кредитам и займам по внешнеэкономическим операциям сектора государственного управления и других секторов. Правительство Республики Беларусь продолжает привлекать кредиты на чистой основе, в том числе из Антикризисного фонда ЕврАзЭС в рамках предоставляемого стране стабилизационного кредита, а также из Китая, МБРР и Российской Федерации.

Особенно острой проблемой для Республики Беларусь остается состояние международных резервов. Достигнутый уровень международных резервных активов на 1 января 2013 г. в размере 8,1 млрд. долларов сопоставим со стоимостью импорта товаров и услуг страны за 2 месяца. Однако они не достигают того критического уровня (стоимость 3-месячного импорта товаров и услуг), который в международной практике считается минимально достаточным [1, с. 24].

Поэтому в условиях общей дефицитности платежного баланса единственный путь пополнения резервов – это внешние займы, и Белоруссия вынуждена будет продолжить активную политику заимствований за рубежом, чтобы приблизить критерий достаточности резервов к трехмесячной квоте.

Таким образом, произведенный анализ состояния платежного баланса Республики Беларусь показал, что для него характерно хроническое отрицательное сальдо текущего счета, от которого напрямую зависит величина располагаемого дохода страны. Решающее влияние на платежную и валютную

ситуацию страны играет торговый баланс, значения которого по знаку всегда совпадают, а по величине почти повторяют сальдо счета текущих операций. Беларусь относится к малым открытым экономикам, сильно зависящим от состояния и перспектив развития экспорта и его конкурентоспособности. Конкурентоспособность внешней торговли страны, степень вовлеченности ее экономики в мировые хозяйственные связи является одним из наиболее часто используемых индикаторов общей конкурентоспособности государства.

Одной из проблем сбалансированности текущего счета Республики Беларусь является накапливаемый внешний долг. Кроме того, международные резервные активы Республики Беларусь не достигают того критического уровня, который в международной практике считается минимально достаточным. Отрицательное влияние на состояние платежного баланса оказывает также пассивный финансовый счет.

Все это неизбежно приводит к замедлению экономического роста. Чтобы этого не случилось, перед правительством стоит задача как минимум избежать продолжительного дефицита баланса текущих операций. Решить эту задачу не просто, поскольку ее решение зависит не только от состояния экономики страны, но и от экономических процессов в остальном мире. Такие факторы, как экономические циклы и их неравномерное распространение по странам, события на мировом финансовом рынке, существенно снижают эффективность правительственных мер по достижению уравновешенного баланса текущих операций.

Литература

1 Платежный баланс, международная инвестиционная позиция и валовой внешний долг Республики Беларусь за 2012 год [Электронный ресурс]. Режим доступа : <http://www.nbrb.by/statistics/BalPay/Comment/2012.pdf>. – Дата доступа : 20.05.2013.

2 Борисов, С. М. Платежный баланс Белоруссии // Деньги и кредит. – 2010. – № 8. – С. 11–21.

3 Вечерский, А. Модель прогнозирования платежного баланса Республики Беларусь // Банкаўскі веснік. – 2011. – № 9. – С. 18-24.

4 Красавина, Л.Н. Международные валютно-кредитные и финансовые отношения: учебник / Л.Н. Красавина. – М.: Финансы и статистика, 2005. – 576 с.

5 Руководство по платежному балансу и международной инвестиционной позиции [Электронный ресурс] // Международный Валютный Фонд. Режим доступа : <http://www.imf.org/external/russian/pubs/ft/bop/2007/bopman6r.pdf>. – Дата доступа : 28.05.2013.

6 Экономические аналитические обзоры [Электронный ресурс]. Режим доступа : <http://www.ereport.ru/reviews.php>. – Дата доступа : 28.05.2013.

7 Структура международных резервов отдельных стран по состоянию на 1 января 2012 года // Центральный банк Российской Федерации.

[Электронный ресурс]. Режим доступа : http://www.cbr.ru/statistics/print.aspx?credit_statistics/res_str.htm. – Дата доступа : 28.05.2013.

Ю. Шустова

СОВРЕМЕННОЕ СОСТОЯНИЕ И ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ ВНЕШНЕЙ ТОРГОВЛИ ТОВАРАМИ РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ

Внешняя торговля представляет собой наиболее многосторонний, разнообразный компонент внешнеэкономических отношений государств.

Республика Беларусь в своем развитии ориентируется на модернизацию экономики с учетом современных мировых тенденций и многовекторной направленности внешнеэкономической деятельности. Расширение внешней торговли является важнейшим фактором экономического роста и повышения благосостояния граждан страны.

В последнее десятилетие динамика внешней торговли Республики Беларусь характеризуется стремительным ростом объемов товарооборота. Это обусловлено как ростом экономического, так и научно-технического потенциала. При этом негативные тенденции сокращения объемов внешней торговли всех стран мира в 2009 году, обусловленные мировым финансово-экономическим кризисом, затронули и внешнюю торговлю Республики Беларусь.

Объем внешней торговли товарами (по методологии статистики внешней торговли) представлена в таблице 1.

Как видно из данной таблицы, в 2012 году объем внешней торговли товарами составил 92,4 млрд. долларов и по сравнению с 2011 годом вырос на 5,2 млрд. долларов или на 6%; экспорт товаров – 46 млрд. долларов, увеличился на 11%; импорт товаров – 46,4 млрд. долларов, вырос на 1,4%; сальдо внешней торговли товарами отрицательное – -0,4 млрд. долларов.

Если рассматривать объем внешней торговли товарами по методологии платежного баланса, то в соответствии со счетом текущих операций: за 2012 год сальдо счета текущих операций сложилось отрицательным в размере 1,8 млрд. долларов США (за 2011 год дефицит составлял 5 млрд. долларов.). Сложившийся дефицит счета текущих операций вызван превышением отрицательного сальдо первичных и вторичных доходов (1,5 млрд. долларов и 3,2 млрд. долларов соответственно) над положительным сальдо по товарам и услугам.

Положительное сальдо внешней торговли товарами и услугами сложилось в размере 2,9 млрд. долларов (4,6 % ВВП), за 2011 год дефицит составлял 1,2 млрд. долларов (2 % ВВП). За 2012 год по сравнению с 2011 годом экспорт товаров и услуг увеличился на 11,2 %, достиг уровня 51,8 млрд. долларов (81,9 % от ВВП). Импорт товаров и услуг вырос незначительно (прирост на 2,3 %) и сложился в размере 48,8 млрд. долларов (77,3 % от ВВП). Внешнеторговый оборот товаров и услуг за 2012 год составил 100,6 млрд.

долларов и увеличился по сравнению с 2011 годом на 6,7 %. Коэффициент покрытия экспортом импорта составил 106 % (за 2011 год – 97,5 %).

Таблица 1 – Основные показатели внешней торговли Республики Беларусь в 2005-2012 гг.

В миллионах долларах США

Наименование показателя	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012
1	2	3	4	5	6	7	8	9
Объем внешней торговли Республики Беларусь	32687	42085	52968	71952	49873	60168	87178	92395
экспорт товаров	15979	19734	24275	32571	21304	25284	41419	45991
импорт товаров	16708	22351	28693	39381	28569	34884	45759	46404
сальдо	-729	-2617	-4418	-6810	-7265	-9600	-4340	-413
со странами СНГ	18202	23121	30237	40317	27540	34172	48470	53809
экспорт товаров	7060	8609	11221	14360	9316	13636	20375	23676
импорт товаров	11142	14512	19016	25957	18224	20536	28095	30133
сальдо	-4082	-5903	-7795	-11597	-8908	-6900	-7720	-6457
со странами вне СНГ	14485	18964	22731	31635	22333	25996	38708	38586
экспорт товаров	8919	11125	13054	18211	11988	11648	21044	22315
импорт товаров	5566	7839	9677	13424	10345	14348	17664	16271
сальдо	3353	3286	3 377	4787	1643	-2700	3380	6044

Структура промышленного комплекса определяет высокую степень открытости экономики Республики Беларусь, ее ориентированность на внешние рынки. Более 60% производимых в стране товаров поставляется на экспорт.

В последнее десятилетие динамика внешней торговли Республики Беларусь характеризуется стремительным увеличением объемов товарооборота и услуг. Это обусловлено высокими темпами экономического роста, повышением научно-технического и транзитного потенциала, участием в интеграционных процессах в рамках СНГ, а также диверсификацией торгово-экономических отношений с другими регионами мира.

Номенклатура экспортной продукции характеризуется разнообразием и насчитывает свыше 1000 наименований. К числу важнейших экспортных товаров относятся калийные и азотные удобрения, нефтепродукты, прокат стали, грузовые автомобили, тракторы, химические волокна и нити, шины, металлокорд, капролактамы, мебель, холодильники и морозильники, древесина

и изделия из нее, одежда, обувь, молочная и мясная продукция, сахар.

В 2012 году существенно изменились условия торговли нефтью и нефтепродуктами. Без учета этих товаров экспорт составил 18,5 млн. долларов и вырос на 36,3 процента. В стоимостном выражении – это прирост на 4,9 мил. долларов.

Импорт представлен, в основном, энергоресурсами (нефть, нефтепродукты, природный и сжиженный газы, электроэнергия) и сырьем, материалами и комплектующими (металлы и изделия из них; сырье для химических производств; части машин, оборудования и транспортных средств).

В 2012 году доля товарной группы «Сырье, материалы, комплектующие» в общем объеме импорта составила 38,6%, «Энергетические товары» – 34,3 процента, «Потребительские товары» – 16,1%, «Технологическое оборудование, машины и механизмы» – 10%.

Товарную структуру экспорта и импорта товаров за 2012 год отражает рисунок 1.

Беларусь поддерживает торговые отношения более чем со 180 государствами мира. Основным торговым партнером Беларуси является Российская Федерация, на ее долю приходится 35,4% белорусского экспорта и более половины объема импорта. Второе место в товарообороте Беларуси занимает Европейский союз, на долю которого приходится более 38% белорусского экспорта и пятая часть импорта. К числу европейских стран, с которыми Беларусь имеет наиболее развитые торгово-экономические отношения, относятся Нидерланды, Латвия, Германия, Польша, Литва, Италия, Великобритания, Бельгия, Чешская Республика, Франция. Отметим также, что в связи сокращения поставок нефти и нефтепродуктов на рынок ЕС его удельный вес в экспорте сократился на 13,5 п.п. и составил 30,1%. Среди стран СНГ, после России, второе место занимает Украина, третье – Казахстан. Динамично развиваются торговые отношения с традиционными партнерами в Латинской Америке – Бразилией, Венесуэлой, Аргентиной, в Азиатском регионе – Китаем, Индией, Вьетнамом. В последние годы заметно возросли объемы торговли с Индонезией и Нигерией.

Проанализировав показатели структуры экспорта и импорта Республики Беларусь в региональном и товарном разрезе, можем сделать вывод о наличии проблем во внешней торговле Республики Беларусь, а именно:

Во-первых, большинство экспортируемых товаров не отличаются значительной степенью переработки, хотя при этом производятся из импортного сырья. Так, в страны Европы, предъявляющие повышенные требования к продукции, экспортируются в основном нефтепродукты и черные металлы. Продукция традиционной для Беларуси химической отрасли поставляется в основном на менее «требовательные» рынки стран Азии, Африки и Америки. Транспортные средства занимают более 1/4 только в экспорте в Африку, их доля в поставках в другие регионы гораздо менее значительна. Доля приборов и аппаратов составляет менее 2% в экспорте во все исследуемые регио-

НЫ.

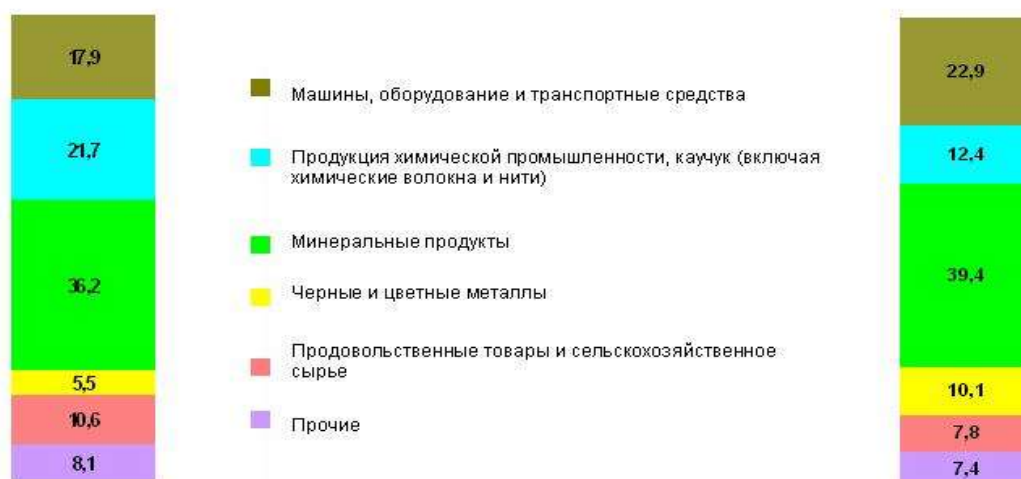


Рисунок 1 – Товарная структура экспорта и импорта Республики Беларусь в 2012 г.

Во-вторых, следует отметить слабую товарную диверсифицированность белорусского экспорта не только в целом, но и по регионам. Так, практически в каждом регионе имеется одна группа товаров, занимающая более половины экспорта: в поставках в Европу это минеральные продукты, в Азию и Америку — продукция химической промышленности, в Океанию — пластмассы, таким образом, всего 4-5 основных отраслей, на которые приходится более 60 процентов от общего экспорта, и только в экспорте в африканский регион выделяется несколько таких позиций.

В-третьих, белорусский товарный экспорт недостаточно диверсифицирован в географическом плане: более 80 процентов общего экспорта Республики Беларусь приходится в страны вне СНГ, и из них приблизительно 60 процентов приходится только на 5-6 основных стран-партнеров республики Беларусь, хотя в целом Республика Беларусь поставляет свои товары более чем в 180 стран.

В-четвертых, говоря об импорте, обратим внимание на высокую долю в импорте оборудования и транспортных средств (10% от общего импорта). С одной стороны, большинство данных товаров используется для технического перевооружения отечественных предприятий, но в это же время в Республике Беларусь выпускается широкий ассортимент подобных товаров, и факт их импорта говорит либо о недостаточных объемах выпуска, либо о низких потребительских качествах аналогичной отечественной продукции.

В-пятых, характерной чертой во внешней торговле Республики Беларусь является высокая доля в импорте комплектующих изделий и сырья (38,6% от общей доли импорта), что говорит об неэффективности проведения политики импортозамещения.

В-шестых, импортируется достаточно много продукции химической промышленности, то есть товаров, относящихся к традиционной продукции отечественной промышленности. Это также свидетельствует о слабой конкурентоспособности белорусских товаров даже на внутреннем рынке, а также, возможно, о недостаточно широкой номенклатуре выпускаемой отечественными предприятиями продукции.

В-седьмых, низкая доля экспорта наукоемкой и инновационной продукции и услуг (менее 6%).

Отметим также, что одним из сдерживающих факторов развития экспорта белорусских товаров и услуг является относительно высокая доля транспортных издержек в стоимости экспортной продукции; затраты на энергоресурсы и сальдо торгового баланса республики находятся практически в зеркальной зависимости: меньше затраты следовательно меньше дефицит, больше затраты - больше дефицит.

Следующим фактором, оказывающий отрицательное воздействие на внешнюю торговлю, можно отнести то, что более половины отечественных предприятий работают на устаревшем и на 60-70% изношенном оборудовании.

Перспективной во внешнеэкономической деятельности Республики Беларусь является работа по следующим направлениям:

1) активное расширение внешнеторговых отношений со всеми странами мира (особенно Азии, Латинской Америки и Африки) при сохранении завоеванных рынков.

2) развивать ряд новых видов услуг, такие, как информационные, маркетинговые, консалтинговые, инжиниринговые, юридические, банковские, страховые, интеллектуальные, образовательные, платежно-лицензионные, эколого-санитарные, медико-биологические и др.;

3) стимулирование иностранного инвестирования в экономику республики на взаимовыгодных условиях не только инвесторов-мировых лидеров, но и «новых инвесторов»;

4) расширение товаропроводящей сети за счет создания новых объектов продвижения отечественной продукции;

5) ориентация белорусских предприятий на торговлю компонентами в цепочке транснациональных компаний (ТНК). Особое внимание следует обратить на ТНК из развивающихся стран и стран с переходной экономикой;

6) активный маркетинговый подход и участие белорусских производителей в международных выставках-ярмарках;

7) экологизация экспорта Республики Беларусь. Уже в настоящее время при участии в тендере нескольких предприятий партнеры из ЕС неизменно отдадут предпочтение тем, у кого имеется экологический сертификат.

8) вступление в ВТО способствует продвижению белорусских товаров на зарубежные рынки, также это позволит развивать внешнеторговые отношения с другими странами на долговременной стабильной основе, отстаивать и защищать национальные интересы в торгово-экономических отноше-

ниях с партнерами на общепринятых в мировой практике правовых положениях и сложившихся традициях.

Вступление в ВТО способствует к выходу белорусских компаний на зарубежные рынки программных обеспечений, биотехнологии, новых материалов, медицинских и других «интеллектуальных» услуг, которые являются приоритетными для всех стран-лидеров мировой торговли высокими технологиями. Без прорыва в соответствующих областях будет продолжаться тенденция «утечка мозгов». Республика Беларусь выиграет в промышленном секторе, поскольку она является преимущественно экспортером промышленной продукции. После вступления в ВТО значительно улучшатся условия проникновения на внешние рынки для легкой промышленности (так как на данный момент Евросоюз ограничивает ввоз белорусского текстиля).

Однако перспективы вступления в ВТО имеют не только преимущества, но и недостатки. Так, например, агропромышленный сектор, наоборот, выигрывает от затягивания процесса присоединения Республики Беларусь к ВТО. После вступления сельское хозяйство страны могут ожидать большие проблемы из-за открытия иностранным поставщикам внутреннего продовольственного рынка, а также сокращения государственных дотаций в агропромышленный комплекс (АПК).

Одним из условий вступления в ВТО является: регулирования внешней торговли преимущественно тарифными методами. Это обусловлено тем, что «...такие меры создают условия для большей прозрачности и предсказуемости вмешательства государства в развитие торговых операций». Ставки тарифов должны базироваться на согласованных методах таможенной оценки товаров. Сами меры тарифного регулирования должны постепенно снижаться. Однако Республика Беларусь активно использует меры протекционизма и нетарифного регулирования. Причиной тому является сравнительно низкая производительность, относительно высокие затраты энергии, сырьевых ресурсов, на оплату труда. В дополнение к этому, правительство Республики Беларусь в случае вступления в данную организацию, будучи связанным обязательствами по ВТО, не сможет принять активных мер по вмешательству в процессы распределения с тем, чтобы направить средства на предоставление субсидий, льготных кредитов, налоговых преференций и др. с целью развития экспортного потенциала.

Литература

1 Шимов, В.Н. Национальная экономика Республики Беларусь: учебник / В.Н. Шимов. – Минск: БГЭУ, 2006. – 428 с.

2 Основные показатели внешней торговли [Электронный ресурс] / Национальный статистический комитет Республики Беларусь. – Минск, 2013. – Режим доступа: <http://www.belstat.gov.by>. – Дата доступа: 26.04.2013.

3 Внешняя торговля Республики Беларусь [Электронный ресурс] / Министерство иностранных дел Республики Беларусь. – Минск, 2013. – Режим доступа: <http://www.mfa.gov.by/export>. – Дата доступа: 08.04.2013.

4 International trade in goods and services [Electronic resource] / United Nations Conference on Trade and Development. – 2013. – Mode of access: <http://www.unctad.org>. – Data of access: 26.04.2013.

5 Мартынов, С.С. Прагматизм по-белорусски: искать новые рынки, находить новых партнеров // Вестник внешнеэкономических связей. – Минск, 2008. – №1. – С. 8 – 12.

6 Внешняя торговля [Электронный ресурс] / Национальный Банк Республики Беларусь. – Минск, 2013. – Режим доступа: <http://www.nbrb.by/statistics/ForeignTrade/> – Дата доступа: 08.04.2013.

Ю.В. Шаршаков

РЕКРЕАЦИОННЫЕ ЗОНЫ И ИХ РОЛЬ В ИННОВАЦИОННОМ ПОТЕНЦИАЛЕ РЕГИОНА

Проблемы развития регионов, определение путей их развития требуют разработки перспективных моделей изменения отдельных территорий, обладающих хорошими предпосылками для образования центров роста. Перспективным направлением активизации развития экономики регионов является создание рекреационных зон как формы хозяйствования в рамках определенной территории.

В рамках Генерального плана развития Гомельской области (2010–2030 гг.) туристско-рекреационные зоны рассматриваются как часть инновационной программы развития экономики [1]. Они определяются как некие региональные точки экономического роста. Стимулирование экономического роста может осуществляться за счет появления новых центров инновационного роста, опирающихся на концентрацию человеческого и технологического потенциала. Одним из таких центров должна стать туристская деятельность в виде создания современных конкурентоспособных рекреационных зон.

До катастрофы на Чернобыльской АЭС Гомельская область в рекреационном отношении являлась одним из самых привлекательных регионов не только Беларуси, но и всего бывшего Советского Союза. На территории области получили развитие 42 рекреационные зоны. В настоящее время ситуация резко изменилась, значительное число рекреационных территорий попало под радиационное загрязнение. Проектом предусматривается ликвидировать 12 зон отдыха. Курорты республиканского значения «Ельск» и «Рогачёв» предлагаются к преобразованию, соответственно, в пригородную зону кратковременного отдыха населения г. Ельска и в зону отдыха местного значения «Рогачёв», с корректировкой их границ. Для большинства зон отдыха в проекте выполнена корректировка границ в целях исключения загрязненных территорий и включения условно чистых. Таким образом, к 2030 году на территории Гомельской области будет функционировать 30 рекреационных зон общей площадью около 174 тысяч гектаров, из них в 6 зонах отдыха должен

проводиться постоянный радиологический контроль [1].

На территории Гомельской области получают развитие 4 культурно-туристические зоны: Гомельско-Ветковская (Гомельский, Ветковский, Добрушский районы), Полесско-Туровская (Мозырский, Калинковичский, Житковичский, Наровлянский, Петриковский районы), Жлобинская (Жлобинский, Светлогорский, Рогачевский районы) и Чечерская (Чечерский район). Опорную сеть центров и подцентров туризма области составят города Гомель, Жлобин, Мозырь, Чечерск и Ветка, Добруш, Калинковичи, Житковичи, Светлогорск, Рогачев, Петриков, Наровля, а также исторические населенные пункты Туров, Ельск, Корма, Паричи, Хойники, Юровичи, Хальч, Стрешин, Грабовка, Демьянки, Красный Берег, Милоград и другие. В них туризм должен стать одним из ведущих направлений экономического развития.

Вместе с тем ТР ОЭЗ характеризуются определенной спецификой, связанной с характером туристского производства и потребления. Этой спецификой определяются порядок создания и функционирования особой туристской зоны, отличный от традиционной схемы, оценка целесообразности и эффективности создания ТР ОЭЗ.

Процесс формирования и осуществления действенных стратегий развития рекреационных зон и региональной экономикой в целом, детерминированный макроэкономическими реалиями, в значительной степени сопряжен с адекватной ролью и значением рекреационной составляющей экономики региона, инвестиционной активностью её субъектов, с формированием экономических условий, механизмов и технологий инвестиционного обеспечения эффективного развития этого сектора региональной экономики в сопряжении с обеспечением экологически устойчивого развития территорий.

Рекреация выполняет в обществе множество функций и охватывает все возрастные и профессиональные группы населения. Многофункциональность этой сферы проявляется в том, что она способствует развитию физических, эстетических, психологических и других качеств человеческой личности. Необходимость развития рекреации выдвигает проблему сохранения природы и в то же время общедоступности ценных природных комплексов. В научном плане решение этой проблемы связано в первую очередь с понятием «рекреационная емкость» природных комплексов. В практическом плане в основе рекреационного планирования, проектирования и эксплуатации природных объектов лежит комплексный подход к оценке их ресурсов, в котором должны быть учтены следующие аспекты: уникальность, доступность, плотность размещения в пределах региона, разнообразие и комплексность, физическое состояние объектов.

С одной стороны, растет заболеваемость нации, с другой – уменьшается количество людей, обращающихся за лечением в санатории пансионаты. Компенсировать этот негативный процесс в какой-то мере должны работники физической культуры, спорта, рекреации, туризма. Появилась необходимость поиска инновационных решений, позволяющих проводить оздоровление и лечение людей с минимальным отвлечением от их летнего отдыха. Ис-

следования свидетельствуют, что местная реабилитация ранее проводилась на базе санаториев-профилакториев промышленных предприятий или в отделениях восстановительного лечения МСЧ, если промышленное предприятие не имело своего санатория-профилактория [3].

Санаторий-профилакторий являлся структурным подразделением промышленного предприятия. Основной задачей санатория-профилактория является проведение реабилитационно-оздоровительных мероприятий рабочим, направленных на поддержание высокого уровня состояния здоровья, профессиональной работоспособности, повышения функциональных резервов организма, сниженных в результате влияния вредных производственных факторов и предупреждения развития профессиональной заболеваемости.

Основной задачей создаваемых рекреационных зон на промышленных предприятиях является проведение реабилитационно-оздоровительных мероприятий рабочим, направленных на поддержание высокого уровня состояния здоровья, профессиональной работоспособности, повышения функциональных резервов организма, сниженных в результате влияния вредных производственных факторов и предупреждения развития профессиональной заболеваемости [4].

За рубежом такого рода учреждения создаются в составе МСЧ предприятий или лечебно-профилактических учреждений, обслуживающих рабочих промышленных предприятий. Основываясь на опыте зарубежных специалистов, а также советской системы медико-санитарного обеспечения работников промышленных предприятий и организации санаторно-курортного лечения, нами разрабатывается модель рекреационной зоны экологодестабилизированного региона. Эта модель может быть использована на промышленных предприятиях региона. При доказанной эффективности она может быть также рекомендована для широкого внедрения в республике.

Таким образом, эффективная работа комплексной системы рекреации предусматривает координированную совместную деятельность руководителей, профсоюзных комитетов предприятия, работников здравоохранения, физической культуры и образования

Меры инвестиционных воздействий на результативность рекреационной деятельности, являющиеся составной частью механизма стратегического регулирования развития рекреационных зон в регионе, должны, по нашему мнению, устранять количественное и качественное несоответствие с планово-расчётными ориентирами направления средств в виде чистых инвестиций на реконструкцию и обновление основных фондов, на инвестиционное проектирование, на приобретение ценных бумаг на фондовом рынке.

Эффективная работа комплексной системы рекреации предусматривает координированную совместную деятельность работников здравоохранения, физической культуры и образования. Многие элементы такой системы, например, были успешно апробированы на РУП «Гомельэнерго». В настоящее время на предприятии широко реализуются программы по оздоровлению работающих. Особое место отводится проведению реабилитационно-

оздоровительных мероприятий, направленных на поддержание высокого уровня состояния здоровья, профессиональной работоспособности, повышение функциональных резервов организма, сниженных в результате влияния вредных производственных факторов и предупреждение развития профессиональной заболеваемости, использованию средств физической культуры с преобладанием оздоровительной направленности. Это позволило существенно снизить показатели заболеваемости с временной нетрудоспособностью, а также уменьшить группу часто и длительно болеющих.

В русле регионализации и рыночного реформирования экономики регионов в разных отраслях и сферах территориальных экономик формируются те или иные приоритеты инвестиционной политики, определяемые спецификой отрасли, её местом в системе регионального воспроизводства, а также особенностями самого региона, в том числе его ресурсной спецификой. В сфере рекреации в число важнейших приоритетов формирования ее рыночно-трансформационной траектории развития, входит адекватное инвестиционное обеспечение субъектов рекреационного бизнеса, формирование инфраструктуры и механизмов инвестиционного обеспечения их развития, предполагающего использование всего возможного спектра источников инвестиций, что актуализирует учет ресурсной детерминанты формирования потенциала рекреационной сферы, включая условия инвестирования и формирования инвестиционных ресурсов.

Целью формирования региональной инфраструктуры инвестирования рекреационной составляющей должно стать не только создание условий для более эффективного функционирования отдельных хозяйствующих субъектов в сфере рекреации, но и обеспечение условий для реализации межсекторного партнёрства с участием государства. Экономические и административные формы и методы стимулирования инвесторов в рекреационное хозяйство территорий включают льготное налогообложение, гарантии, обеспечение земельными участками, информационное обеспечение и т.д.

Основой региональной инвестиционной стратегии, по нашему мнению, должно быть не простое наращивание капиталовложений по привычным схемам, а профессиональное и результативное инвестирование в расчете на стратегическую перспективу с учётом не столько количественных, сколько структурных и качественных аспектов. Следует создать в регионе эффективный инвестиционный механизм территориального развития.

Сбалансированность структуры рекреационной деятельности может быть определена такими факторами, как жизненный цикл инвестиционных проектов в различных сферах рекреационной деятельности региона; готовность к риску; ориентация рекреационной деятельности по отдельным социально-экономическим компонентам или комплексным составляющим; структура потребителей (частные лица, компании, государственные органы).

Литература

1. Генеральный план Гомельской области. – URL: <http://www.gomel->

[uegion](#) (дата обращения 24.05.2013).

2. Багрова, Л.А. География Крыма : учеб пособие / Л.А. Багрова, В.А. Боков, Н.В. Багров. – Киев : Лыбидь, 2001. – 304 с.

3. Гуринович, Е.Г. Совершенствование организации медицинского обслуживания работников промышленных предприятий / Е.Г. Гуринович, А.В. Калиниченко, Е.Л. Потеряева [и др.]. – Новосибирск, 2009. – 18 с.

4. Калиниченко, А.В. Совершенствование системы медицинского обслуживания работников вредных производств в крупном промышленном городе / А.В. Калиниченко, Е.Г. Гуринович, Е.Л. Потеряева // Материалы III Всероссийского съезда врачей-профпатологов. – Новосибирск, 2008. – С. 30–34.

Научное издание

**СТРАТЕГИЧЕСКИЕ ПРИОРИТЕТЫ ИННОВАЦИОННОГО
РАЗВИТИЯ НАЦИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКИ**

БЮЛЛЕТЕНЬ СНИЛ

«Теория, история и методология экономической науки»

Редактор Е.А. Западнюк
Технический редактор Н.Б. Чигирик
Компьютерный дизайн, верстка В.В. Бонцевич

Подписано в печать 05 мая 2013 года
Формат 60x80 1/8. Бумага офсетная
Печать офсетная. Гарнитура Times New Roman.
Ризография. Усл. п.л. 8,2. Тираж 100 экз.
Заказ 4/13

Издательское и полиграфическое исполнение
ЧНУП «Центр исследования институтов рынка»
ЛН № 02330/0494490 от 8.04.2009.
ул. Международная 35, к.2., г.Гомель, 246021