

0031  
65.9(45ЕЧ)-  
17481

МИНИСТЕРСТВО ОБРАЗОВАНИЯ  
РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ

УЧРЕЖДЕНИЕ ОБРАЗОВАНИЯ  
«ГОМЕЛЬСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ  
ИМЕНИ ФРАНЦИСКА СКОРИНЫ»

**ПРОБЛЕМЫ И ПРИОРИТЕТЫ  
РЫНОЧНЫХ ПРЕОБРАЗОВАНИЙ  
В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ**

*Сборник научных работ студентов  
экономического факультета*

Минский зал № 1

Б/н (№ 5006807)

Установа адукацыі  
"Гомельскі дзяржаўны ўніверсітэт  
імя Францыска Скарыны"  
**БІБЛІЯТЭКА**

Гомель 2002

ПРАВЕРА

2015

УДК 332.021.8(476)  
ББК 69.9(4БЕИ)-183  
П 781

Редакционная коллегия:

д.э.н. Г.Е. Кобринский, к.э.н. В.Ф. Бабына, к.э.н. С.Н. Говейко,  
к.т.н. Т.В. Карпей, к.э.н. Б.В. Сорвиоров

П 781 Проблемы и приоритеты рыночных преобразований в Республике Беларусь: Сб. науч. работ студентов экономического факультета. – Гомель: ГГУ им. Ф. Скорины, 2002. – 119 с.

ISBN 985-439-046-4

В сборник включены научные работы студентов экономического и юридического факультетов, с которыми они выступили на студенческой конференции Гомельского государственного университета им. Ф. Скорины 17-19 апреля 2002 года по экономике.

ISBN985-439-046-4

УДК 332.021.8(476)  
ББК 69.9(4БЕИ)-183

© Гомельский государственный университет  
имени Франциска Скорины, 2002

## СОДЕРЖАНИЕ

### СЕКЦИЯ 1. Экономика и управление производством

<i>Банникова З.В.</i> Управление оборотным капиталом на предприятиях промышленности .....	6
<i>Бельский В.А.</i> Проблемы разгосударствления и приватизации в Республике Беларусь .....	8
<i>Дейкун Т.А.</i> Барьеры, возникающие перед малыми предприятиями в период их становления и развития .....	10
<i>Ескина А.А.</i> Улучшение экономических показателей работы предприятия за счет ликвидации действия негативных факторов производства .....	12
<i>Карпенко И.А.</i> Возможности развития туризма в Гомеле и Гомельской области .....	15
<i>Лицовский П.О.</i> Иностранные инвестиции в переходной экономике .....	16
<i>Чиндарова К.П.</i> Эксклюзивный взгляд на рост цен на аудиокассеты и компакт-диски за сентябрь 2001 – март 2002 года .....	17
<i>Цыкунова М.А.</i> Проблемы развития малого бизнеса в Республике Беларусь .....	19

### СЕКЦИЯ 2. Актуальные вопросы теории и методологии учета, анализа и финансов субъектов хозяйствования

<i>Концевая О.В.</i> Некоторые методические подходы к оценке финансовой устойчивости предприятия .....	22
<i>Северина Н.В.</i> Новая амортизационная политика Республики Беларусь: взгляд бухгалтера .....	24
<i>Фирсов Д.В.</i> Об оценке эффективности привлечения заемных средств на предприятиях региона .....	27

### СЕКЦИЯ 3. Коммерческая деятельность и электронный бизнес

<i>Захаренко Т.Н.</i> Исследование маркетинговой стратегии торгового предприятия .....	30
<i>Лалин Е.В.</i> Основные механизмы действия электронно-сетевой торговли .....	32
<i>Мазур А.В.</i> Рыночная стратегия предприятия на примере РУП ГСЗ им. С.М.Кирова .....	35
<i>Медведева Е.Г.</i> Тенденции и опыт развития венчурного интернет-бизнеса .....	37
<i>Симонович М.А.</i> Анализ деятельности РУП «Белоруснефть» .....	40

### СЕКЦИЯ 4. Проблемы финансирования и кредитования экономики

<i>Врубель Т.А.</i> Китайский опыт создания СЭЗ .....	43
<i>Галова Н.В.</i> Инвестиции в основной капитал .....	44
<i>Зозуля Н.К.</i> Лизинговая деятельность и банковские учреждения .....	45
<i>Игнатенко С.А.</i> Вхождение евро в мировой валютный рынок .....	47
<i>Ильичева Е.А.</i> Государственный долг: прошлое и настоящее .....	48
<i>Кириков О.А.</i> Форфейтирование, как способ наращивания экспортного потенциала республики .....	49
<i>Лемешевская В.М.</i> Место кредитной политики в функционировании банковской системы .....	50
<i>Перерва И.М.</i> К вопросу о банковских векселях .....	52
<i>Синицына А.А.</i> Рынок банковских пластиковых карточек в Беларуси .....	58
<i>Скуратов В.Г.</i> Модели ипотечного жилищного кредитования: перспективы организации в Республике Беларусь .....	60
<i>Чуркина Л.В.</i> Совершенствование межбанковских расчетов в Республике Беларусь .....	66

### СЕКЦИЯ 5. Экономическая теория

<i>Банникова О.В.</i> Особенности рынка труда в Республике Беларусь на современном этапе .....	68
<i>Западняк Е.А.</i> Трудовые ресурсы Беларуси как конкурентоспособный товар на национальном и мировом рынках .....	70
<i>Кадол Н.Ф.</i> Можно ли решить проблемы малого бизнеса в Беларуси? .....	75
<i>Кухарева М.С.</i> Либерализация внешнеэкономических связей: проблемы и перспективы .....	78
<i>Микулинская Т.А.</i> Почему экономические реформы не внедряются в жизнь? .....	80
<i>Михайлов Д.И.</i> Проблемы правового обеспечения фондовых операций с ценными бумагами .....	83
<i>Репьевский П.О.</i> Ограничение притока иностранных инвестиций и защита национальной безопасности Республики Беларусь .....	89
<i>Силуянова Е.В.</i> Инновационная деятельность белорусских предприятий: проблемы и перспективы .....	94
<i>Шостко Т.М.</i> Финансово-промышленные группы и процесс их становления в Республике Беларусь .....	99
<i>Янушко Н.А.</i> Особенности совместного предпринимательства в Республике Беларусь .....	104
<i>Ярец В.В.</i> Заработная плата за рубежом .....	106
<i>Каморников С.С.</i> Особенности построения системы показателей и критериев экономической безопасности Республики Беларусь .....	110
<i>Орлова А.В.</i> «Благородный бизнес» через призму трансформационного хозяйства .....	115



## СЕКЦИЯ 1. ЭКОНОМИКА И УПРАВЛЕНИЕ ПРОИЗВОДСТВОМ

### УПРАВЛЕНИЕ ОБОРОТНЫМ КАПИТАЛОМ НА ПРЕДПРИЯТИЯХ ПРОМЫШЛЕННОСТИ

*З.В. Банникова*

В процессе производства продукции и оказания услуг используются разные виды экономических ресурсов, важное место среди которых занимают средства производства. В структуре средств производства наряду с другими его частями выделяют оборотные средства, или оборотный капитал, назначение которого заключается в обеспечении непрерывности производственного процесса и хозяйственной деятельности предприятий.

Оборотный капитал, имея меньшую долю в имуществе предприятий промышленности Республики Беларусь (20-40%), в настоящее время играет главную роль в их деятельности. Это объясняется тем, что он оказывает воздействие на улучшение всех основных показателей деятельности предприятий, а его элементы являются вещественным содержанием производимой продукции, обеспечивают нормальную работу оборудования и способствуют их бесперебойной производственной деятельности.

По оценкам специалистов, в последнее десятилетие проблема наличия оборотного капитала на предприятиях промышленности Республики Беларусь резко обострилась. Это связано прежде всего с тем, что в переходный период становления рыночной экономики в Республике Беларусь в оборотных средствах предприятий произошли негативные изменения: существенно снизилась относительная доля материальных оборотных средств в национальном богатстве страны, ухудшилась структура оборотных средств, изменились их источники финансирования, большинство предприятий утратило собственные оборотные средства.

Кроме того, переход на рыночные отношения изменил условия обеспечения материальными ресурсами предприятий, меры государственного контроля над формированием оборотного капитала и

его использованием. Изменилась и значимость элементов оборотного капитала для деятельности предприятий. В настоящее время в большей мере определяет стабильную работу предприятия наличие денежных средств, и прежде всего валютных. Неплатёжеспособность предприятий и низкий уровень доходов населения, появление конкурентов не позволяют предприятиям сформировать рациональную для них структуру оборотного капитала.

Создавшиеся условия требуют от предприятий разработки современной системы управления оборотным капиталом с учетом изменившихся внешних факторов и внутренних проблем его формирования и использования.

Новая система управления должна содержать комплекс технических, организационных и экономических мероприятий по формированию рациональной и эффективной структуры оборотного капитала.

Введение оптимальной системы управления оборотным капиталом должно быть направлено прежде всего на своевременное обеспечение предприятия оборотным капиталом и эффективное его использование.

Система управления оборотным капиталом должна выполнять некоторые специальные функции, среди которых в экономической литературе выделяют организацию материально-технического снабжения, организацию реализации неиспользуемых материальных ценностей, организацию отгрузки и оплаты продукции, организацию получения кредитных ресурсов, организацию выпуска и покупки краткосрочных акций.

Другими важными аспектами при разработке механизма действия системы управления оборотным капиталом также являются:

- ♦ определение реальной потребности в оборотных средствах путём разработки норм расхода оборотных средств, нормативов их запасов, графиков поставок и сроков платежей по ним;
- ♦ разработка мероприятий по эффективному его использованию;
- ♦ разработка мероприятий, направленных на ускорение оборачиваемости оборотного капитала, на снижение производственного цикла изготовления изделия и на сокращение времени освоения нового изделия, на ускорение реализации готовой продукции;



- ♦ контроль и учёт над выполнением разработанных мероприятий;

- ♦ материальная ответственность за срыв данных мероприятий.

Очевидным шагом в направлении создания эффективной системы управления оборотным капиталом целесообразно возрождение практики планирования оборотных средств предприятий на качественно новом уровне. Одним из положений новой концепции сфере должно стать планирование общей потребности в оборотных средствах, которую предполагается разделить по статьям оборотных средств и центрам ответственности.

Распределение оборотных средств по центрам ответственности предполагает выделение в рамках предприятия служб (лиц), имеющих право распоряжаться приобретением или расходованием данных активов. При этом целесообразно устанавливать лимиты оборотных средств.

Рациональное и экономное использование оборотных фондов – это первоочередная задача предприятия. Снижение материалоемкости изделия достигается главным образом за счёт внедрения новой техники, технологии, совершенствования организации производства и труда.

Ускорение оборачиваемости оборотных фондов достигается различными мероприятиями на всех стадиях производства.

Результативность действия системы управления должна оцениваться с помощью критериев и разработанных показателей для каждого уровня управления, исполнителя, мероприятия.

Система управления оборотными средствами должна корректироваться при изменении внешних условий развития предприятия, при достижении первоначальной цели её введения.

## ПРОБЛЕМЫ РАЗГОСУДАРСТВЛЕНИЯ И ПРИВАТИЗАЦИИ В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ

*В.А. Бельский*

Основными способами приватизации в РБ являются конкурсная или аукционная продажа объектов коммунальной собственности.

Разгосударствление осуществляется в основном путем преобра-

зования средних и крупных предприятий в акционерные общества с последующей продажей акций за деньги и за чеки.

В настоящее время необходима разработка концепций развития отраслей, мер по поддержке и санации предприятий в процессе их приватизации и в постприватизационный период, процедур участия зарубежных инвесторов в приватизации, вплоть до детальной разработки протоколов переговоров с инвесторами при поддержке предприятий или пакетов акций.

Основными направлениями приспособления к рыночным условиям в постприватизационный период для реформированных предприятий становятся реструктуризация, изменение системы менеджмента, привлечение инвестиционного капитала (реализация данных механизмов на начальной стадии).

Проблема реструктуризации остается одной из сложнейших. Это связано с необходимостью переориентации предприятий в таких аспектах, как ведение финансовой деятельности, формирование новой структуры управления, а также, при необходимости, перепрофилирование хозяйственной деятельности.

Разукрупнение крупных предприятий, отягощенных большими социальными активами, структурными подразделениями, не связанными с основным производством, порождает проблему как наилучшим способом разделить фонды, как сформировать руководство для нового предприятия. Главное опасение, связанное с вопросом: «Будут ли жизнеспособны отдельные составные части предприятия тех или иных объектов к продаже для того, чтобы привлечь к покупке потенциальных инвесторов».

В настоящее время реструктуризация рассматривается как средство для придания привлекательности тому или иному объекту со стороны потенциальных инвесторов.

Инициативному реконструированию должны подвергаться предприятия – банкроты.

Эффективность приватизационного процесса напрямую связана с развитием рынка ценных бумаг и рынка капитала. По своей сути рынок капитала является рынком прав собственности и контроля над предприятиями и их активами.

## БАРЬЕРЫ, ВОЗНИКАЮЩИЕ ПЕРЕД МАЛЫМИ ПРЕДПРИЯТИЯМИ В ПЕРИОД ИХ СТАНОВЛЕНИЯ И РАЗВИТИЯ

Т.А. Дейкун

Выделим основные сдерживающие факторы, влияющие на способность фирм к выживанию и развитию.

Данные выборочного опроса менеджеров белорусских малых предприятий (таблица) свидетельствуют о том, что *самой острой проблемой в различные периоды деятельности МП является ограниченность финансовых ресурсов (ее отмечают 74-80% всех действующих фирм)*. Это и общая нехватка средств на начальном этапе становления фирмы, и недостаток текущих активов, который может усиливаться отсроченными платежами, неплатежеспособностью клиентов, тяжелым налоговым бременем и ограниченным доступом к внешним источникам финансирования по приемлемым процентным ставкам. Финансовые проблемы могут влиять на различные аспекты развития фирмы: доступ к необходимым производственным площадям, оборудованию, возможность выпускать новые продукты и подбирать персонал соответствующей квалификации.

Таблица  
Основные препятствия развитию деятельности  
малых предприятий  
(в % к действующим фирмам)

Препятствие	Через 6 месяцев после начала деятельности	Через 2 года после начала деятельности
Финансы	74	80
Поиск рынка	46	59
Помещения	56	46
Оборудование	46	37
Кадры	33	25
Информация	24	22
Прочие	1	2

Второй наиболее распространенный барьер обусловлен проблемами рынка и спроса. Это недостаточный спрос на национальном рынке наряду со слабой квалификацией персонала фирм. Например, лишь немногие белорусские предприниматели имеют представление об использовании методов маркетинга.

Наконец, *значительным препятствием на пути развития малого бизнеса в Республике Беларусь является нестабильное и откровенно слабое в отношении регулирования предпринимательской деятельности законодательство*. В постоянно меняющихся условиях даже микрофирмы вынуждены нанимать нескольких бухгалтеров, чтобы справиться с огромным объемом бумаг и документов, необходимых по законодательству для осуществления деятельности. Ряд правил и инструкций привел к тому, что некоторые предприниматели переместили свои предприятия в страны с более продвинутыми рыночными реформами, такими, как Польша, Литва, Россия и Украина.

Среди других препятствий можно назвать следующие: проблемы, связанные с закупкой требуемого оборудования, поиском помещений, нехватка персонала соответствующей квалификации и необходимой информации (нормативно-правовой, ведомственной, коммерческой). Необходимо отметить, что эти проблемы существуют на всех этапах развития фирмы, в том числе и в странах с развитой рыночной экономикой. Впрочем, что касается квалификации персонала предприятий малого бизнеса, то сопоставление полученной информации с другими обследованиями малых и средних предприятий, проведенными в странах с переходной экономикой (в том числе в Беларуси), позволяют сделать вывод, что проблемы подбора персонала обычно не играют для местных малых предприятий столь значительной роли, как в странах со зрелой рыночной экономикой, где менеджеры малых предприятий испытывают огромную потребность в определенных навыках и умениях.

Необходимо также отметить некоторые различия в препятствиях на различных стадиях развития малых предприятий. *На этапе создания фирмы весьма актуальной является проблема поиска соответствующих рынков, а на этапе становления фирмы – проблема сохранения существующих покупателей и завоевания новых*. По мере развития фирма, чтобы удержаться на рынке, должна увеличивать объемы продаж. И если она действительно

стремится к выживанию и дальнейшему росту, использование маркетинговых стратегий особенно необходимо. Ухудшение общей макроэкономической ситуации в Беларуси в 90-х годах, в свою очередь, повлияло на недостаток совокупного спроса на национальном рынке. Кроме того, все ухудшающееся отношение части общества к малому частному бизнесу в Беларуси способствует появлению «дополнительных» препятствий, таких как бюрократия, государственный рэкет и коррупция.

Для решения этих проблем возможно применение надлежащим образом следующих комплексных мер:

- реформирование законодательства и налоговой системы;
- развитие инфраструктуры малого бизнеса, и прежде всего инфраструктуры для поддержки инноваций и улучшения качества продукции, обеспечения необходимой информацией, консалтинговыми услугами и тренингами по менеджменту;
- создание благоприятных условий для развития рынка труда и формирования политики, которая заставила бы фирмы относиться к рабочей силе как к потенциальному фактору роста конкурентоспособности.

#### **УЛУЧШЕНИЕ ЭКОНОМИЧЕСКИХ ПОКАЗАТЕЛЕЙ РАБОТЫ ПРЕДПРИЯТИЯ ЗА СЧЁТ ЛИКВИДАЦИИ ДЕЙСТВИЯ НЕГАТИВНЫХ ФАКТОРОВ ПРОИЗВОДСТВА**

*А.А. Ескина*

По данным Министерства статистики на 2001 год, в РБ численность предприятий с рентабельностью в 15% составила – 35%, с низким уровнем рентабельности – 35% и убыточных предприятий – 30%. На уровень рентабельности предприятий влияет множество факторов, не последними из которых являются налоговая политика государства и уровень «теневых» сектора экономики.

Субъектами «теневых» оборотов являются юридические лица, созданные в соответствии или с нарушением действующего законодательства. Производимые ими товары и услуги не запрещены законом, но выведены из-под контроля государства. Получаемый

от их реализации доход не отражается в официальных отчетах, налоги с него не уплачиваются, что наносит ущерб государственному бюджету.

Нельзя не видеть тех отрицательных явлений, которые неизбежно сопутствуют развитию «теневой» экономики:

- «теневые» каналы не могут обеспечить той гарантированной отдачи от капитальных вложений, которая необходима для того, чтобы привлечь инвестиции в производство страны и дать новый импульс его развитию;
- «теневая» юстиция не всегда может защитить производителя от административного и криминального насилия в той степени, в какой это необходимо для нормального ведения хозяйства;
- государство теряет огромные средства, недополученные в виде налогов.

Для предотвращения этих негативных явлений и улучшения экономических показателей работы предприятия необходимо следующее:

1. Четкое разграничение капиталов криминальных элементов и «теневиков»-хозяйственников и отражение данного разделения в новых экономико-правовых актах, в том числе в законодательстве по борьбе с организованной преступностью и коррупцией, в Уголовном кодексе РБ. Думается, в эти документы целесообразно ввести определение подлежащей легализации части «теневой» экономики как сферы функционирования тех хозяйственников, у которых издержки деятельности при существующих «правилах экономической игры» устойчиво превышают доходы. Отработка критериев разграничения криминальных элементов и «теневиков»-хозяйственников – важнейшая задача экономистов, социологов, юристов, специалистов правоохранительных органов.

2. Корректировка (в целях создания и поддержания благоприятной право хозяйстве иной среды для бизнеса) легитимных условий деятельности предпринимателей, приоритетная по отношению к ужесточению репрессивных, уголовно-правовых методов. В первую очередь это относится к налоговому режиму, в связи с чем представляется уместным обратиться к опыту нэпа, который, как известно, включал и линию на легализацию скрытых капиталов. Существенную роль тогда сыграла разумная налоговая политика: налог составил 25% доходов частника, который сразу же активизировался, при-



*И.А. Карпенко*

чем прежде всего в сферах, работающих на потребителя (когда же было решено вытеснить частного, налоги начали повышать: сначала до 30%, а затем, с переходом к индустриализации и массовой коллективизации, до 90% и более). В этом контексте сегодня желательны: а) сокращение налогооблагаемой базы до 26—28% ВВП (без учета социальных выплат); б) реструктурирование налоговой задолженности, причем в первую очередь малого бизнеса в перерабатывающей и легкой промышленности; в) освобождение от налогового пресса части прибыли, идущей на расширение производства и создание новых рабочих мест; г) перенос центра тяжести налогового бремени из сферы производства в сферу личного потребления (на доходы и имущество граждан), применение рентных платежей.

Снижение налогового бремени, конечно, не самоцель, но на сегодня, видимо, — единственный рычаг легального стимулирования инвестиционной активности, технологического обновления и технического перевооружения белорусской экономики.

3. Разработка и реализация действенных мер защиты населения государством от финансовых мошенничеств, обеспечение гарантий защищенности сбережений и капиталов (как, разумеется, и самого института частной собственности).

4. Применение (наряду с применением деклараций о доходах и расходах в сфере личного потребления) «доходных индульгенций» — юридических документов, конституирующих легализацию при условии уплаты спецналогов) денежных средств, направляемых на инвестирование сферы производства.

5. Проведение особой политики в отношении проживающих за рубежом «новых белорусов», разработка и реализация программы репатриации белорусских капиталов с превращением их в реальный инвестиционный ресурс Белоруссии. Здесь важно иметь в виду, что белорусский рынок для отечественного предпринимателя, вывезшего капиталы за рубеж, имеет существенные преимущества: относительно более высокую в сравнении с иностранным рынком норму прибыли на вложенный капитал, лучшее знание рыночных условий и конъюнктуры, наличие связей с представителями органов власти и управления. «Беженцев» сдерживает лишь опасность преследования со стороны как правоохранительных органов, так и криминальных структур.

Всё это и многое другое приведёт к увеличению объема продаж и налоговых поступлений в государственный бюджет.

Современная индустрия туризма — доходная отрасль мирового хозяйства. Доход от туризма в некоторых странах часто является одной из главных статей, наполняющих государственный бюджет. Туризм — один из важнейших факторов развития и нашей страны. Его функции: сохранение природного и исторического наследия, стимулирующее воздействие на отрасли, связанные с туризмом, создание стимулов для притока в экономику иностранного капитала, увеличение валютных поступлений в страну, обеспечение занятости населения, расширение международных связей.

У туристской отрасли республики мощный потенциал. Путем туризма можно значительно увеличить доходы национального бюджета. Но республика отстает от соседних стран на мировом туристском рынке. Из 15000 объектов культурного и природного наследия в целях туризма используется менее 5%. Материальная база туризма на 70% нуждается в реконструкции. Количество иностранных граждан, посещающих нашу страну, снижается: в 1998 году — 91 тыс., 1999 году — 75,7 тыс., 2000 году — 60 тыс. Причины сокращения потока туристов: за границей мало полноценной информации о Беларуси как о туристической стране, высокие консульские сборы, низкий уровень сервиса при высоком уровне цен. Из туристов, посещающих нашу страну, 80% — транзитные туристы, 10% — участники конференций и 10% — туристы, приехавшие посмотреть страну. В транзитном туризме мы пока не создаем все условия для того, чтобы «транзитник» не старался проехать нашу страну как можно быстрее.

Факторы, сдерживающие развитие туризма в Гомельской области: недостаток информации о городе у потенциальных туристов, неразвитая туристская инфраструктура, низкое качество обслуживания туристов.

На территории Гомельской области находятся 28 памятников природы, охраняемых государством, национальный парк «Припятский», занимающийся развитием экологического и охотничьего туризма. Культурно-познавательный туризм в Гомеле включает

памятники архитектуры XVIII-XIX веков, парк с 8 тыс. деревьев 90 видов. Интересные места в Гомельской области: г. Ветка (музей народного творчества), г. Туров. Развитие этнического туризма возможно на фоне театрализованных языческих праздников, таких как Купалле, Каляды и др.

При решении задачи привлечения туристов следует использовать следующие подходы: поднятие уровня сервиса, максимальное распространение информации о Гомельской области, подготовка и реализация туроператорских программ, позволяющих максимально удовлетворять потребности туристов, в том числе стимулирование проведения фестивалей, конференций, спортивных мероприятий.

### ИНОСТРАННЫЕ ИНВЕСТИЦИИ В ПЕРЕХОДНОЙ ЭКОНОМИКЕ

*П.О. Лицовский*

При крайней ограниченности собственных инвестиционных ресурсов в переходной экономике и огромной потребности в них для осуществления структурной перестройки экономики на более высокой технологической основе велика значимость иностранных инвестиций, способствующих при определенных условиях подъему национальной экономики.

Иностранных инвесторов в странах с переходной экономикой, в свою очередь, привлекают возможности эффективного вложения средств, расширения сырьевой базы рынка сбыта, отсутствие серьезной конкуренции со стороны национальных предпринимателей. Наибольший интерес иностранных инвесторов при этом вызывают такие отрасли, которые работают на местных возобновляемых природных ресурсах или имеют сравнительные преимущества, производственные факторы, отсутствующие в других странах. Однако западные фирмы не спешат вкладывать капиталы из-за социально-экономической и политической нестабильности, отсутствия соответствующей финансовой инфраструктуры. Важным фактором, определяющим масштабы инвестиций в стране, являются национальные сбережения. Низкий уровень национальных сбереже-

ний, как правило, является следствием высокой инфляции, нестабильности денежно-кредитной и валютной политики и не способствует притоку иностранного капитала. Принятие решения о создании предприятий в другой стране включает в себя процесс, состоящий из нескольких конкретных этапов:

1. Стратегическое планирование, включая решение о международном расширении, выбор приоритетных регионов и т.д.,
2. Реальный выбор площадки под конкретный проект. При этом оценивается следующее:
  - доступ к ресурсам и рынкам;
  - качество ресурсов, включая наличие квалифицированной рабочей силы и инфраструктуры;
  - политическая и социально-экономическая обстановка – защита инвестора.

Государство, заинтересованное в расширении международного сотрудничества, должно учитывать глобальные тенденции международного движения капитала, чтобы сформировать условия для стимулирования тех или иных иностранных инвестиций. Как показывает практика, от умения государства управлять капиталом в своей стране зависит его положительное или отрицательное влияние на темпы экономического роста и благосостояния.

### ЭКСКЛЮЗИВНЫЙ ВЗГЛЯД НА РОСТ ЦЕН НА АУДИОКАССЕТЫ И КОМПАКТ-ДИСКИ

(По данным за сентябрь 2001 - март 2002 года)

*К.П. Чиндарова*

В течение 1 семестра 2001/2002 учебного года нами проведено исследование, суть которого заключалась в наблюдении за изменениями цен на аудиокассеты и компакт-диски.

Данная продукция – не предмет первой необходимости и служит для удовлетворения культурных потребностей населения. Величина потребности индивидуальна. Будем относить к потребителям продукции тех, кто приобретает хотя бы одну аудиокассету или диск в месяц.

Основными потребителями являются представители возрастной

категории 14-30 лет. Но у школьников еще нет собственных доходов. А к 25 годам большая часть молодежи создает семьи, в результате чего расходы на развлечения часто сокращаются. Таким образом, типичный представитель потребителя рассматриваемой продукции – студент.

Изучая изменение цен, мы оценили состояние и рост доходов всех категорий населения, в том числе и студентов. В целом по республике за изучаемый период, по данным Министерства статистики и анализа РБ, доходы населения возросли на 10%. Доходы студентов состоят из двух частей: денежные средства, полученные от родителей, и стипендия. Первая тратится на питание и предметы первой необходимости. Источник финансирования культурных мероприятий – это вторая часть. Стипендия возросла с 13 до 18 у.е. (на 38%), а абсолютное изменение цен на изучаемые товары за анализируемый период составило соответственно 1200 руб. и 750 руб. (0,5 у.е. и 0,39 у.е.). А величина относительного изменения – 40% и 69% соответственно.

Тенденции роста цен в бел. руб. и в у.е. несколько отличны. Для цен в бел. руб. характерен скачкообразный рост, затем в течение некоторого времени цены не меняются. Для цены в долларовом выражении после очередного скачка наступает период медленного снижения цены, длящийся до следующего роста цен. То есть рост курса доллара опережает рост цен. В основном резкие скачки цен приходятся на предпраздничное время – в декабре и феврале. Таким образом, доходы населения и цены изменяются непропорционально, без явной взаимосвязи между собой.

Стабилизация цен в данный момент является одной из главных задач нашей экономики.

Как положительный момент можно отметить улучшение качества изучаемой продукции, что связано в первую очередь с ужесточением законодательства об авторском праве и проведением контрольных мероприятий. Это позволит сократить приток пиратской и расширить предложение лицензионной продукции.

## ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ МАЛОГО БИЗНЕСА В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ

*М.А. Цыкунова*

В Беларуси развитие предпринимательства по отраслям отличается своей неравномерностью. Лидируют торговля и общественное питание – примерно 50% к общему числу предприятий. Второе место занимает промышленность – около 16%; строительство – 11,4%, транспорт – 5,4%. Все остальные отрасли составляют 20%.

На территории Республики Беларусь число субъектов малого предпринимательства приближается к 30 тыс., что составляет около 30% от общего числа предприятий. 55% всех малых предприятий (МП) функционирует в Минске с численностью 41% от общего числа занятых в МП, в областях сосредоточено от 6,7% (в Брестской обл.) до 8,8% (в Минской обл.) предпринимательских структур. Численность работающих на них превысила 385 тыс. человек и составила 9,5% от численности всего занятого населения. За прошедший год за счет косвенных мер поддержки субъектов МП и финансово-кредитной поддержки в республике создано почти 40 тыс. новых рабочих мест, количество индивидуальных предпринимателей возросло с 136,8 до 150 тыс. человек.

На долю МП приходится 5% объема промышленной продукции, свыше 30% розничного товарооборота, около 10% общего объема итоговых поступлений в бюджет.

Столь скромные результаты в развитии частного предпринимательства обусловлены рядом причин:

- Непоследовательность политики государства и правительства в области приватизации собственности.
- Действующая валютно-финансовая и ценовая политика государства.
- Фискально-репрессивная направленность регулирования внешнеэкономической деятельности субъектов.
- Отсутствие благоприятного инвестиционного климата.
- Низкая эффективность действующей налоговой системы.
- Непоследовательность государственной политики в области поддержки малого бизнеса.
- Нестабильность законодательно-правовой среды.



- Сокращение программ поддержки малого предпринимательства.
- Несовершенство системы государственной регистрации и отсутствие единого регистрационного органа.
- Несовершенство правового регулирования в области лицензирования.
- Отсутствие оперативного контроля показателей деятельности и отслеживания уровня технологического развития и др.

Создание Национального агентства по развитию предпринимательства с зонтичной структурой на уровне республики, областей, районов и городов позволит обеспечить более тесное взаимодействие субъектов малого предпринимательства с государственными органами, местными администрациями, отраслевыми, ведомственными фондами, вузами и т.д.

*Действие агентства будет ориентировано на взаимодействие с государственными органами управления и на выполнение следующих основных задач:*

- разработка проектов программ государственной поддержки малого предпринимательства и организация их реализации;
- проведение аналитической работы по обобщению и распространению передового отечественного и мирового опыта в области поддержки малого бизнеса;
- создание и ведение информационных и статистических баз данных, необходимых для развития предпринимательства;
- поддержка инновационной деятельности МП, содействие внедрению научных разработок и передовых высоких технологий, стимулирование конструирования и производства принципиально новых и ориентированных на экспорт видов продукции;
- проведение научных исследований в области предпринимательства, а также организационно-методических и научно-практических конференций и симпозиумов;
- оказание полного спектра консультационных услуг в организационной, финансовой, инвестиционной, маркетинговой, правовой и других областях;
- сотрудничество с международными организациями по вопросам поддержки предпринимательства, участие в реализации совместных проектов и программ.

*Создание агентства развития предпринимательства позволит:*

- создать целостную иерархическую инфраструктуру государственной и общественной поддержки предпринимательства;
- являться своеобразным центром научных и информационно-аналитических исследований и прогнозов в деле развития предпринимательства;
- выработать единый механизм координации деятельности и обмена опытом работы по основным направлениям поддержки предпринимательства в масштабах республики;
- создать условия для продвижения инвестиций в частный сектор экономики;
- в целом повысить эффективность частного сектора экономики республики, создать новые дополнительные рабочие места и в конечном итоге содействовать повышению жизненного уровня людей, устойчивому развитию общества.

## СЕКЦИЯ 2. АКТУАЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ ТЕОРИИ И МЕТОДОЛОГИИ УЧЕТА, АНАЛИЗА И ФИНАНСОВ СУБЪЕКТОВ ХОЗЯЙСТВОВАНИЯ

### НЕКОТОРЫЕ МЕТОДИЧЕСКИЕ ПОДХОДЫ К ОЦЕНКЕ ФИНАНСОВОЙ УСТОЙЧИВОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ

*О.В. Концевая*

Применяемые сегодня в нашей стране методы анализа и прогнозирования финансово-экономического состояния предприятия все еще отстают от развития рыночной экономики. Несмотря на то, что в бухгалтерскую и статистическую отчетность уже внесены и вносятся некоторые изменения, в целом она еще не соответствует потребностям управления предприятием в рыночных условиях, поскольку не содержит какого-либо раздела или формы, по оценке финансовой устойчивости отдельного предприятия. Другой особенностью многих действующих методик финансового анализа является их ориентация лишь на данные бухгалтерского баланса. Подобный подход представляется упрощенным, не учитывается влияние отдельных факторов, в том числе инфляции.

Поэтому анализ баланса и рассчитанных на его основе показателей следует рассматривать в качестве предварительного ознакомления с финансовым положением предприятия.

В экономической литературе и практике управления предприятием наиболее часто в связи с категорией финансовой устойчивости употребляется понятие «финансовое состояние».

Финансовое состояние предопределяет финансовую устойчивость предприятия, поскольку устойчивость характеризуется трендом изменения финансового состояния — на ряд дат и в перспективе, в то время как финансовое состояние представляет собой моментную характеристику положения финансовых ресурсов предприятия. И отождествлять эти два понятия нельзя.

В ныне действующих Правилах по анализу финансового состояния и платежеспособности субъекта предпринимательской деятельности от 27.04.2000 года коэффициент текущей ликвидно-

сти и обеспеченности собственными средствами определены как основные критерии для определения неудовлетворительной структуры бухгалтерского баланса и платежеспособности предприятия.

По нашему мнению, при огромных возможностях выбора коэффициентов, авторы официальной методики выбрали не самую удачную пару коэффициентов, так как при их расчете используются единые исходные данные (остатки оборотных средств и краткосрочных обязательств). Если предприятие ориентируется на рост коэффициента текущей ликвидности, то при этом одновременно создаются условия для повышения коэффициента обеспеченности собственными средствами.

По мнению М.Н. Крейниной, в качестве одного из критериев оценки платежеспособности предприятия можно рассматривать коэффициент соотношения собственных оборотных активов и краткосрочных обязательств, который раскрывает взаимосвязь между коэффициентом текущей ликвидности и коэффициентом обеспеченности собственными средствами. Если рекомендуемый показатель повышается, то это вызвано опережающим темпом роста собственных оборотных активов по сравнению с темпом роста краткосрочных обязательств.

Для признания устойчиво неплатежеспособного предприятия потенциальным банкротом официальной методикой предлагается еще два показателя, которые на практике исключают вероятность банкротства тех предприятий, которые находятся на грани банкротства.

Наиболее обобщающими абсолютными показателями финансовой устойчивости является соответствие либо несоответствие (излишек или недостаток) источников средств для формирования запасов и затрат. Однако при использовании данного метода оценки финансовой устойчивости отмечается некоторая некорректность. При расчете трехкомпонентного показателя определяется наличие собственных оборотных средств и долгосрочных заемных источников средств для формирования запасов и затрат. В то же время на практике долгосрочные источники чаще используются для формирования внеоборотных активов.

Для оценки финансовой устойчивости также применяется набор или система коэффициентов. Некоторые из них дают, по существу, одну и ту же информацию, а также зависят друг от друга по уровню. Следует обратить внимание на следующие зависимости:

- коэффициент концентрации собственного капитала и коэффициент автономии – это один и тот же показатель финансовой устойчивости, но с разными названиями;

- коэффициент структуры долгосрочных вложений и коэффициент долгосрочного привлечения заемных средств находятся в функциональной зависимости между собой;

- коэффициент соотношения собственных и заемных средств дублирует информацию, получаемую из коэффициентов автономии и финансовой зависимости, которые в сумме дают единицу.

Из существующего многообразия коэффициентов только три имеют универсальное применение независимо от характера деятельности и структуры активов и пассивов предприятия: коэффициент соотношения собственных и заемных средств, коэффициент маневренности собственных средств и коэффициент обеспеченности запасов собственными источниками финансирования. Применение остальных ограничено либо сферой деятельности, либо отсутствием долгосрочных заемных средств у предприятия. Последнее сегодня можно рассматривать как правило.

Таким образом, можно сказать, что официально принятые методики оценки финансовой устойчивости нуждаются в доработке и большем приближении к сложившейся в Республике Беларусь ситуации, когда большинство предприятий находятся на грани банкротства.

## **НОВАЯ АМОРТИЗАЦИОННАЯ ПОЛИТИКА РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ: ВЗГЛЯД БУХГАЛТЕРА**

*Н.В. Северина*

В Республике Беларусь остро стоит вопрос об обновлении основных средств. Степень их износа на большинстве предприятий составляет 80%. Одной из причин такого положения является действовавшая до настоящего времени амортизационная политика.

Ее недостатки: невозможность применения предприятиями различных методов начисления амортизации и невозможность корректирования выбранных моделей амортизации в течение всего срока службы основных средств; слишком большие сроки полезно-

го использования основных фондов; стоимость основных фондов являлась исходным показателем для исчисления амортизационных отчислений; амортизационный фонд формировался в сумме всей начисленной амортизации на полное восстановление, в то время как реальным источником воспроизводства является только та ее часть, которая вошла как составляющая в себестоимость реализованной продукции.

Очевидно, что к настоящему моменту назрела острая необходимость ввода нового Положения. Можно выделить следующие отличительные черты, присущие вводимой амортизационной политике:

все организации получают возможность применять различные способы и методы начисления амортизации;

существенно сокращается количество законодательно установленных классификационных групп амортизируемых объектов, сроков полезного использования и производных от них норм амортизации;

упрощается порядок индексации амортизации при линейном способе ее начисления – как при ценообразовании, так и при фактическом отражении в учете;

упорядочивается процесс начисления амортизации при аренде и лизинге объектов;

исключаются методологические противоречия по амортизационным фондам, создаются условия для их формирования в качестве реальных источников воспроизводства.

Амортизация по объектам, используемым в процессе предпринимательской деятельности, представляет собой процесс перенесения стоимости объектов на вырабатываемую с их использованием продукцию (работы, услуги).

Амортизация по объектам, не используемым в процессе предпринимательской деятельности, будет списываться за счет прибыли, остающейся в распоряжении коммерческой организации, либо стоимости объектов некоммерческих организаций, финансируемых за счет средств бюджета или целевых поступлений.

Предприятиям предоставляются широкие возможности в выборе сроков полезного использования объектов в пределах установленных диапазоновых норм. Наименьшая диапазонная норма амортизационных отчислений, соответствующая наибольшему сроку



полезного использования, выбирается организацией при освоении рынка, ценовой неконкурентоспособности и т.п. И наоборот, наибольший уровень нормы, соответствующий наименьшему сроку полезного использования, применяется в случаях высокой конкурентоспособности производимой продукции. Учитываются и особенности отдельных видов производств.

Отличительная особенность Положения в том, что начислять амортизацию можно будет линейным, нелинейным и производительным способами.

По мере окончания эксплуатации объектов расходы на поддержание их в работоспособном состоянии имеют тенденцию к возрастанию. При использовании организацией исключительно линейного способа себестоимость будет увеличиваться по мере физического изнашивания объектов и роста расхода средств на ремонты при неизменной составляющей суммы начисленной амортизации по периодам. Преимуществом применения нелинейного способа начисления амортизации является то, что в первые годы эксплуатации объекта, когда расходы на его поддержание в работоспособном состоянии, как правило, незначительны, в издержки производства включается большая часть амортизируемой стоимости. В последние годы, когда затраты на ремонт возрастают, сумма начисленной амортизации уменьшается. Ее суммарный удельный вес в себестоимости остается на прежнем уровне либо снижается, что объективно ведет к максимизации прибыли.

Как и ранее, субъекты хозяйствования будут создавать амортизационный фонд, но учитывать его предстоит за балансом; также изменился порядок его формирования. Фонд по своей экономической сущности представляет собой часть себестоимости реализованной продукции, находящейся в обороте. Использование амортизационного фонда воспроизводства основных средств претерпело существенные изменения. Его можно будет направлять на погашение кредитов и займов (и процентов по ним), полученных на приобретение основных средств и нематериальных активов, используемых в предпринимательской деятельности. Положение позволит использовать амортизационный фонд воспроизводства нематериальных активов в качестве источника финансирования не только вложений в приобретение этих активов, но и расходов на выполнение научно-исследовательских, опытно-конструкторских и опытно-технологических работ.

Положение призвано создать макроэкономические условия для роста эффективности реального сектора экономики, его финансового оздоровления, стимулирования инвестиционной активности.

## ОБ ОЦЕНКЕ ЭФФЕКТИВНОСТИ ПРИВЛЕЧЕНИЯ ЗАЕМНЫХ СРЕДСТВ НА ПРЕДПРИЯТИЯХ РЕГИОНА

*Д.В. Фирсов*

Для рационального управления структурой капитала предприятия существует финансовый менеджмент. Современный финансовый менеджмент включает изучение действий, связанных с приобретением, слиянием, финансированием, управлением активами. Соответственно основные функции финансового менеджмента сводятся к принятию решений в трех направлениях: инвестиции, финансовый анализ и решения, связанные с управлением активами.

Одним из основных инструментов финансового менеджмента, позволяющим реально оценить эффективность привлечения заемных средств на предприятие, является эффект финансового рычага. Эффект финансового рычага (ЭФР) – это приращение к рентабельности собственных средств, получаемое благодаря использованию кредита, несмотря на платность последнего.

Действие ЭФР легко проследить на следующем примере (таблица). Возьмем два предприятия (А и Б) и произведем для них расчет рентабельности собственных средств (РСС):

Таблица

Рентабельность собственных средств

Показатель		Предприятие	
		А	Б
1	2	3	4
Актив, млн. руб.		1000	1000
Доля собственных средств в пассиве, млн. руб.		1000	500
Уровень экономической рентабельности, %	ЭР	20	20
Нетто-результат эксплуатации инвестиций, млн. руб.	НРЭИ	200	200

Продолжение таблицы

1	2	3	4
Финансовые издержки по заемным средствам, млн. руб.		—	75
Прибыль подлежащая налогообложению, млн. руб.		200	125
Налог на прибыль, млн. руб. (ставка = 1/3)*		67	42
Чистая прибыль, млн. руб.	ЧП	133	83
Чистая рентабельность собственных средств, %	РСС	13.3	16.6

\*Далее в расчетах будем считать, что 1/3 прибыли "съедается" налогами.

Эффект финансового рычага возникает из расхождения между ЭР и "ценой" заемных средств – СРСП. Это и есть первая составляющая ЭФР, называемая *дифференциалом*. С учетом налогообложения:

дифференциал =  $2/3$  (ЭР – СРСП);

вторая составляющая ЭФР – плечо рычага – характеризует силу воздействия финансового рычага. Это соотношение между заемными (ЗС) и собственными средствами (СС);

плечо финансового рычага =  $ЗС/СС$ ;

соединив обе составляющие ЭФР, получим;

уровень ЭФР =  $2/3 \cdot (ЭР - СРСП) \cdot ЗС/СС$ .

Данная формула открывает перед финансовым менеджером широкие возможности по определению безопасного объема заемных средств, расчету допустимых условий кредитования, облегчению налогового бремени для предприятия, определению целесообразности приобретения акций предприятия с теми или иными значениями дифференциала, плеча рычага и уровня ЭФР в целом.

Попробуем рассчитать уровень эффекта финансового рычага и дать оценку эффективности привлечения заемных средств для Гомельского химического завода на 1.01.2001г.

Воспользуемся формулой эффекта финансового рычага: ЭФР =  $2/3 \cdot (ЭР - СРСП) \cdot ЗС/СС$ . Рассчитаем экономическую рентабельность завода: ЭР = (БП+%/за кредит, относимые на с/б)/Актив.

Для определения суммы процентов воспользуемся данными журналов-ордеров №4 и формулой, приведенной в учебнике Ефимовой "Финансовый анализ". Находим экономическую рентабельность завода:

$$ЭР = (659450 \text{ т.р.} + 105825 \text{ т.р.}) / 84342480 \text{ т.р.} \times 100 = 0,907\%$$

По данным НБ РБ, средняя годовая процентная ставка коммерческих банков за предоставленные кредиты на 1.01.2001г. составила 60% годовых. Таким образом, эффект финансового рычага составит:

$$ЭФР = 2/3(0,907-60) \times 9580944 \text{ т.р.} / 74761481 \text{ т.р.} = -5,05\%$$

В нашем случае наблюдается отрицательный эффект финансового рычага, в результате чего происходит "проедание" собственного капитала. Предприятию следует срочно увеличить свою экономическую рентабельность, иначе последствия могут быть для него разрушительными. Привлечение заемных средств в такой ситуации невыгодно, что характерно не только для Гомельского химического завода, а и для большинства предприятий Республики Беларусь. На макроэкономическом уровне государство должно стабилизировать национальную валюту, что вызовет снижение процентных ставок по кредитам и даст возможность предприятиям более активно привлекать заемные средства. Также не следует забывать об иностранных инвестициях и приватизации предприятий. Инвестиции, которые будут являться собственным капиталом, помогут восполнить острую нехватку заемных средств.

### СЕКЦИЯ 3. КОММЕРЧЕСКАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ И ЭЛЕКТРОННЫЙ БИЗНЕС

#### ИССЛЕДОВАНИЕ МАРКЕТИНГОВОЙ СТРАТЕГИИ ТОРГОВОГО ПРЕДПРИЯТИЯ

Т.Н. Захаренко

На современном этапе развития экономики актуальным становится осуществление хозяйственной деятельности торгового предприятия на основе использования концепции маркетинга. Настоятельная необходимость в маркетинге определяется характером современного оптового рынка продовольствия. Этот рынок имеет свои особенности, связанные с интенсивным движением товарных потоков, расширением целевых рынков, конкурентным соперничеством, удовлетворением запросов покупателей, нарастанием объема продаж.

Основным и значительным видом деятельности исследуемого предприятия является централизованная и децентрализованная закупка товаров и их реализация на территории области и республики. КТУП «Табаквинторг» создано в июле 1995 года в процессе реорганизации структурного подразделения ОРП «Облторгсоюз» (ОРБ Центр «Консервинтабакторг») и находится в областной коммунальной собственности, подчиняясь Главному управлению потребительского рынка и услуг Гомельского облисполкома и Министерству торговли РБ. Сегментом рынка, на котором действует КТУП, является город Гомель и Гомельская область.

Для привлечения покупателей на предприятии применяется гибкая система торговых надбавок в зависимости от объемов покупок и сроков оплаты. Средний процент торговых надбавок по предприятию в 2001 году составил 10,2% к отпускной цене изготовителя или импортера, в том числе в оптовой торговле – 9,36%, в розничной – 17% при предельно допустимой торговой надбавке в рознице 20 - 30%.

Доля КТУП в оптовом товарообороте области составляет 19,5%. Удельный вес продажи товаров мелким оптом в валовом товарообороте предприятия – более 12%. Ввиду незначительного удельного

веса розничного товарооборота предприятия (0,8%) в розничном городском товарообороте, предприятию необходимо разрабатывать план по наращиванию и расширению розничной сети.

Что касается современных маркетинговых стратегий на КТУП «Табаквинторг», то в осуществлении хозяйственной деятельности они не нашли широкого применения. Исследование товарного рынка на КТУП производится редко, без комплексного подхода. Планирование и управление ассортиментом является неотъемлемой частью маркетинга, но системной организации маркетинговых исследований на анализируемом предприятии нет.

Реализация концепции маркетинга на предприятии является основной задачей по совершенствованию организационной структуры управления предприятием. На КТУП «Табаквинторг» необходимо создать соответствующее подразделение, которое будет осуществлять маркетинговую политику. Предлагаемая организационная структура торгово-коммерческой службы КТУП приводится на рисунке.



Рис. Предлагаемая организационная структура торгово-коммерческой службы



Основной товарной политики исследуемого объекта, касающейся организации закупочной деятельности и сбыта продовольствия, являются маркетинговые исследования и анализ рыночной среды, которые будут выполняться группой маркетологов. Особое значение со стороны руководства следует уделять изучению рынка сбыта товара. Для решения проблем, связанных с ассортиментной политикой КТУП «Табаквинторг», необходимо при принятии руководством решения о закупке того или иного товара использовать разработанную маркетологами ассортиментную концепцию. Она предусматривает направленное построение оптимальной ассортиментной структуры товарного предложения, при этом за основу принимают, с одной стороны, потребительские требования розничных торговых предприятий и остальных своих клиентов, а с другой - необходимость обеспечить наиболее эффективное использование КТУП своих ресурсов, в том числе и финансовых, с тем, чтобы минимизировать свои издержки.

## ОСНОВНЫЕ МЕХАНИЗМЫ ДЕЙСТВИЯ ЭЛЕКТРОННО-СЕТЕВОЙ ТОРГОВЛИ

*Е.В. Лапин*

В последнее время наблюдается рост общественного интереса к электронной торговле в сети Интернет. Если раньше об электронной торговле говорили как о чём-то из области научной фантастики, то сегодня она переходит в разряд обычных явлений, особенно в крупных городах. Возможность приобрести или продать что-либо, сидя у экрана компьютера, привлекает наибольшее внимание широкой публики. На каких же принципах построена сетевая торговля и какие основные механизмы её действия?

Различают электронную торговлю между организациями и частным лицом, торговлю между предприятиями и торговлю между частными лицами.

В сети Интернет электронная торговля чаще всего реализуется через:

*электронные витрины* – информационные сайты, на которых представлены различные каталоги изделий, прайс-листы, изобра-

жения и описания товаров;

*электронные торговые залы* – в отличие от электронных витрин позволяют покупателю сделать заказ на выставленный к продаже товар, а продавцу принять заказ;

*электронные магазины* – предполагают уже автоматическую обработку заказов на покупку товаров, ведение текущей базы данных – складов, формирование соответствующих документов;

*электронные торговые центры* – объединение нескольких торговых залов на одном сайте. Прежде всего это выгодно покупателю – всё в одном месте, как на рынке.

Для эффективной деятельности электронного магазина необходимы следующие атрибуты:

- каталог товаров с прайс-листом, информацией о товаре, с его изображением;
- активные поля, формы, кнопки для выбора товара, указания его количества;
- средства поиска товара по названиям;
- покупательская корзина;
- поля ввода данных о покупателях, способе доставки, адрес доставки.

И, конечно, обязательным атрибутом являются средства оплаты. В настоящее время выделяются следующие наиболее распространенные способы осуществления платежей:

- при помощи кредитной карты VISA, Euro/MasterCard и т.п.;
- при помощи систем CyberPlat, WebMoney, PayCash, и т.п.;
- через систему ASSIST, CASHEW, ТЕЛЕБАНК, ГРАНДО;
- банковским переводом;
- наложенным платежом;
- почтовым (телеграфным) переводом.

И если в дальнем зарубежье платежи осуществляются различными кредитными (дебитными) картами или через платёжные системы, то у нас пока эти виды оплат не получили достаточно широкого распространения. Хотя в РБ уже несколько месяцев назад появилась выпущенная ОАО «Приорбанк» карта Visa Internet для осуществления транзакций по сети.

В нашей стране существует ещё одна серьёзная проблема электронной торговли, связанная с правовой регламентацией и

А. В. Мазур

защитой прав потребителя. Требуется нормативное определение механизма сделок с использованием сети Интернет и легализации применяемых при этом способах взаиморасчётов. Отсутствие чёткой правовой базы тормозит развитие электронной торговли. Например, Мингорисполком не рассматривает и не лицензирует Интернет-торговлю как отдельный самостоятельный вид деятельности. Поэтому, чтобы открыть виртуальный прилавок, необходимо иметь обычную торговую точку. В результате теряется смысл сетевой торговли: снижение стоимости товара за счёт экономии на торговых площадях.

Что же можно купить, по каким ценам и как реально произвести покупку рядовому потребителю у нас в РБ и какие при этом возможны сложности?

Фактически любой человек, имеющий компьютер и подключение к сети Интернет, может ознакомиться с каталогами товаров на сайтах электронных магазинов, сделать заказ и получить его по указанному им адресу. Выбор товаров осуществляется нажатием кнопки «купить», после чего производится запись о нём в бланк заказа. Кнопка «товар кладётся в корзину» позволяет накапливать различные товары. Вы можете просматривать содержимое корзины, добавляя в неё различные новые изделия или удаляя ранее положенные. Для окончательного подтверждения заказа используется кнопка «заказать».

Естественно, возникает вопрос: где дешевле купить тот или иной товар – в обычном магазине или сетевом. Сейчас нельзя сказать, что белорусские электронные прилавки (а их уже несколько десятков) дешёвые. Достаточной популярностью пользуются виртуальные продажи компакт-дисков, видеокассет, книг и т.д. А вот бытовая электронная техника, парфюмерия, одежда, обувь особым спросом в электронных магазинах не пользуется. И ценники на них выше, чем на вещевых рынках.

Для развития электронной торговли необходимо прежде всего улучшить экономическую ситуацию в республике. Но развитие мировой электронной торговли (в том числе у наших ближайших соседей в РФ) предполагает, что не за горами то время, когда и у нас Интернет-магазины получат достойное развитие.

Республиканское унитарное предприятие государственного станкостроительного завода им. С.М.Кирова относится к металлообрабатывающим предприятиям республиканской отрасли промышленности. Основную долю продукции завода составляют металл обрабатывающие станки и обрабатывающие центры.

По размерам товарной номенклатуры и денежного оборота рынок товаров промышленного назначения превосходит соответствующие показатели рынка товаров широкого потребления. Рынок товаров промышленного назначения обладает определенными характеристиками, которые резко отличают его от рынков товаров широкого потребления. На нем меньше покупателей. Продаваемые товары промышленного назначения, как правило, имеет дело гораздо меньшим числом покупателей, чем его коллега, предлагающий товары широкого потребления.

Следовательно, сбыт выпускаемой продукции, формирование спроса на нее, стимулирование продаж имеет свои особенности. На предприятии уже есть традиционные рынки сбыта станочной продукции. В зависимости от рынка сбыта стратегия маркетинга предприятия имеет свои особенности.

Так, при продвижении станков на рынок Турции, Ирана, Китая учитывается тот фактор, что ценовые характеристики товара играют там основную роль (чем ниже цена, тем конкурентоспособнее продукция).

При продаже станков в Европу на первый план выступают требования качества, сервисного обслуживания, условий оплаты. Реализация продукции в страны СНГ ориентирована на поставку продукции традиционным потребителям (крупные машиностроительные заводы, металлургические комбинаты и т.п.) и привлечение для продажи дилерских и других посреднических фирм, владеющих оперативной информацией об изменении платежеспособности и потребностей потребителей.

Однако при проведении в жизнь рыночной стратегии завод сталкивается с определенными трудностями, прежде всего из-

нехватки финансовых средств.

Во-первых, предприятие не имеет возможности «работы на склад», тем самым теряя некоторую часть потенциальных клиентов; поэтому завод вынужден работать «под заказ», со 100-процентной предоплатой.

Во-вторых, на проведение международной рекламы путем участия со своей продукцией в международных специализированных выставках и ярмарках нужны немалые финансовые средства. Например, затраты на транспортировку одного станка в Германию и обратно, а также оплата участия в выставке, расходы на проживание представителей от предприятия и прочие затраты составляют около 10 000\$ США.

Кроме того, предприятие сталкивается с проблемой нехватки дилеров для реализации станочной продукции. Большинству дилеров выгодно работать только на условиях исключительных прав продажи. Предприятие может предоставить им такие права, но при гарантированной продаже определенного количества станков в месяц. Это дополнительное условие предприятия, выдвигаемое дилерам, затрудняет сотрудничество с ними и, в конечном итоге, приводит к потере рынков сбыта.

Завод сталкивается еще с одной трудностью - невысокая конкурентоспособность его станочной продукции на международном рынке. Многие крупные клиенты имеют негативное представление о надежности белорусской продукции.

По нашему мнению, для решения многих трудностей предприятию необходимо сделать основной упор на такой элемент своей рыночной стратегии как широкомасштабная реклама. Предлагается активное участие в узкоспециализированных международных выставках и ярмарках.

Завод им.С.М.Кирова уже имеет опыт участия в подобных мероприятиях в Москве, Минске, Дюссельдорфе (Германия).

Именно на выставке предприятие может получить известность путем демонстрации надежности работы своих станков, что ведет к повышению конкурентоспособности продукции. Подобное участие позволит привлечь к себе внимание крупных дилеров и более «дорогих» клиентов; это позволит увеличить спрос, а соответственно и сбыт станочной продукции завода. Предприятию удастся выбрать более надежных дилеров. Появится возможность заключить

некоторые контракты прямо на выставке или ярмарке. Это позволит предприятию сформировать «портфель заказов» и спланировать стабильное производство станков на год. Путем увеличения заказов предприятию удастся расширить производство, расплатиться по существующим обязательствам. У завода им.С.М.Кирова появится возможность направлять денежные средства на повышение качества производимой продукции и доведение ее до международных стандартов. Исходя из вышеприведенных данных, теоретических исследований и существующей практики многих предприятий, можно получить положительный результат от предложенной рекламной деятельности.

## ТЕНДЕНЦИИ И ОПЫТ РАЗВИТИЯ ВЕНЧУРНОГО ИНТЕРНЕТ-БИЗНЕСА

*Е.Г. Медведева*

В настоящее время общие доходы рынка интернет-бизнеса стран СНГ составляют 500 миллионов долларов в год, из них около 80 % приходится на долю компаний, обеспечивающих предоставление каналов связи и доступ в Интернет. Согласно модели жизненного цикла, интернет-рынок стран СНГ находится в начальной стадии. Наиболее развитым сегментом рынка является предоставление каналов связи и доступ в Интернет, его состояние можно охарактеризовать как начало подъема. Остальным направлениям развития интернет-рынка присущи признаки стадии зарождения, которая характеризуется высокой степенью неопределенности и отсутствием проработанных моделей ведения бизнеса. В силу того, что данный рынок еще молод и основные направления развития его только зарождаются, сделать корректную интегральную оценку темпов роста не представляется возможным. Поскольку данная отрасль характеризуется высоким уровнем неопределенности (на этапе зарождения практически невозможно предсказать дальнейшее развитие), все оценки о перспективности какого-либо направления весьма субъективны. Все это в совокупности приводит к тому, что при разработке стратегии ведения бизнеса в Рунете интернет-компании стараются уменьшить негативное влияние внеш-



ней среды (снизить уровень неопределенности при принятии решений, минимизировать риски, в определенных рамках диверсифицировать свою деятельность). Наиболее полно подобные задачи могут быть решены в рамках венчурного бизнеса.

Венчурные компании – это инфраструктурные институты экономики, которые реализуют механизмы инвестирования в высокорискованные инновационные проекты. Они являются посредниками между инвесторами, желающими финансировать инновационные проекты на начальной стадии, и соискателями венчурного финансирования.

Венчурный бизнес можно классифицировать по двум направлениям: «Разбойники» - венчурные компании, проводящие агрессивную политику скупки инновационных проектов, и «Инкубаторы» - венчурные компании, проводящие политику поиска и реализации инновационных идей на этапах рождения - формирования. За девять месяцев текущего года в Рунете появилось более десятка компаний, позиционирующих себя как интернет-инкубатор (Internet-Incubator, NetValue, Vesta, TechInvestLab.com, iXcelerator.com, Ayaxi.com, Incubator.ru и др.). Этот вид венчурного бизнеса позволяет контролировать новые направления развития отрасли и быть лидером рынка. Из вышесказанного следует, что применение венчурных технологий при разработке стратегии интернет-компаний вполне адекватно отвечает условиям внешней среды. Все это означает, что использование венчурных технологий в основной деятельности интернет-компаний стран СНГ продиктовано условиями внешней рыночной среды.

Например, Россия уже приступила к разработке концепции национальной венчурной индустрии. Целью государственного стимулирования является создание благоприятных условий для развития процесса венчурного финансирования инновационной деятельности внутри страны. Минпромнауки РФ планирует создать сеть венчурных фондов, а также венчурные ярмарки, которые позволят обеспечить взаимодействие и координацию действий инвесторов, разработчиков и потребителей продукции научно-технического назначения. Потребности в инвестициях в высокие технологии в России оцениваются примерно в 1 млрд. долларов. Сейчас в России действуют 11 венчурных фондов. За время своего становления они получили от ЕБРР на развитие своей дея-

тельности свыше 300 млн. евро.

Переток средств из институциональных источников финансирования в индустрию венчурного капитала носит международный характер. Так, например, финансовые институты США и многих европейских стран инвестируют российские фонды. С одной стороны, привлечение зарубежных инвестиций в инновационный бизнес России носит положительный характер, поскольку это способно сгладить остроту валютно-финансовых проблем для российских партнеров, так как не требует первоначальных валютных взносов с его стороны, последующей выплаты процентов, погашения долгов. С другой стороны, активное проникновение на российский рынок иностранного капитала, сопровождающееся оттоком национального капитала за пределы страны, порождает много проблем экономического, социального и психологического свойства, да и страны, вложившие средства в венчурные фонды в России, в большей степени преследуют свои цели, нежели интересы России. Таким образом, признавая значение зарубежных инвестиций для подъема национальной экономики, стратегически более важным направлением в решении этой задачи считают развитие собственной индустрии рискованного капитала, в том числе через его прямое предложение путем создания венчурных фондов с государственным капиталом.

Венчурный интернет-бизнес – новая, формирующаяся отрасль как экономики Республики Беларусь, так и других стран СНГ, и ей присущи все характерные болезни «младенческого возраста» - не оптимизированная структура издержек, неуверенность относительно потенциальной емкости рынка, размеров затрат на инновационную деятельность и сбытовых каналов и т.п. Но это все возрастные болезни, которые проходят со временем, и уже в ближайшем будущем, когда некоторые фирмы-первопроходцы добьются успеха, уменьшится влияние факторов неопределенности и риска в отрасли и более консервативно настроенные компании начнут активно выходить на данный рынок. Таким образом, венчурный капитал является одним из эффективных источников финансирования инновационной деятельности, и поэтому создание венчурных сетей на основе эффективного партнерства субъектов хозяйствования, финансовых институтов и государства - важная задача развития экономики нашей страны.

М.А. Симонович

РУП «Производственное объединение «Белоруснефть» вместе с концерном «Белнефтехим» и нефтеперерабатывающими заводами Республики Беларусь является одним из крупнейших республиканских предприятий по обеспечению внутреннего и внешнего рынка продуктами переработки нефти и газа.

РУП «ПО «Белоруснефть» экспортирует нефть, добываемую в Республике Беларусь, а также нефтепродукты, получаемые из собственного сырья на Новополоцком и Мозырском нефтеперерабатывающих заводах (НПЗ).

РУП «ПО «Белоруснефть» имеет собственную нефтебазу в г. Речице и парк современных бензовозов, способных поставлять с минимальными транспортными расходами до трех видов топлива одновременно. 26 автозаправочных станций (АЗС), построенных в Гомеле, Бресте, Минске, Могилевской области и принадлежащих «ПО «Белоруснефть», образуют сеть республиканского масштаба. Они оснащены самым современным электронным оборудованием, позволяющим в минимальный срок обслуживать водителей как за наличный расчет, так и по кредитным картам.

На протяжении ряда лет финансовое состояние объединения является стабильным. Полученной чистой прибыли достаточно для инвестиционных вложений и содержания социальной сферы объединения. Долгосрочными кредитами объединение не пользуется.

Однако в течение года объединение вынуждено иногда прибегать к краткосрочным кредитам банков из-за низкой платежеспособности потребителей, находящихся внутри республики, на долю которых приходится 90% добываемой нефти, причем 70% этой продукции идет в счет поставок для государственных нужд по ценам, регулируемым правительством. Текущие активы объединения сформированы за счет собственных источников и вложены в наиболее маневренные активы, что в условиях нестабильности снабжения и обесценивания рубля является наиболее рациональным.

Основным источником капитала РУП «ПО «Белоруснефть» является доход от производственной деятельности. Текущие запасы и товарно-материальные ценности формируются за счет собствен-

ных оборотных средств. Это дает возможность обеспечения финансовых и инвестиционных проектов за счет собственных источников.

Для анализа деятельности исследуемого объекта используется система показателей, характеризующих состояние финансов предприятия, определяется уровень каждого показателя за ряд отчетных периодов.

Так, на протяжении последних трех лет коэффициент текущей ликвидности составлял около 6,5 при нормативном значении – 1,7; коэффициент обеспеченности собственными оборотными средствами характеризовался значением, равным в среднем 0,9 при нормативном значении – 0,3; коэффициент обеспеченности просроченных финансовых обязательств активами составлял около 0,04 при рекомендуемом значении не более 0,5. Это позволяет говорить об устойчивом финансовом положении исследуемого объекта.

Зарубежными партнерами РУП «ПО «Белоруснефть» являются Румыния, Польша, Чехия, Словакия, Венгрия, Болгария, Хорватия, Германия, Австрия, Швейцария, Великобритания, Франция, Италия, США, Канада, Япония, Эстония.

Предприятие закупает следующее оборудование и материалы: трубная продукция (установки для капремонта скважин); насосы и запчасти к ним; устьевое оборудование для скважинных штанговых установок; трубо-поршневая установка; гидравлическая система «Магнум»; буровые рукава; средства автоматизации БППЗ; контрольно-измерительные приборы (расходомеры); компьютерная техника; запасные части (дизельные двигатели, медицинское оборудование, установки КРС); материалы (активированная окись алюминия, сланцевая зола); части и принадлежности оборудования для производства товаров народного потребления. РУП «ПО «Белоруснефть» экспортирует сырую нефть (в соответствии с квотой, выделенной Правительством Республики Беларусь) и нефтепродукты, являющиеся переработкой широкой фракции легких углеводородов.

Внешнеторговые контракты в «ПО «Белоруснефть» заключают исходя из коммерческих работок предложений фирм разных стран и на конкурсной основе (при условии их экономической целесообразности).

Объединение также выполняет определенный объем нефтяных работ в Российской Федерации, в странах Азии, Африки и Ближнего Востока.

Для анализа динамики экспорта нефти и нефтепродуктов в 2001 году использовался индексный метод, заключающийся в вычислении следующих индексов: индекса стоимости, цены, физического объема, индекса количества и структуры.

Проведенный анализ показал, что цены на нефть и нефтепродукты увеличились на 25 %, увеличение стоимости экспорта за счет увеличения цен составило 22 млн. рублей.

Прирост экспорта за счет изменения стоимости объема в измененных ценах составил около 6 млн. рублей. Прирост стоимости товаров за счет изменения его количества составил 4 млн. рублей. Прирост стоимости за счет изменения структуры равен 1 млн. рублей. Так как рассчитанный индекс количественной структуры больше единицы, то можно сделать вывод, что в пределах товарной группы повысилась доля более дорогих нефтепродуктов за счет снижения более дешевых.

#### СЕКЦИЯ 4. ПРОБЛЕМЫ ФИНАНСИРОВАНИЯ И КРЕДИТОВАНИЯ ЭКОНОМИКИ

##### КИТАЙСКИЙ ОПЫТ СОЗДАНИЯ СЭЗ

*Т.А. Врубель*

За последнее десятилетие в мире резко возрос интерес к свободным экономическим зонам (СЭЗ). В 90-х годах особенно возрос темп их организации. Этот процесс не обошел стороной и Беларусь. Однако СЭЗ накопили не только положительный, но и отрицательный опыт.

Наработки китайских специалистов представляют особый интерес для Беларуси:

1. Важным фактором успешного функционирования СЭЗ является создание развитой инфраструктуры. Нехватка средств на ее создание и поддержание может стать серьезным тормозом динамичного роста СЭЗ.
2. В современных условиях СЭЗ разных стран предлагают иностранным инвесторам практически аналогичные наборы преференций и льгот. Важно определить, какие рыночные ниши являются наиболее привлекательными для инвесторов и развитие каких отраслей государство намерено поддерживать в СЭЗ. Подобной концепции развития белорусских СЭЗ до настоящего времени не имеется.
3. Одной из основных целей создания СЭЗ является увеличение объемов экспорта и валютной выручки, в связи с чем предприятия, действующие в них, могут пользоваться налоговыми и таможенными льготами только при условии осуществления экспортных поставок. Ввоз продукции с территории СЭЗ на внутренний рынок ограничивается с помощью экономических и административных механизмов.
4. В конце 80-х - начале 90-х годов в Китае начали появляться так называемые «зоны высоких технологий», которые территориально и организационно пересекаются с СЭЗ.

Но нельзя забывать, что привлечение в зоны производств с ис-



пользованием высоких технологий часто не оправдывается при создании СЭЗ по следующим причинам:

а) на начальном этапе в зоны приходит не западный капитал, а деньги новых индустриальных стран, и отставание от передовых стандартов может еще больше усилиться; б) некорректное поведение иностранных инвесторов; в) развитые страны - экспортеры капитала не склонны передавать прогрессивные технологии странам-реципиентам.

В СЭЗ должно функционировать хорошо продуманное трудовое законодательство.

Таким образом, прежде чем принять решение о создании СЭЗ, необходимо тщательно продумать каждую деталь проекта и предусмотреть возникновение тех или иных проблем и их быстрое устраниение.

## ИНВЕСТИЦИИ В ОСНОВНОЙ КАПИТАЛ

*Н.В. Галова*

Одним из определяющих показателей уровня благосостояния государства является объём и структура инвестиций в национальную экономику. Недостаток инвестиций усиливает технологическую отсталость производственного аппарата ведущих отраслей экономики, увеличивает долю физически изношенных основных производственных фондов.

В настоящее время наша республика находится в экономическом кризисе. Нынешняя экономическая ситуация требует изменений в инвестиционной политике, так как сложились условия, при которых производство самостоятельно не в состоянии обеспечивать расширенное воспроизводство основного капитала. Инвестиции в основной капитал создают условия для создания новых и реконструкции действующих мощностей, обновления производства.

Величина инвестиций в условиях переходной экономики находится в пределах 16-25% ВВП. Она постоянно меняется и в последние годы имеет тенденцию к снижению. Общий объём инвестиций составил в 2000 году 1548 млрд. рублей – это лишь 51,6% от уровня 1990 года, а удельный вес затрат на оборудование в об-

щем объёме инвестиций был равен 43% при 90-95% в развитых странах. За январь-август 2001 года на развитие экономики и социальной сферы использовано 1491,2 млрд. рублей.

Большие масштабы недоинвестирования производства привели к тому, что значительная часть машин и оборудования функционирует за пределами экономически оправданных сроков. Если к концу 1990 года коэффициент износа активной части основных производственных фондов в целом по стране составил 39%, то сегодня это уже 72-80%.

В этом году правительство строит планы привлечь в экономику 500-600 млн. USD инвестиций. Чтобы обеспечить белорусской экономике рост на уровень 6-8% в год, нужно привлекать в страну 3 млрд. USD ежегодно.

Одним из направлений инвестирования для предприятий с 1991 года является лизинг – это способ финансирования инвестиций в основной капитал, основанный на долгосрочной аренде имущества при сохранении права собственности за арендодателем. В условиях бурных темпов развития научно-технического прогресса лизинг даёт возможность предприятиям быстро и с минимальными инвестиционными рисками осуществить замену устаревшего оборудования. В перспективе лизинговые операции должны стать одним из основных источников финансирования инвестиционной деятельности.

Таким образом, на данном этапе важно обеспечить мощный инвестиционный толчок, который жизненно необходим нашей экономике. Надо, чтобы инвестиционный блок хозяйственной политики стал основным и главным.

## ЛИЗИНГОВАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ И БАНКОВСКИЕ УЧРЕЖДЕНИЯ

*Н.К. Зозуля*

В 1990 году белорусские банки впервые проявили инициативу по созданию лизинговой отрасли. В последующие 7 лет их роль в лизинговых операциях оставалась пассивной. Три года назад обнаружился возрастающий интерес наших банковских учреждений к непосредственному ведению лизинговой деятельности. Теперь тенденция снова

изменилась – пик интереса прошел. Можно проанализировать причины этого явления.

Основной любой лизинговой сделки является финансовая, а точнее кредитная операция. Лизингодатель оказывает пользователю своего рода финансовую услугу: он приобретает имущество в собственность за полную стоимость и за счет периодических взносов в конечном счете возмещает эту стоимость. Поэтому, исходя из финансовой стороны отношений, лизинг можно рассматривать как одну из форм кредитования, альтернативную традиционному инвестиционному кредиту.

Рассмотрим целесообразность лизинговых операций для банковской сферы. Принимая на себя новые обязательства, связанные с правом собственности на имущество, банковские работники должны иметь некий минимум специальных инженерных знаний, чтобы разбираться в потребительских свойствах оборудования и уметь правильно оценить его реальную стоимость. Поэтому перед банком встает вопрос: брать работника с соответствующими знаниями в штат или привлекать его в качестве консультанта. В то же время и в нормативной базе лизинга существует достаточно нюансов, и, как показала практика, работники банка отвечающие за лизинг, не всегда в состоянии с самого начала правильно проконсультировать своего клиента и предотвратить ошибки до реализации контракта. Иногда заключается сделка с объектами, не подлежащими лизингу; начисляется договорная амортизация там, где это не допускается; неправильно формируется и исполняется порядок платежей, и, как следствие, в банке не могут подготовить и исполнить лизинговый контракт на том же уровне, что и специалисты узкого профиля.

Следовательно, тех преимуществ, которые банк имеет перед любой лизинговой компанией при работе с клиентом (это и территориальная развитость инфраструктуры, и контроль счетов, и "гибкость" ставок), еще недостаточно для стопроцентного успеха.

Следует заметить, что западные банкиры, обладая практически всеми инструментами финансового рынка для извлечения прибыли, редко используют лизинговый кредит. Таким образом, лизинговыми операциями целесообразнее заниматься лизинговыми компаниям.

*С.А. Игнатенко*

1 июля 2002 года мировые финансы претерпят значительные изменения. После сложного и многолетнего процесса полностью выйдут из обращения французский и бельгийский франки, немецкая марка, ирландский фунт, финская марка, испанская песета и португальское эскудо, итальянская лира и австрийский шиллинг, голландский гульден, а также греческая драхма. Только британцы, датчане и шведы сохраняют фунты и кроны.

Все упомянутые страны (а также издавна пользующийся бельгийскими деньгами Люксембург) согласились подчиниться исключительно жестким правилам поддержания финансовой дисциплины и передать право выпуска денег централизованному органу – Европейской Монетарной Администрации в Брюсселе. В целях борьбы с инфляцией они договорились жестко контролировать бюджет и налоговую политику. При этом страны должны укрепить свои банковские системы.

1 января 1999 года страны - участницы ЭВС ввели единую валюту Евро в безналичных расчётах. Новая валюта заменила ЭКЮ (Европейская валютная единица ECU (European Currency Unit) - синтетическая валюта (currency basket - валютная корзина), взвешенная комбинация двенадцати Европейских валют, принятая в 1979 году. Процесс создания новой валюты был окончательно завершен 1 января 2002 года, когда были введены в обращение банкноты и монеты Евро, а национальные валюты прекратили свое существование.

Правовой статус Евро определяется соответствующими международными договорами, заключенными странами - членами ЕС, в том числе и Маастрихтским договором, и правовыми актами ЕС. Он основывается также на принципах и нормах международного частного права.

Однако, как бы ни развивались события, появление Евро знаменует собой качественное изменение мировой валютной системы: впервые за последние полвека на валютных рынках появляется реальная альтернатива американскому доллару. Создание Евро знаменует радикальный сдвиг в сторону установления биполярности.

Появление Евро переводит в новую плоскость противоборство США, Западной Европы и Японии и в случае успеха единой Европейской валюты создаст предпосылки для возможного передела сфер финансового влияния основных мировых валют.

## ГОСУДАРСТВЕННЫЙ ДОЛГ: ПРОШЛОЕ И НАСТОЯЩЕЕ

*Е.А. Ильичёва*

Тема долгов, резко актуализированная сегодня, требует серьёзного и обстоятельного исследования всей совокупности зарубежных и отечественных архивных материалов. Отсутствие исчерпывающих данных позволяет делать обобщения с определённой мерой осторожности.

История государственного долга начинается с момента привлечения внешних ресурсов как дополнительной возможности финансирования национальной экономики, а также является неинфляционным источником покрытия бюджетного дефицита.

Основу государственного долга составляли долгосрочные и бессрочные займы. Долгосрочные займы могли заключаться на достаточно длительные сроки – 50-80 лет. Практиковался выпуск бессрочных обязательств, когда государство обязывалось выплачивать только договорной процент. Правительство оставляло за собой право принудительной скупки данного аргумента по номинальной стоимости. В этом случае заём погашался тиражами.

Следовательно, история существования государственного долга охватывает не одно столетие. Проблема долгов и в настоящее время является одной из ключевых практически во всех странах мира. Республика Беларусь не является исключением. Но особую актуальность для страны составляет внешний долг.

Использование внешних займов создаёт так называемый долговой навес – будущие затраты государства, связанные с погашением и обслуживанием внешнего долга. Накопление иностранной задолженности может привести к трудностям с ее обслуживанием, перерастающим в долговые кризисы. В ряде случаев внешний долг является инструментом политического влияния на страну-должника и создаёт угрозу национальной безопасности.

В Республике Беларусь для решения текущих проблем обслуживания внешнего долга используются в основном технические методы, носящие краткосрочный характер и являющиеся дорогостоящими. Это и привлечение средств для осуществления выплат по внешнему долгу на внутреннем рынке, и погашение внешней задолженности предприятий за счёт бюджетных средств. Так, на обслуживание внешнего долга в бюджете РБ на 2002 год выделено 53 042 833,2 тыс. руб.

Эффективное погашение государственного долга в долгосрочной перспективе должно быть связано с увеличением экспорта, улучшением торгового баланса страны, а также с увеличением ВВП и укреплением государственного бюджета.

## ФОРФЕЙТИРОВАНИЕ, КАК СПОСОБ НАРАЩИВАНИЯ ЭКСПОРТНОГО ПОТЕНЦИАЛА РЕСПУБЛИКИ

*О.А. Кириков*

Особенности современной белорусской экономики обусловлены той ролью, которую играла Республика Беларусь в составе СССР. Специфика её заключается в ориентации основных микрообразующих промышленных предприятий Республики на выпуск промышленного оборудования, сельскохозяйственной техники, крупных машин. Очевидно, что производственный потенциал тяжёлой промышленности страны не находит адекватного спроса внутри её. Решением данной проблемы является выход отечественных предприятий на мировые рынки. В сложившейся ситуации белорусские экспортёры, с одной стороны, должны повышать конкурентоспособность продукции, а с другой – удерживать и расширять рынки сбыта в странах третьего мира. Особенностью импортёров этих стран является их невысокая платёжеспособность. И здесь возможны две стратегии: снижение цен на продукцию или предоставление коммерческого кредита экспортёром импортёру (продажа товара в кредит). Оба эти варианта являются невыгодными для большинства предприятий, так как это приводит к уменьшению прибыли и отвлечению оборотных средств. Оптимальным вариантом выхода из сложившейся ситуации может быть проведе-



ние форфейтинговых операций с привлечением банковского капитала.

Форфейтинг представляет собой специфическую форму кредитования экспортёров путём покупки у них коммерческих векселей, акцептованных импортёром (или иных долговых требований по внешнеторговым сделкам), без права регрессивного требования к продавцу в случае неуплаты по векселю. Форфейтирование применяется главным образом как способ рефинансирования коммерческого кредита в банковской. Кредитование операции «а-форфэ» обычно носит средне- или долгосрочный характер – от 1 года до 7 лет.

Главными преимуществами для экспортёра являются финансирование за счет форфейтера без права регресса на экспортёра и возможность получения наличных денег сразу после поставки продукции. Преимущества для форфейтера: простота и быстрота оформления документации; возможность легко реализовать купленные активы на вторичном рынке; более высокая маржа, чем при операциях кредитования.

Однако, несмотря на наличие существенных преимуществ и выгод как для экспортёра-производителя, так и для банка-форфейтера, данный вид операций в Республике Беларусь не получил развития и не используется. Это обусловлено рядом причин, наиболее существенными из которых являются: сложность организации и проведения форфейтинговых операций для банков; отсутствие развитого фондового рынка, так как результатом форфейтинговой операции для банка является пакет ценных бумаг, который он рассчитывает продать на вторичном рынке; несовершенство законодательства: валютного и таможенного, их сложность и противоречивость.

### МЕСТО КРЕДИТНОЙ ПОЛИТИКИ В ФУНКЦИОНИРОВАНИИ БАНКОВСКОЙ СИСТЕМЫ

*В.М. Лемешевская*

Кредитные операции составляют основу активной деятельности коммерческих банков, поскольку:

- ♦ их успешное осуществление ведёт к получению основных

доходов, способствует повышению надёжности и устойчивости банков, а неудачам сопутствует их разорение и банкротство;

- ♦ банки призваны аккумулировать собственные и привлеченные ресурсы для кредитования инвестиций в развитие экономики страны;

- ♦ эта деятельность при её успешном осуществлении приносит прибыль всем её участникам: кредитным организациям, заёмщикам и обществу в целом.

Кредитная политика – это стратегия и тактика банка в области кредитных операций. Не существует единой кредитной политики для всех банков. Каждый банк формирует свою собственную кредитную политику, учитывая экономические, политические, географические, организационные и иные факторы, оказывающие влияние на его деятельность. Считается, что риски банка повышаются, если он не имеет своей кредитной политики; если он ее имеет, но не довел до сведения всех исполнителей; если он имеет противоречивую или неконкретную политику.

Кредитная политика в части стратегии вбирает в себя приоритеты, принципы и содержательные цели конкретного банка на кредитном рынке, а в части тактики – финансовый и иной инструментарий, используемый данным банком для реализации его целей при осуществлении кредитных сделок, правила их совершения, порядок организации кредитного процесса. Таким образом, кредитная политика создаст необходимые общие предпосылки эффективной работы персонала кредитного подразделения банка (понимание приоритетов, целей, инструментов, методов организации кредитных сделок), объединяет и организует усилия персонала, уменьшает вероятность ошибок и принятия нерациональных решений.

Факторы, определяющие кредитную политику банка:

- ♦ макроэкономические (общее состояние экономики страны, денежно-кредитная политика Национального банка и финансовая политика правительства);

- ♦ региональные и отраслевые (состояние экономики в регионах и отраслях, обслуживаемых банком, состав клиентов и их потребность в кредите, наличие банков- конкурентов);

- ♦ внутрибанковские (величина капитала банка, структура пассивов, способности и опыт персонала).

*И.М. Перерва*

Различные негативные факторы (отмена централизованного кредитования, высокие процентные ставки по ссудам коммерческих банков, в связи с быстрорастущей инфляцией, рост взаимных неплатежей, др.) в современных условиях способствовали развитию дефицита оборотных средств предприятий и организаций, представляющих реальный сектор экономики. Это повлекло вытеснение естественных платёжных инструментов – денег – разными суррогатами: бартером, взаимозачётами, т.д. В сложившейся обстановке становление и развитие вексельного обращения выступает наиболее эффективным направлением создания механизма мобилизации и распределения основных капиталов, оно ускоряет и совершенствует расчеты, снижает дефицит платёжных средств. В силу обстоятельств, связанных прежде всего с финансовым состоянием векселедателей-предприятий, интерес сегодня могут представлять банковские векселя. Их популярность объясняется традиционными причинами: высокая ликвидность, доходность, надёжность, удобство и простота в качестве залоговой ценности.

В сложившейся экономической обстановке Республики Беларусь (РБ) следующие специфические причины обусловили интерес субъектов хозяйствования к банковским векселям.

*Во-первых*, на территории РБ финансовый вексель, возникший как инструмент привлечения свободных денежных средств в банковский оборот, может применяться в условиях неплатежеспособности предприятий РБ как один из путей преодоления кризиса неплатежей (при векселедательском кредитовании), как платёжное средство при взаиморасчётах, в том числе теми субъектами, которые по каким-либо причинам не могут выпускать собственные векселя, – местные администрации (единственно возможный вариант участия в вексельном обращении в отличие от региональных властей Российской Федерации). Векселедержатель за предоставленный кредит уплачивает банку комиссионные: сумма процентов, рассчитанная на реально вложенный капитал (в фонд обязательных резервов), получается значительно больше суммы процентов на весь векселедательский кредит, уплачиваемый векселедателем.

Выдавая вексель, банк не изымает из оборота денежные ресурсы как при денежном кредитовании (кроме того, существует упрощённая процедура эмиссии данной ценной бумаги), то есть векселедательский кредит выгоден обеим сторонам.

Более того, приобретая векселя банков, предприятие может по своему усмотрению регулировать финансовые потоки, при необходимости освобождая свой расчётный счет от денежных средств без обязательного предупреждения налоговых органов, требующегося при открытии счетов (депозитных и проч.). Поскольку последние на расчётном счете предъявителя отсутствуют, нет возможности изымать поступления их в погашение налоговых недоимок или просроченных обязательств другим кредиторам. В условиях неплатежеспособности эта особенность оборачивается важным *преимуществом*: неплатежеспособные предприятия могут на законных основаниях продолжать свою деятельность, хотя их расчётный счет пустует, *недостаток* – невозможность выпла

В свете вышеизложенного недостатка в отношении приема векселей ты зарплаты денежными средствами и осуществления платежей в бюджет, в счет уплаты налогов можно предложить следующее. Закон РБ от 13.12.1999 г. «Об обращении переводных и простых векселей» устанавливает запрет на осуществление обязательных платежей в республиканский и местный бюджеты векселями [1, ст. 81]. Такая постановка вопроса несколько спорна, поскольку:

- бюджетные поступления, как правило, не используются немедленно на бюджетное финансирование, «немалые бюджетные деньги хранятся на депозитах в банках (в АКБ «Белорусбанк», например)» [2, с. 108], доход по таким депозитам небольшой (20-30% годовых белорусских рублей). При этом хотя бы часть временно свободных денежных средств возможно держать в наиболее ликвидных долговых обязательствах (векселях): доходность по ним выше, чем по депозитам, а высокая ликвидность позволяет быстро обращать их в деньги. Такими векселями, применяемыми для принятия в бюджет, могли бы стать векселя крупных белорусских банков (АКБ «Белорусбанк», ОАО «Белпромстройбанк», ОАО «Приорбанк» и др.);

- хорошо зарекомендовали себя российские вексельные программы банков под гарантии Минфина, применяемые для финан-

сирования наукоемких и финансовоёмких правительственных программ и развязывания неплатежей в бюджетной сфере. Такой пример Минфина РФ является показательным: бюджетные проблемы в РБ не отличаются в лучшую сторону от российских, поэтому векселя, выпущенные с участием Минфина РБ, возможно, способствуют увеличению доходной части бюджета.

Таким образом, высоко ликвидные долговые обязательства банков (векселя) возможно принимать в счет уплаты налогов.

«Заблокированный» расчетный счет не позволяет предприятию планировать текущие платежи, такие, например, как выплата зарплаты. Однако векселедержатель погасить вексель тогда, когда подходит день выплаты зарплаты. Эффект следующий: в соответствии с действующим законодательством «при осуществлении платежей с расчетных счетов в белорусских рублях... вне очереди производятся платежи в счет погашения задолженности по выплатам зарплаты в суммах, соответствующих размеру бюджета прожиточного минимума... на каждого работника (и неотложных нужд)» [3, п.2], все остальные (за исключением в бесспорном порядке – в первоочередном порядке, т.е. налицо эффект «вовремя подвернувшихся денег».

Во-вторых, национальное законодательство предоставляет белорусским субъектам хозяйствования возможности использовать различные механизмы расчётов с нерезидентами: аккредитив, инкассо, банковский перевод (ст. 237 БК РБ), а также вексель.

Характерные для РБ дефицит иностранной валюты и жёсткие ограничения на движение денежных средств по внешнеэкономическим контрактам обусловили потребность в безвалютной оплате подобных обязательств (опосредование многих валютных платежей векселями ведёт к ограничению спроса на инвалюту, а это имеет важное макроэкономическое значение, так как может способствовать стабилизации валютного курса). Применять векселя по внешнеэкономическим контрактам белорусским законодательством не запрещено, однако в области экспортно-импортных операций существует множество ограничений вследствие необходимости соблюдать требования действующего законодательства РБ: исполнение контрагентами обязательств по внешнеэкономическим сделкам (в том числе погашение векселей) в установленные сроки, проводить расчеты только через обслуживающие уполномоченные банки, о поступлении денежных средств только со счетов импор-

теров и только на счета экспортеров, о недопустимости расчетов в белорусских рублях между резидентами и нерезидентами, если иное не предусмотрено правительственными или между Национальными банками соглашениями, и др. [5; 6], требования обязательной продажи иностранной валюты на сумму поступившего в оплату поставки векселя и проч. Кризисная финансовая ситуация обуславливает жёсткое валютное регулирование, что сказывается на вексельном обращении.

Сложившаяся в условиях ограничений на валютном рынке практика использования векселей для финансирования внешнеэкономической деятельности обуславливала запрет НБ на использование резидентами и нерезидентами, осуществляющими свою деятельность на территории РБ, векселей белорусских банков в расчетах по внешнеэкономическим сделкам, то есть передача векселей банков в пользу нерезидентов РБ по любым гражданско-правовым сделкам, в результате которых переходит передача прав по векселю [7]. В нынешних условиях валютный рынок стал более свободным, поэтому НБ снял запрет на использование векселей банков во внешнеэкономической деятельности [8].

Проведённый анализ позволяет предложить применение векселей НБ по внешнеэкономическим операциям в следующих схемах:

1) в том случае, когда векселя номинированы в белорусских рублях (BYR): в условиях необходимости соблюдения требований о поступлении денежных средств от экспорта товаров (работ, услуг) только на счета экспортёров, если иное не определено СМ и НБ (на счета уполномоченных в банках на территории РБ), запрета рассчитываться BYR между резидентами в оплату обязательств по экспорту, допускаются такие расчёты с рублёвыми банковскими векселями, которые экспортёр по истечении срока платежа может предъявить к оплате в банк, выдавший вексель, либо учесть до наступления срока платежа, и с векселями НБ, которые могут быть проданы резиденту (про векселя субъекта хозяйствования речи не идёт), кроме того, банковские рублёвые векселя могут быть получены резидентом за экспорт от нерезидента [9].

2) если вексель банка номинирован в иностранной валюте.

С марта 2000 года НБ начал активно выпускать собственные векселя, номинированные как в BYR, так и в иностранной валюте. Их популярности среди белорусских субъектов хозяйствования



ния способствовала сравнительно высокая доходность рублёвых векселей – на уровне доходности по ГКО, однако векселя обладают гораздо более коротким сроком обращения (срок погашения не ранее 14 и не позднее 60 дней) – и льготы, установленные при использовании валютных векселей в расчётах по внешнеторговым сделкам.

Преференции заключаются в возможности экономии белорусскими экспортёрами части валютной выручки посредством использования векселей в расчётах при проведении экспортных и импортных операций (специалисты предполагают, что экономия составит до 10-15 % с учётом отмены взимания рентного сбора [10]:

а) ценные бумаги (векселя) могут приобретать только юридические лица – резиденты и нерезиденты РБ, они освобождены от представления в налоговые органы деклараций об объёмах и источниках инвестиций при приобретении векселей [11; 12];

б) юридические лица – резиденты РБ вправе использовать указанные векселя в расчётах по экспортно-импортным контрактам с юридическими лицами – нерезидентами РБ. При этом белорусские юридические лица обязаны обеспечить поступление денежных средств от экспорта товаров (работ, услуг) в порядке и сроки, предусмотренные действующим законодательством, но...

в) обязательной продаже на торгах БВФБ не подлежит иностранная валюта, поступившая на счета юридических лиц и направленная в течение 5 рабочих дней на приобретение ценных бумаг, при условии, что указанные ценные бумаги и (векселя) находились в собственности юридических лиц не менее 30 дней непрерывно, либо от продажи ценных бумаг и их погашения НБ при условии, что указанные ценные бумаги находились в собственности юридических лиц не менее 30 дней непрерывно.

Понятно, что экспортёрам выгодно приобретать векселя даже в том случае, если они затем не используют их в расчётах, а продадут, так как задержка векселя в их собственности на месяц позволит не продавать валюту на БВФБ.

Таким образом, одним из перспективных направлений во взаимоотношениях реального и финансового секторов белорусской экономики стало активное использование в хозяйственном обороте

банковского векселя. Он может быть использован в качестве элемента стабилизационной программы предприятия. Последние благодаря ему кредитуют свою деятельность (на взаимовыгодной основе с банком), управляют финансовыми потоками без образования временных кассовых разрывов. Использование векселей НБ выступает наименее проблематичным способом расчётов с нерезидентами во внешнеторговой деятельности, кроме того, серьёзной мерой по поддержке экспортёров РБ состоит введение льгот касающихся векселей НБ.

В настоящей работе не были рассмотрены другие вопросы обращения банковских векселей (например, их приобретение инвесторами-субъектами хозяйствования для получения дохода, продажа векселей банков на вторичном рынке, банковский вексель в качестве залогового средства и др.), которые могли бы стать темой самостоятельных исследований.

#### Литература

1. Об обращении простых и переводных векселей: Закон Республики Беларусь, 13 декабря 1999 г. №341-3 // Национальный реестр правовых актов Республики Беларусь. – 2000. – №2. – ст.2/116.
2. Давыдов А. Применение векселя в товарных схемах // Консультант. – 1998. – №8. – С.105-109.
3. Порядок расчётов между юридическими лицами, индивидуальными предпринимателями в Республике Беларусь: Указ Президента Республики Беларусь, 29.06.2000 г. №359 // НЭГ. – 2000. – №31. – С. 4-6.
4. Банковский кодекс Республики Беларусь: Закон РБ, 25.11.2000 г. №441-3 // Национальный реестр правовых актов. – 2000. – №106, 2/219.
5. О совершенствовании порядка проведения и контроля внешнеторговых операций: Указ Президента Республики Беларусь от 04.01.2000 г. №7 // НЭГ. – 2000. – №2. – С. 2-5.
6. Положение о порядке проведения валютных операций на территории РБ: Постановление Правления НБ РБ, 25.06.1998 г. №768 //Банковский вестник. – 1996. – №12.
7. О временном запрете на использование векселей банков РБ во внешнеэкономических сделках: Постановление Правле-

ния НБ РБ, 29.10.1999 г., №22.8 // Национальный реестр правовых актов. – 1999. – №94, 8/1414.

8. О признании утратившим силу постановления Правления НБ РБ, 29.11.1999 г. №22.8 «О временном запрете на использование векселей банков РБ во внешнеэкономических сделках»: Постановление Правления НБ РБ, 27.11.2001 г., №311 // НЭГ. – 2001. – №97. – С.4(10).
9. О проведении расчётов при осуществлении внешнеторговых операций: Постановление СМ РБ и НБ РБ, 25.05.2000 г. №1476/49.
10. Тарасов В. Вексель вместо бартера // НЭГ. – 2000. – №16. – С.9.
11. О ценных бумагах НБ РБ, номинированных в национальной валюте: Указ Президента РБ, 16.02.2000 г., №63 // Национальный реестр правовых актов РБ. – 2000. – №20, 1/1015.
12. Правила выпуска, обращения и оплаты векселей НБ РБ: Постановление Правления НБ РБ, 24.02.2000 г., №6.7 // Национальный реестр правовых актов РБ. – 2000. – №31, 8/3041.

## РЫНОК БАНКОВСКИХ ПЛАСТИКОВЫХ КАРТОЧЕК В БЕЛАРУСИ

*А.А. Сеницына*

Расчеты с использованием наличных денег чрезвычайно дорого обходятся государственным и коммерческим финансовым структурам. Выпуск в обращение новых купюр, обмен старых, содержание многочисленного персонала, неудобства и большие потери времени рядовых клиентов – все это значительно обременяют экономику страны. По оценкам экспертов, около 20 % стоимости каждого рубля уходит на поддержание его же собственного обращения. Один из возможных и самых перспективных способов разрешения проблемы наличного оборота – создание эффективной автоматизированной системы безналичных расчетов. Такая система может обеспечить сокращение наличного денежного обращения почти на треть.

Широкое внедрение в Беларуси систем безналичных платежей

на основе пластиковых карточек станет возможным лишь в том случае, если будет обеспечен баланс интересов всех участников процесса расчетов с помощью пластиковых карт: коммерческих банков, предприятий торговли и обслуживания, держателей карт, а также государства. Карточки сегодня еще не получили распространения среди широких слоев населения Беларуси, а это значит, что оптимального сочетания экономических интересов отдельных участников систем платежей достичь пока не удалось.

На основе результатов анализа белорусского рынка банковских пластиковых карточек в этом отношении можно сделать следующие выводы:

- наиболее активными и заинтересованными участниками платежных систем сегодня являются коммерческие банки, поскольку они напряженно борются между собой за перспективный отечественный рынок пластиковых карточек;

- предприятия торговли и услуг сегодня, как правило, не заинтересованы во внедрении платежных систем на основе пластиковых карточек, так как число платежей по карточкам крайне мало; кроме того, традиционная для Запада схема расчетов, когда магазин платит банку определенный процент от каждой транзакции, а деньги на его счет поступают позднее, в условиях современной белорусской экономики непривлекательна для предприятий торговли;

- широкие слои населения будут пользоваться пластиковыми карточками для повседневных расчетов только в том случае, если будет обеспечено сочетание, по крайней мере, двух условий:

- 1) использование пластиковых карточек позволит получать дополнительный доход по сравнению с использованием наличности;
- 2) повседневные расчеты с помощью карточек будут не менее удобны, чем расчеты с помощью наличных денег.

Дополнительным преимуществам пластиковых карточек (престижность, безопасность и т. п.) основная масса населения пока не придает серьезного значения.

## МОДЕЛИ ИПОТЕЧНОГО ЖИЛИЩНОГО КРЕДИТОВАНИЯ: ПЕРСПЕКТИВЫ ОРГАНИЗАЦИИ В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ

*В.Г. Скуратов*

Снижение объемов строительства, наблюдаемое в последнее время в Республике Беларусь, оказало и продолжает оказывать достаточно негативное воздействие на строительный комплекс Республики Беларусь и, фактически, на экономику в целом.

Многие из строительных организаций оказались в столь тяжелом положении, что даже не в состоянии выплачивать зарплату работникам за счет получаемых от строительства доходов и в связи с необходимостью решения вопросов, связанных с выплатой зарплаты, вынуждены прибегать к сокращению численности своих работников. Такое решение данной проблемы, конечно, нельзя назвать действенным, способствующим развитию экономики нашей республики, так как это сокращение своим последствием будет иметь "выброс" на рынок труда лиц, вынужденных искать работу, способную обеспечить их жизнь. При этом получаемый доход этих лиц, как правило, будет всевозможными способами скрываться от налогообложения, что, в свою очередь, окажет влияние на доходность бюджета (как республиканского, так и местных бюджетов), а также уменьшит поступления в Фонд социальной защиты населения Министерства труда и социальной защиты Республики Беларусь, что повлечет за собой определенные проблемы в системе пенсионного обеспечения. О таких последствиях можно говорить потому, что строительный комплекс – это одна из тех отраслей народного хозяйства, в которой занято большое количество работников, и "развал" этого комплекса повлечет не просто появление на рынке труда нескольких безработных, а огромное их количество.

Что же в рамках действующего законодательства может предложить государство для поддержки строительного комплекса? Только новую эмиссию денег. А это может стать причиной полного распада белорусской экономики.

Таким образом, строительство (жилищное строительство), которое некогда называлось "локомотивом", способным вытянуть нашу экономику из кризиса, на сегодняшний день, если не будут приняты соответствующие меры, может стать одной из причин

развала этой экономики.

В этих условиях задачу концентрации имеющихся ресурсов в жилищное строительство может решить ипотечное кредитование, которое является достаточно эффективным способом внебюджетного финансирования жилищного строительства, широко распространенным в зарубежных странах и фактически не развитым в Республике Беларусь.

Ипотечное кредитование, с одной стороны, станет наиболее доступным источником решения жилищных проблем для большинства граждан, а с другой – одним из основных механизмов восстановления строительного комплекса и экономики в целом.

Таким образом, при внедрении системы ипотечного кредитования достигается совпадение государственных и личных интересов.

При этом государство должно будет обеспечить бесплатным «социальным» жильем наименее защищенных граждан и предоставить возможность остальным приобрести жилье на условиях ипотечного кредитования. В свою очередь, массовость в развитии ипотечного кредитования позволит вовлекать внебюджетные средства в жилищную сферу и смежные отрасли промышленного производства и таким образом обеспечивать мощный мультипликационный эффект.

В мировой практике выделяют две основные модели ипотечного кредитования:

- американскую двухуровневую модель;
- европейскую одноуровневую модель.

В американской двухуровневой модели ипотечные кредиты, выданные на первичном ипотечном рынке, переуступаются специально созданным агентствам. Причем речь идет об ипотечных кредитах, соответствующих строгим стандартам агентств. Эти агентства могут полученные ипотечные кредиты переуступить на вторичном рынке инвесторам, сформировать из однообразных ипотечных кредитов пулы и продать вторичным инвесторам эти пулы или права участия в них, а также выпустить ипотечные ценные бумаги. За счет формирования пулов ипотек кредитные риски, не покрытые страховкой, гарантией и т.п., распределяются между всеми составляющими пул кредитами и соответственно приобретателями участия в них.

Таким образом, американская двухуровневая модель предпола-



гает разграничение функций ипотечного кредитора и эмитента ценных бумаг в целях привлечения ресурсов для ипотечного кредитования. Это позволяет ипотечному кредитору улучшить свои показатели ликвидности за счет снятия с баланса долгосрочных ипотечных кредитов, преобразования их в ликвидные активы, а также снижать свои риски, возникающие в процессе ипотечного кредитования путем их перераспределения между участниками и увеличивать объемы кредитных ресурсов.

Европейская одноуровневая модель принципиально отличается от американской.

В этой инвестиционной схеме, которую схематично можно обозначить – «заемщик-кредитор», только заемщик и кредитор связаны ипотечным кредитом.

Эта кредитно-финансовая схема, которая, в свою очередь, может включать большое количество инвестиционных технологий, представляет собой модель, в которой ипотечный кредит всегда остается у кредитора, и именно кредитор является конечным инвестором данного кредита. Кредитное учреждение получает все выплаты по кредиту и само гасит кредит.

В Республике Беларусь организация классической системы ипотечного кредитования по американской двухуровневой либо европейской одноуровневой модели в рамках действующего национального законодательства, а также уровня экономического развития представляется невозможной, ведь по оценкам специалистов для создания классической системы ипотечного кредитования уровень инфляции не должен превышать 10 % в год, и именно по этой причине при разработке нового и совершенствовании действующего законодательства необходимо учитывать специфику экономического положения Республики Беларусь.

При этом необходимо отметить, что, несмотря на многочисленные проблемы, стоящие на пути создания системы ипотечного жилищного кредитования в Республике Беларусь (привлечение уполномоченными банками дешевых денежных средств инвесторов для кредитования жилищного строительства; неразвитость фондового рынка; недостаточное урегулирование отношений в области ипотеки; высокий уровень инфляции и т.д.), было бы необоснованно утверждать: формирование данного механизма финансирования жилищного строительства в нашем государстве абсолютно невозможно.

Следует обратить внимание, что в мировой практике система ипотечного жилищного кредитования (как американская, так и европейская) нередко сочетается с иными механизмами инвестирования в сферу жилищного строительства, такими как система жилищно-строительных сбережений, долевое строительство и продажа жилья в рассрочку, система местных жилищных облигаций, предоставление предприятиями своим сотрудникам займов на приобретение (строительство) жилья, система кредитования жилищного строительства за счет собственных ресурсов коммерческих банков и т.д.

Несомненно, что и в Республике Беларусь при организации ипотечного жилищного кредитования следует обеспечить возможность применения данной системы финансирования жилищного строительства в сочетании с иными механизмами.

При этом законодательство Республики Беларусь должно быть направлено на создание в Республике Беларусь системы ипотечного жилищного кредитования, способной обеспечить финансирование жилищного строительства, не применяя при этом не только новой эмиссии денег, но и каких-либо мер прямого субсидирования жилищного строительства за счет республиканского и местных бюджетов.

Существующее законодательство Республики Беларусь содержит лишь предпосылки организации системы ипотечного жилищного кредитования.

Единственным нормативным правовым актом, ставшим первым непосредственным шагом в организации системы ипотечного кредитования в Республике Беларусь, является Постановление Совета Министров Республики Беларусь от 07.08.2001 № 1173, которым в целях совершенствования кредитно-финансовых механизмов в жилищной сфере Правительство Республики Беларусь одобрило разработанную Министерством экономики Концепцию создания системы ипотечного жилищного кредитования в Республике Беларусь, закрепившую наиболее общие способы формирования данной системы в нашем государстве и отдельные направления совершенствования необходимой для этого законодательной базы и, таким образом, преследующую цель системного решения жилищной проблемы.

Однако на этом первом шаге развитие законодательства в направлении формирования системы ипотечного жилищного креди-

тования в Республике Беларусь и остановилось.

Необходимо отметить, что на первых этапах формирования системы ипотечного жилищного кредитования в Республике Беларусь основной ее целью должно стать возрождение строительного комплекса, способного обеспечить потребности населения в жилищной сфере. Поэтому более целесообразно при разработке законодательства изначально ориентироваться на создание системы финансирования строительства (завершения строительства) только многоквартирных жилых домов, так как именно такое строительство, с одной стороны, решает жилищные проблемы большого количества семей, а с другой - связано с обязательным привлечением строительных организаций, с использованием большого количества строительных материалов и т.п., что оказывает положительное воздействие как на строительный комплекс, так и на смежные отрасли экономики.

Следует обратить внимание, что в данном случае также решается проблема завершения начатого строительства многоквартирных жилых домов.

При этом ипотечные кредиты должны предоставляться как кредитоспособным физическим лицам, так и юридическим лицам с целью улучшения жилищных условий работников, состоящих в штате, либо с целью завершения строительства многоквартирных жилых домов при условии, что объем выполненных работ по такому строительству превышает 50% работ, предусмотренных проектно-сметной документацией.

В связи с этим целесообразным было бы выделение трех режимов, в которых бы предоставлялись ипотечные кредиты: льготный, обычный, с повышенной процентной ставкой.

Ипотечные кредиты в льготном режиме в таком случае целесообразно предоставлять физическим лицам, состоящим на учете граждан, нуждающихся в улучшении жилищных условий, для финансирования строительства площади жилого помещения, не превышающей нормативов, установленных законодательством. Ипотечные кредиты в обычном режиме - физическим лицам, не состоящим на учете граждан, нуждающихся в улучшении жилищных условий, для финансирования строительства площади жилого помещения, не превышающей нормативов, установленных законодательством. Ипотечные же кредиты в режиме с повышенной про-

центной ставкой - физическим лицам для финансирования строительства площади жилого помещения сверх установленных нормативов, а также юридическим лицам.

Необходимо отметить, что организацию системы ипотечного жилищного кредитования в Республике Беларусь более целесообразно осуществить по аналогии одноуровневой европейской модели ипотечного кредитования в рамках действующей банковской системы Республики Беларусь, так как создание новых структур в банковской системе - ипотечных банков, занимающихся исключительно ипотечным кредитованием, - было бы нецелесообразно на современном уровне экономического развития Республики Беларусь.

При этом в финансировании строительства (завершения строительства) многоквартирных жилых домов в системе ипотечного жилищного кредитования должны главным образом использоваться денежные средства, мобилизованные в результате размещения среди инвесторов ипотечных облигаций.

Таким образом, банк, обслуживающий ипотечное жилищное кредитование, не направляет на финансирование жилищного строительства имеющиеся у него в наличии средства, привлеченные от юридических и физических лиц, а также собственные денежные средства, тем самым предоставляется возможность минимизировать процентную ставку по ипотечному кредиту.

Следует обратить внимание, что порядок выпуска, обращения и погашения ипотечных облигаций при этом должен быть четко регламентирован на законодательном уровне.

Несомненно, что при действующем законодательстве, регулирующем залог недвижимого имущества (ипотеку), стабильное функционирование системы ипотечного жилищного кредитования представляется достаточно затруднительным, что объясняется, главным образом, невозможностью в большинстве случаев обращения взыскания на заложенное имущество (в частности на квартиру).

Однако создание надежной системы залоговых правоотношений можно рассматривать как вопрос второго порядка, так как предмет залога (ипотеки) - построенная квартира - возникнет, как правило, не ранее чем через один год после начала финансирования жилищного строительства в системе ипотечного кредитования.

Это объясняется тем, что срок строительства многоквартирного жилого дома составляет, как правило, не менее одного года, а строящиеся квартиры (до завершения строительства многоквартирных жилых домов) в отличие от кредитования в обычном порядке более целесообразно оставить в собственности уполномоченного банка (то есть банк фактически предоставляет кредит не на строительство квартиры в многоквартирном жилом доме, а на приобретение постросной квартиры с отсрочкой передачи квартиры в собственность кредитополучателя на срок, составляющий период строительства многоквартирного жилого дома).

Таким образом, рассматриваемая модель ипотечного жилищного кредитования к моменту ее создания в Республике Беларусь не требует принятия нормативных правовых актов, в полной мере регулирующих отношения в области залога недвижимого имущества (ипотеки).

Хотелось бы отметить, что создание системы ипотечного жилищного кредитования в Республике Беларусь является одним из основных направлений реформирования системы финансирования жилищного строительства, сочетающей в себе как интересы населения, банков, строительного комплекса, так и государства в целом.

## СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ МЕЖБАНКОВСКИХ РАСЧЁТОВ В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ

*Л.В. Чуркина*

В Республике Беларусь организация межбанковских расчётов осуществляется в соответствии с Постановлением Правления Национального Банка РБ от 28 сентября 2000 года №24.3 "Об утверждении правил осуществления межбанковских расчётов".

Межбанковские расчеты осуществляются посредством Автоматизированной системы межбанковских расчетов (АС МБР), состоящей из:

- системы валовых расчетов в режиме реального времени с постановкой платежей в очередь и возможностью минимизации очереди путем проведения взаимозачета стоящих в ней платежей –

BISS (Belarus Interbank Settlement System);

- клиринговой системы расчетов на чистой основе с различными интервалами проведения клиринга в течение текущего дня.

Эксплуатация АС МБР осуществляется Белорусским межбанковским расчётным центром (далее БМРЦ).

Дальнейшее совершенствование межбанковских расчётов в первую очередь должно быть направлено на оптимизацию всех функций Национального банка Республики Беларусь по управлению системой BISS.

Вторым направлением является совершенствование механизмов управления ликвидностью через развитие рынка краткосрочных межбанковских кредитов. Важнейшим шагом в совершенствовании межбанковских расчётов является рационализация системы BISS как ядра АС МБР путем совершенствования механизма минимизации платежей, находящихся в очереди ожидания средств.

Дальнейшее совершенствование системы клиринговых расчетов должно быть направлено на минимизацию рисков при расчетах и гарантирование завершения расчета посредством проведения клиринга только при условии неперевышения дебетовой позицией размера средств, зарезервированных банком-участником для клиринговых расчетов, и внедрения дублирующих, резервных технических систем и процедур для обеспечения завершения дневных расчетов в чрезвычайных ситуациях.

Принимая во внимание роль БМРЦ как единственного в республике центра по обработке межбанковской платежной информации (оператора АС МБР), совершенствование его программно-технических и функциональных комплексов нужно проводить в направлении повышения производительности систем, их работоспособности и надежности.

Сделанные предложения по совершенствованию межбанковских расчетов в целом направлены на построение эффективной платежной системы, которая будет отвечать современным требованиям надежности и безопасности.



ОСОБЕННОСТИ РЫНКА ТРУДА В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ НА  
СОВРЕМЕННОМ ЭТАПЕ

О.В. Банникова

Переход государства к рыночной экономике предполагает в первую очередь рациональное использование трудовых ресурсов, что возможно только через рынок труда как традиционно эффективный инструмент управления экономикой. Развитие рыночных отношений в Республике Беларусь на современном этапе, в полном соответствии с мировым опытом, связано с сокращением уровня занятости населения в реальном секторе экономики из-за резкого уменьшения спроса на рабочую силу.

Развитие конкуренции на белорусском рынке товаров и услуг привело к более эффективному использованию предприятиями ресурсов труда, определению численности работающих, с учетом реальных потребностей производства. Существенную роль сыграло также падение производства, свёртывание его отдельных видов, низкий уровень оплаты труда и её задержки.

Среди причин сокращения занятости экономисты выделяют и демографическую ситуацию в республике. С 1993 года впервые за последние 50 лет в Беларуси происходит абсолютное уменьшение численности населения, продолжается старение нации, наблюдается превышение относительной численности женского пола над мужским. Особенно это заметно на селе, где к тому же уменьшается и общая численность населения. Дефицит рабочих мест в сёлах Беларуси сохраняется, а новые рабочие места не создаются.

Численность экономически активного населения на конец августа 2001 года, по оценке специалистов, составила 4,4 млн. человек или 44,4% от общей численности населения. Наиболее высокие темпы роста наблюдались в таких отраслях, как кредитование и страхование. Рост численности работающих наблюдался также в жилищно-коммунальном хозяйстве и здравоохранении. Следствием реорганизации ряда министерств стало сокращение численно-

сти занятых в управлении. В остальных отраслях непроизводственной сферы количество работников сократилось, и особенно резко в науке и научном обслуживании – на 56,6%, что может, по оценкам специалистов, привести к невосполнимой потере научного потенциала.

Среди новых явлений в сфере занятости следует выделить формирование и развитие частного сектора экономики. Этот процесс охватывает все большую часть экономически активного населения. Численность занятых в сфере частного предпринимательства возросла в 1999 году, по сравнению с 1990 годом в 3,7 раза.

Вместе с тем в трудовой сфере сохранились некоторые негативные процессы, такие как медленное обновление рабочих мест, рост вынужденной неполной занятости на производстве, увеличение безработицы.

Появление безработицы в Беларуси, по мнению ученых, связано с началом перехода к рыночной экономике. Поэтому её главная причина – это *вынужденная циклическая безработица*, обусловленная общим спадом объёмов производства и необходимостью предприятий, получивших расширение своей экономической самостоятельности, избавиться от части собственного персонала. Расчёт вынужденной безработицы в Беларуси показал, что в 1992 году она составляла 66,55 тыс. человек и занимала весь объём безработицы, а в 2000 году – 25% (то есть 24 тыс. человек).

Второй вид безработицы, имеющий место в Беларуси, можно отнести к *структурной безработице*, которая возникает в силу квалификационного несоответствия между спросом на рабочую силу и её предложением. Прослеживается общая избыточность инженеров, экономистов, юристов; недостаточность менеджеров, маркетологов, ветеринарных врачей.

Особенностью Республики Беларусь является наличие *скрытой безработицы*, оценку которой большинство специалистов проводят по размерам вынужденной неполной занятости. В 2001 году она составила 7,7%.

Чтобы оценить реальные масштабы работы службы занятости, необходимо рассчитать *фактический уровень безработицы* на официально контролируемом рынке труда. В странах СНГ, как правило, фактический уровень безработицы выше данных регистрации в 2-3 раза. В Беларуси в 2000 году он составлял примерно 4%.

В целом исследование отечественной безработицы позволяет сделать вывод о том, что её уровень и структура являются следствием непроработанности концепции регулирования занятости в Беларуси. В целях улучшения ситуации на рынке труда из всего многообразия существующих средств наиболее перспективными признаются индивидуальное обучение безработных непосредственно на рабочих местах, создаваемых за счёт средств службы занятости. Целесообразно создавать центры поддержки предпринимательства для оказания помощи безработным в организации собственного дела и развития самозанятости населения.

### ТРУДОВЫЕ РЕСУРСЫ БЕЛАРУСИ КАК КОНКУРЕНТОСПОСОБНЫЙ ТОВАР НА НАЦИОНАЛЬНОМ И МИРОВОМ РЫНКАХ

*Е.А. Западнюк*

Процессы внутренней и внешней миграции вызывают необходимость оценки качества, а точнее - конкурентоспособности трудовых ресурсов республики как товара на национальном и мировом рынках. Процесс формирования этих ресурсов (элемента производительных сил экономики) проходит, как известно, в три этапа. На первой, исходной, ступени (средняя школа) большая часть контингента будущих трудовых ресурсов получает полное школьное образование. На второй ступени обучение продолжается по четырем направлениям:

- получение рабочего профессионального образования различной квалификации;
- получение среднего специального образования (колледж, техникум, профессионально-технические училища);
- получение высшего образования;
- учеба в аспирантуре и защита научных диссертаций.

Во всех случаях получения знаний и учебно-производственной практики существует своя специфическая система оценок и аттестации. На третьей ступени - в сфере трудовой деятельности - главным, конечно, становится реализация полученных знаний и творческих навыков, обеспечивающих производство конкуренто-

способных товаров и услуг. Вместе с тем продолжается индивидуальное и коллективное освоение более высокого уровня квалификации в связи с внедрением новой и совершенствованием действующей технологии. Во многих странах в сфере производства и услуг широко распространены так называемые "кружки качества", значительно повышающие конкурентный уровень рабочей силы.

В странах с рыночной экономикой отмечается достаточно высокий уровень и чаще всего возрастающая доля затрат на образование в ВВП. Именно это обстоятельство в решающей мере содействует повышению потенциала общей эффективности трудовых ресурсов и, в частности, возрастанию их конкурентоспособности.

Средний уровень расходов на образование всех ступеней в первой половине 90-х годов составлял от 3,5% до 7,3% ВВП, в России - 4,14% (1995 г.), наиболее весомые показатели отмечены в Финляндии (7,3%), Великобритании (6%), Дании и Швеции (5,5%), США (4,9%), а также в Венгрии (5%).

Важно отметить, что затраты на высшее образование в большинстве стран неуклонно повышались. С 1980 по 1992 г. доля в ВВП расходов на высшее образование выросла в Канаде и Франции на 17%, в Дании и Венгрии - на 20%, в Испании - на 40%, в Швеции - на 71%.

В Беларуси затраты на развитие образования в последние годы минимальны и составляют около 1% от ВВП. Средств, выделяемых из бюджета на школы и вузы сле-сле хватает на содержание зданий учебных заведений, заработную плату педагогическому персоналу и стипендии студентам. И это при том, что заработная плата преподавателей и стипендии студентам недостаточны и выплаты осуществляются зачастую с запаздываниями.

Уровень обучения в средней школе республики пока оценивается международными организациями как весьма высокий, что мы склонны относить к значительному вниманию государства к процессу обучения в 60-70-х годах, особенно в городских средних школах. По данным Международной ассоциации образования, наши школьники знают математику и естественные науки в целом лучше, чем американские и большинство европейских детей по общему уровню знаний белорусские школьники находятся примерно, по оценкам зарубежных специалистов, на девятом месте вслед за Болгарией, опережая французских детей.

Вторая ступень в Беларуси, как, впрочем, и в большинстве стран Европы, включает приобретение знаний в училищах по подготовке квалифицированных рабочих, а также в средних специальных и высших учебных заведениях, в аспирантуре. Уровень знаний выпускников подобных учебных заведений в нашей стране и их конкурентный потенциал на этой стадии ниже, чем у выпускников аналогичных западных учебных заведений. Более того, они менее подготовлены к труду, чем выпускники средней школы.

Дело в том, что в Беларуси на студентов оказывает негативное влияние производственная практика, которая проходит на технологически отсталых, в сравнении с мировыми стандартами, предприятиях при низкой организации труда. А миллионы работников, проработавших несколько лет по окончании учебного заведения в сфере все более деградирующего производства, – это третий этап "конкурентной подготовки" – в массе своей не имеют объективной возможности повышать профессиональную подготовку.

В целом производительность труда в Беларуси как на отдельных предприятиях, так и в масштабе хозяйства значительно ниже аналогичного показателя во всех индустриальных странах. Производительность труда высококвалифицированной рабочей силы в Беларуси, по нашим расчетам, составляет 45% по сравнению с Японией, Германией и Швецией, 50-60% – с США и Италией.

Особую роль в эффективности труда, а следовательно, и его конкурентоспособности, играет идентичность оплаты деятельности работников всех профессий и видов деятельности в экономике, отражающая равенство квалификации, уровень культуры, творческий вклад, при наличии обязательного уровня охраны труда, развития эргономики, экологической безопасности трудовой деятельности.

Подобного рода идентичность является одним из важнейших социально-экономических показателей культуры производства и решающим фактором его технологического развития.

Важно отметить, что в современных капиталистических странах (данные на 1999 г.) в масштабе хозяйства коэффициент разброса оплаты труда примерно равен единице. Более того, во многих странах, это видно при межстрановом сопоставлении, разброса вообще нет, оплата труда одинакова или очень близка при равенстве профессионально-квалификационных показателей. Это характерно для Великобритании, Австралии, США, Японии, Дании, Швеции,

Италии, Канады, Австрии, Бельгии, Финляндии и Греции.

Беларусь выпадает из этого списка государств. Для Беларуси характерны большие различия в оплате одного и того же, практически во всех отношениях, труда. Этот труд протекает зачастую в весьма разных, хотя этого и не должно быть, условиях и приводит к разным результатам. Подобная низкая культура организации труда является сильнейшим тормозом развития конкурентоспособности трудовых ресурсов и экономики в целом.

С низким конкурентным потенциалом трудовых ресурсов Беларуси согласуется мизерная и нерегулярная часовая оплата рабочих. Эта оплата не обеспечивает прожиточного минимума работнику и его семье. Так образуется замкнутый круг, который, по данным Всемирного экономического форума (ВЭФ) на начало 1999 года, имеет место не только в Беларуси, но и во многих развивающихся странах, таких как Бразилия, Колумбия, Индия, Малайзия, Зимбабве, Украина и др.

Над этими странами как научно-технический Эверест возвышаются современные индустриальные государства, оплачивающие свою рабочую силу даже на уровне рабочих так высоко, что становится возможным их постоянное профессиональное и общекультурное развитие, сохранение здоровья и возможность жить в соответствии с научно-информационной эпохой и пользоваться всеми ее благами.

По расчетам специалистов ВЭФ, средняя часовая оплата труда рабочего в долларах США в 1999 году составляла в Великобритании 13,77, в Италии -16,48, США – 17,20, Франции – 19,34, Швеции – 16,36, Японии – 23,66, Германии – 31,88. Разрыв в часовой оплате труда во всех отраслях экономики Беларуси, как и в других слабо развитых странах, с одной стороны, и развитых стран, с другой – не только велик, но и трудно поддается сопоставлению. Кроме того, в Беларуси скромны масштабы и невысок технологический уровень переобучения, а также практически отсутствует постоянное развитие кадров, сопряженное с научно-техническим преобразованием производства. В инновационных фирмах предприниматели, как правило, развивают творческие возможности своей рабочей силы и создают максимально благоприятные социально-экономические возможности для того, чтобы вызвать ее ответный производственный энтузиазм, активное участие в развитии технологии и всех форм ор-



ганизации производства.

Нетрудно заметить, что в эпоху непрерывного технического развития производственные отношения между предпринимателями и персоналом сопровождаются самыми разнообразными формами социальной поддержки и помощи персоналу со стороны руководства фирм, которые в стоимостном отношении порой заметно превышают заработную плату. Такие отношения, выражающие своего рода "консенсус", принося огромный эффект, относятся к числу наиболее "тонких" и трудно измеряемых связей. И тем не менее ВЭФ нашел способы их выявлять. Причем в большей мере такие отношения удаются фирмам и предприятиям развитых капиталистических стран. В результате обследований, проведенных в 1999 году ВЭФ, в первой десятке оказались Люксембург, Сингапур, Япония, Норвегия, Австрия, Швейцария, Гонконг, Египет, Нидерланды, Дания.

Трудящиеся в Беларуси еще пока имеют смутное представление о том, что значит быть конкурентоспособным на национальном и мировом рынках. Потенциал их конкурентных возможностей – будь то рабочий, инженер, техник, технолог или директор завода и т.д. – чаще всего можно оценивать как низкий. В особенности это относится к управляющему персоналу всех уровней.

Вместе с тем по уровню квалификации и общему мировоззрению около 50% трудовых ресурсов страны в настоящее время готовы к работе в условиях рыночной экономики при нормальной организации, оплате и условиях труда после небольшой соответствующей подготовки. Примерно 30% экономически активного населения колеблется. Они не знают своих возможностей, боятся "оплошать". Им нужен более серьезный и длительный опыт вхождения в рыночное хозяйство, а возможно, и переобучение. Оставшиеся 20% трудовых ресурсов – выступают активно против рыночной экономики. Половина из них – это малоквалифицированные и неквалифицированные работники. Остальные 10% – это бывшие чиновники, не способные принять новые правила экономической жизни и участвовать в ней.

Как видим, еще далеко не все потеряно. Трудовые ресурсы Беларуси обладают достоинствами, реализация которых пока затруднена особенностями проводимой экономической политики. К достоинствам относятся: высокий уровень образования населения и

наличие традиций, ориентирующих людей на созидательный творческий труд; развитое чувство справедливости и навыки коллективного труда; склонность к самореализации личности в интересах коллектива; дешевизна рабочей силы в сочетании с достаточно высоким уровнем квалификации; наличие собственных научных школ и уникальных передовых технологий. Очевидно, что *дальнейшее развитие и эффективное использование трудовых ресурсов, а также возрождение экономики в целом возможны только при следовании принципам, определяющим эволюцию современной рыночной экономики.*

При этом главными проблемами, требующими особого внимания, являются, во-первых, повышение профессионально-квалификационного уровня рабочей силы, в настоящее время не соответствующего международным требованиям, и, во-вторых, приведение профессионально-квалификационной структуры рынка рабочей силы в соответствие с тенденциями изменения структуры экономики (сдвиги в сторону сферы услуг и квалифицированного труда).

## РЕШАЕМЫ ЛИ ПРОБЛЕМЫ МАЛОГО БИЗНЕСА В БЕЛАРУСИ?

*Н.Ф. Кадол*

Хотя лицо любого развитого государства определяют крупные предприятия, а наличие крупного капитала оказывает существенное воздействие на уровень научно-технического потенциала и производственных мощностей, не менее важной составляющей развитой рыночной системы является малое предпринимательство. Оно представляет собой наиболее гибкую, динамичную и массовую форму организации предприятий. Именно в этом секторе создается и находится в обороте основная масса национальных ресурсов, которые являются питательной средой развития экономики любой страны.

Следует отметить, что в 2000–2001 гг. социально-экономическое развитие Республики Беларусь характеризуется формированием позитивных тенденций и факторов экономического роста.

За девять месяцев 2001 года по сравнению с соответствующим периодом прошлого года (по оценке) объем валового внутреннего продукта увеличился на 3%, объем производства продукции промышленности – на 4,6%, объем производства потребительских товаров – на 5,1%.

В промышленности за указанный период негосударственными предприятиями произведено около 41% общего объема продукции. При этом на долю негосударственных предприятий пришлось более 65% объема подрядных строительных работ, около 77% общего объема розничного товарооборота.

В настоящее время, по данным налоговых органов, в республике осуществляют предпринимательскую деятельность более 75 тысяч коммерческих организаций, из которых более 85% относятся к негосударственной форме собственности. Функционируют более 4 тысяч акционерных обществ, причем 1360 – созданы в процессе разгосударствления и приватизации.

По данным статистики, в первом полугодии текущего года насчитывалось около 27 тысяч малых предприятий, которыми произведено 7,8% от общего объема промышленной продукции, 13,5% объема подрядных строительных работ, 5,6% объема розничного товарооборота. При этом темпы роста объема промышленной продукции на малых предприятиях на 8% выше по сравнению с общими темпами роста данного показателя. На малых предприятиях занято более 365 тысяч человек, по состоянию на 1 октября 2001 года в республике зарегистрировано более 193 тысяч индивидуальных предпринимателей, в их числе более 130 тысяч – индивидуальные предприниматели и 47,5 тысячи юридических лиц, что в сумме составляет более 12% экономически активного населения.

В Гомельской области, как и в целом по стране, наиболее динамичное развитие сектора малого предпринимательства пришлось на 1990—1995 гг., начиная с 1996 года число зарегистрированных малых предприятий стало снижаться и с 1997 года осталось почти без изменений. Количество зарегистрированных юридических лиц малого предпринимательства в области уменьшилось по сравнению с 1995 годом на 35%. Значительное сокращение общего количества предприятий произошло после перерегистрации. Большинство из ликвидированных предприятий фактически уже не работало в течение нескольких лет, а некоторые не начинали деятельно-

сти с момента своей регистрации. Это свидетельствует о наличии факторов, препятствующих реализации предпринимательского потенциала. В десяти районах Гомельской области осталось от 2 до 10 хозяйствующих субъектов малого бизнеса. На тысячу жителей Гомельщины приходится 2 малых предприятия.

На 1 ноября 2000 года в Гомельской области было зарегистрировано 22664 субъекта малого предпринимательства, в том числе 2937 юридических лиц и 19727 индивидуальных предпринимателей. По сравнению с 1996 годом число субъектов хозяйствования, занятых промышленным производством, возросло с 17,3% до 25,6%, а переработкой сельхозпродукции – с 14,7% до 15,2%. Доля субъектов хозяйствования малого бизнеса, занимающихся торговлей и услугами, уменьшилось с 62,7% до 54,7%.

Значение малых предприятий в экономическом развитии области определяется их участием в создании новых рабочих мест. Всего за 1996—1999 гг. в предпринимательском секторе было создано 21,2 тысячи рабочих мест, ликвидировано (при ликвидации и самоликвидации субъектов предпринимательства) 12,9 тысячи рабочих мест. Положительный баланс при этом составил 8,3 тысячи рабочих мест.

Несмотря на обнадеживающие результаты, предстоит еще немало сделать для создания в республике благоприятного экономического климата.

Главная задача настоящего этапа – привлечь инвестиции новых участников к созданию совокупного дохода государства (не только иностранные инвестиции, но и капиталы отечественных бизнесменов, в том числе размещенные за пределами республики, а также задействовать скрытые сбережения населения). Именно этот "рычаг" в ближайшей перспективе в сочетании с политикой государственной поддержки предпринимательства должен придать новый импульс экономическому росту, обеспечить рост благосостояния населения.

До конца текущего года правительство рассмотрит Концепцию развития малого предпринимательства на 2002—2005 гг., реализация которой создаст устойчивые предпосылки для формирования конкурентной среды на товарных рынках посредством увеличения производства потребительских товаров и расширения сферы и услуг, позволит снизить социальную напряженность в

связи с высвобождением работающих в государственном секторе в ходе реструктуризации и реформирования государственных предприятий, предоставит возможность различным категориям граждан, попавшим в сложную социально-экономическую ситуацию (неработающим женщинам, бывшим военным, студентам, инвалидам, пенсионерам и др.), найти применение своему интеллектуальному и физическому потенциалу.

## ЛИБЕРАЛИЗАЦИЯ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКИХ СВЯЗЕЙ: ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ

*М.С. Кухарева*

Государственное регулирование экономики на протяжении большей части XX в. усиливалось. Однако в последние два десятилетия наметилась обратная тенденция. Национализация сменилась приватизацией, государственный контроль над ценами ослабевает, субсидирование отдельных отраслей снижается, а деятельность транснациональных корпораций все меньше поддается государственному регулированию.

Процесс уменьшения государственного регулирования хозяйственной деятельности называется либерализацией или дерегуляцией. Либерализация предполагает свободное ценообразование и прекращение контроля со стороны государства в торговле и беспрепятственное создание новых компаний. Различают внутри- и внешнеэкономическую либерализацию.

В развитых странах внешнеэкономическая либерализация начала сменять внешнеэкономический протекционизм как главное направление во внешнеэкономической политике в 50-60-х годов. Если взять такой традиционный инструмент внешнеторгового регулирования, как таможенные пошлины, то можно убедиться, что развитые страны снизили уровень своего таможенного обложения после второй мировой войны в несколько раз. Среднеарифметический уровень тарифных ставок на импортные товары в ведущих десяти странах Запада составлял 17% в 1913 г., 32% – в 1931 году и 16% – в конце 40-х годов, а в 1999 году он оценивается для США в размере 4,3%, Японии – 5,9%, ЕС – 6,6%. Если

же считать по средневзвешенному уровню тарифных ставок на импортные товары, то по всей группе развитых стран в 1999 году этот показатель оценивался в 3,9%.

В последние два-три десятилетия активно идет процесс либерализации международного движения капитала, который также охватил прежде всего развитые страны, в результате чего в них полностью либерализован не только ввоз, но и вывоз капитала. В этой группе стран практически полностью либерализованы и валютно-расчетные отношения, а сохраняющийся валютный контроль используется преимущественно в целях получения статистических данных о движении валюты и состоянии расчетов с внешним миром. Международная передача технологий здесь если и регулируется, то прежде всего в целях избежания бесконтрольного вывоза военной технологии и товаров двойного назначения. Ощутимые ограничения сохраняются лишь при осуществлении такой формы международных экономических отношений, как международная миграция рабочей силы, так как в развитых странах были и остаются ограничения на приток рабочей силы из-за рубежа (кроме движения рабочей силы внутри ЕС).

В развивающихся странах и государствах с переходной экономикой внешнеэкономическая либерализация началась намного позже (за исключением некоторых небольших стран, где уровень либерализации традиционно был высоким), особенно после краха модели импортозамещения. По этой причине, а также из-за желания использовать протекционистские таможенные пошлины для защиты своих неконкурентных на мировом рынке отраслей здесь уровень тарифных ставок остается выше, чем в развитых странах (в ряде случаев составляет 20-30%). Так, в России средневзвешенный уровень тарифных ставок на импортные товары колеблется в последние годы в пределах 13 - 14%, в Китае в 1997 году он составлял 17%.

Больше ограничений в этих двух группах стран на ввоз и особенно вывоз капитала. По данным МВФ, подобные ограничения существовали в 126 из 182 странах – членах МВФ, и это были преимущественно страны развивающиеся и с переходной экономикой. Намного ощутимее здесь государственное регулирование остальных форм международных экономических отношений. Тем не менее и в этих двух группах стран уровень внешнеэкономической



либерализации выше, чем он был несколько десятилетий назад, хотя, возможно, все еще ниже, чем в конце XIX – XX вв.

Говоря о тенденции к внешнеэкономической либерализации, особенно во внешней торговле, надо учитывать растущий противовес ей в виде нетарифных ограничений. Квотирование импорта, антидемпинговое законодательство, правила оформления и оценки импортных товаров, технические стандарты и санитарные нормы являются часто более эффективным барьером на пути импорта, чем таможенные пошлины. В начале 90-х годов под них подпадало 18% ввозимых в развитые страны товаров, особенно продовольствия, текстиля и транспортных средств. В сочетании с тарифным регулированием это дает возможность осуществлять гибкие протекционистские меры по отношению к некоторым отраслям и сферам. Нельзя забывать и том, что во всех странах (даже развитых) для иностранного капитала существуют закрытые или ограниченные для его приложения отрасли и сферы, особенно это относится к оборонной промышленности, транспорту и многим другим отраслям сферы услуг. Таким образом, можно сделать вывод, что во внешнеэкономической политике даже развитых стран либерализация сочетается с протекционизмом, хотя в этом сочетании преобладает первая.

### **ПОЧЕМУ ЭКОНОМИЧЕСКИЕ РЕФОРМЫ НЕ ВНЕДРЯЮТСЯ В ЖИЗНЬ?**

*Т.А. Микулинская*

Экономистов беспокоит такой факт: разработанные ими реформы не внедряются в жизнь по причине непринятия их массами.

Первый – «гайдаровский» – этап реформ подразумевал вхождение России в общемировое русло экономического развития. При этом в качестве главной цели декларировалось установление более высокого уровня жизни для основных масс людей, встретивших перестройку и реформы весьма позитивно и даже с энтузиазмом. Этому соответствовали и определённые социальные ожидания. Осуществляться первый этап должен был посредством решения трёх задач: реформирование собственности через разгосударствле-

ние и создание частного сектора; замена административно-командной системы управления рыночной, экономической; преодоление отчуждения трудящихся от общественного труда через формирование у них «чувства хозяина». С приходом нового правительства в 1997 году официально был объявлен новый этап реформирования, объектами которого должны были стать жилищно-коммунальная и пенсионная сферы, а также естественные монополии без принципиального изменения основного курса. Экономический кризис в августе 1998 года и быстрая смена правительств не повлекли официальных заявлений о смене курса реформ или каком-то особом их этапе. Последующие смены правительств не сопровождались ни официальными сообщениями о перемене идеологии реформ, ни какими-то радикальными экономическими сдвигами в жизни существенно за период реформ населения.

Существующая в настоящее время в России социально-экономическая ситуация оказалась неожиданной не только для неискущённого в экономических вопросах населения, но и для сменяющих друг друга на реформаторском поприще лидеров, имеющих серьёзные познания в экономической науке. Если отбросить мысль о злонамеренности некоей тёмной силы. Остаётся заключить, что значительное количество реализованных экономических и политических решений, возможно, не учитывало интересов всего общества в той мере, в какой этого требовал их масштаб.

Такая ситуация требовала ответа учёных на конкретные вопросы. Существуют ли чисто человеческие причины, по которым не идут те или иные реформы? В чём суть «психологического» компонента в комплексе причин коррупции, инвестиций и проблем руководства? Почему люди в некоторых случаях не хотят видеть «очевидной выгоды»? Каких «человеческих качеств» требуют реформы? Каким образом получить в массовом масштабе такие человеческие качества, при которых реформы могли бы быть осуществлены с наименьшими потерями для субъекта управления? Или, с другой стороны, какие человеческие качества нашего соотечественника должны быть учтены самими создателями нормативных документов, регулирующих ход реформ?

Вначале многие неудачи были объяснены как сопротивление реформ из-за неизбежных поведенческих или мыслительных сте-

реотипов населения. Возможно. Именно вследствие этих причин появился ряд интересных и содержательных прикладных исследований по экономической психологии, рассматривающих «установки людей, семей, групп» в качестве предмета данной науки. Последующий за этапом, выявляющим экономико-психологические стереотипы, момент развития науки должен был бы подготовить ответ на вопрос, как можно изменить мешающий реформирующую стереотип. И такие исследования начали появляться. Например, нужно экономическое образование организовать так, чтобы формировать у студентов необходимые стереотипы и разрушать негодные, предполагая, что рынок в России уже введен. Или, зная психологические особенности подчиненных, умному руководителю следует уметь их использовать, стремясь к наилучшему результату для фирмы, и т. д.

Интересными представляются многочисленные работы, выполненные на стыке экономической психологии и социологии.

По результатам исследований, специфическими поведенческими и личностными характеристиками обладают представители различных социальных групп, если в качестве основного критерия стратификации взять экономический фактор. Однако структура современного российского общества отличается от западной. Так, по некоторым данным, в результате реформ 40% людей оказались за чертой бедности, а 13% трудоспособного населения – безработными; по другим данным, за чертой бедности находится 60% населения России. В 1997 году в это число вошли работники первых 14 разрядов единой тарифной сетки в бюджетных организациях, размер ставок (окладов) которых оказался ниже прожиточного минимума. По результатам американских исследований, жизнь в постоянной бедности порождает определенную культуру, облегчающую адаптацию к ущербным условиям существования. Субкультура бедности является не только её следствием, но и причиной, поскольку играет роль в конструировании социальной реальности. «Пассивные бедные» не пытаются изменить своё положение, рационально оправдывая своё поведение определёнными ценностями. Субкультура бедности имеет способность к воспроизводству.

## ПРОБЛЕМЫ ПРАВОВОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ ФОНДОВЫХ ОПЕРАЦИЙ С ЦЕННЫМИ БУМАГАМИ

*Д.И. Михайлов*

Для становления и дальнейшего развития фондового рынка в Республике Беларусь необходимо осуществить ряд мер, направленных на совершенствование всей системы функционирования рынка ценных бумаг.

Повышение уровня экономической организации и правового обеспечения фондовых операций является одной из таких мер.

Под фондовой операцией понимается сделка с фондовыми ценностями, совершаемая на регулируемом (биржевом) фондовом рынке. В экономическом смысле сущность фондовой операции состоит во встречном предоставлении профессиональными участниками рынка ценных бумаг фондовых ценностей с одной стороны и их равнозначного денежного эквивалента (текущей цены) – с другой. В правовом понимании фондовая операция – это сделка купли-продажи с допущенными на биржу ценностями, заключенная между участниками биржевой торговли в биржевом помещении в установленное время, порождающая взаимные права и обязанности сторон по передаче ценных бумаг и по их оплате [1, с.96].

Одним из видов фондовых операций являются фондовые операции с ценными бумагами, именуемые также биржевыми сделками.

Под организацией проведения фондовых операций понимается совокупность мер организационно-экономического и правового характера, направленных на повышение эффективности фондовых операций. К правовым мерам прежде всего относятся меры по разработке нормативных правил проведения фондовых операций, а также по совершенствованию таких правил.

На сегодняшний день механизм проведения биржевых сделок фактически не нашёл отражения в действующем законодательстве РБ. Не закреплена классификация фондовых операций: неполный перечень биржевых сделок содержится только в биржевых правилах и в Концепции создания системы расчётов по операциям с ценными бумагами в Центральном депозитарии Национального банка РБ [2, п. 6.1]. Отсутствует нормативная регламентация прав и обязанностей участников биржевых сделок, а также ответствен-

ность сторон по сделкам каждого вида. Наконец, в действующих нормативно-правовых актах не содержатся правила о сроках и этапах проведения биржевых сделок. По всем данным вопросам к фондовым операциям применяются общие положения о сделках, содержащиеся в Гражданском кодексе РФ [3, ст.154-182]. Не учитывается то, что фондовая операция является весьма специфической экономико-правовой категорией. Например, такие разновидности фондовых операций, как сделки с опционом, фьючерсные и форвардные сделки, представляют собой несколько сделок, направленных на достижение общего результата (купля-продажа базисного актива ценных бумаг). Сохранение существующего положения вещей, то есть урегулирование данного вопроса только общими положениями ГК, приведёт к негативным последствиям, а именно:

- к невозможности определения точного момента заключения и исполнения сделок, что повлечёт за собой дополнительный риск понесения убытков одной из сторон;

- приведёт к неизбежному возникновению споров между сторонами по поводу срока, способа и порядка исполнения, из-за отсутствия нормативной регламентации прав и обязанностей сторон на каждом из этапов сделки, что неизбежно повлечёт процессуальные и иные расходы.

Кроме того, необходимо учитывать и специфику предмета биржевых сделок, то есть ценных бумаг, а именно наличие риска резкого изменения их стоимости в течение короткого периода времени.

Данная проблема может быть решена посредством принятия законодательных актов, которые должны включать в себя, во-первых, меры по законодательному закреплению чёткой и единообразной классификации фондовых операций, во-вторых, меры по регламентации прав и обязанностей участников фондовых операций и ответственности по сделкам и, в-третьих, меры по нормативному урегулированию примерных сроков биржевых сделок, способа и порядка их осуществления. Кроме того, необходимо нормативное закрепление чёткого механизма поэтапного прохождения биржевых сделок, который включает в себя следующие этапы: этап заключения сделки, сверки параметров, клиринга и исполнения сделки.

Правовая регламентация данных вопросов послужит определённой гарантией защиты участников фондового рынка от рисков по сделкам, в том числе от риска резкого изменения стоимости ценных бумаг в течение короткого периода времени. Закрепление единообразной классификации фондовых операций будет способствовать чёткому отграничению сделок одного вида от сделок другого вида, что позволит избежать некоторых сложностей в определении объекта налогообложения по таким сделкам.

Таким образом, процесс совершенствования нормативных правил проведения фондовых операций требует целого комплекса взаимосвязанных мер.

Для разработки и нормативного закрепления классификации фондовых операций целесообразно положить в основу разновидности фондовых операций, сложившиеся в мировой практике.

Сделки на фондовой бирже делятся в зависимости от срока их исполнения на кассовые, подлежащие исполнению немедленно и срочные, по которым продавец обязуется представить ценные бумаги к установленному сроку [4, с.155]. Срочные сделки, в свою очередь, подразделяются на фьючерсные, форвардные и сделки с опционом.

Общие требования ко всем перечисленным видам сделок содержатся в правилах биржевой торговли. Биржевые правила – это внутренний документ биржи, который является обязательным для всех участников торгов, то есть имеет силу нормативного акта. Сделки на фондовой бирже могут оформляться различными документами – биржевыми договорами, контрактами, биржевыми свидетельствами и т.д. Нормы биржевых правил являются отсылочными условиями биржевых сделок, оформленных контрактами или свидетельствами [5, с.120].

Условия биржевых сделок не могут противоречить биржевым правилам.

К сделкам с ценными бумагами применяются и специальные правила законодательства о ценных бумагах. Устанавливаются определённые ограничения на совершение операций с ценными бумагами, в частности все сделки купли-продажи ценных бумаг совершаются в письменной форме.

Закон «О ценных бумагах и фондовых биржах» устанавливает ограничения и специальные процедуры при совершении операций



с ценными бумагами. Эти ограничения касаются:

- ведения профессиональной деятельности по ценным бумагам, ст.19;
- владения крупными пакетами акций, ст.34;
- акций, принадлежащих руководящим работникам эмитента, ст.35;
- операций эмитента с собственными секциями, ст.36;
- проведение операций с ценными бумагами лиц, имеющих доступ к конфиденциальной информации [6, ст.40].

Другие ограничения устанавливаются иными нормативными актами. Например, уставами ЗАО может быть ограничено хождение акций этих ЗАО [7, с.31]. Однако наличие общих требований является недостаточным для надлежащего регулирования фондовых операций и защиты законных интересов их участников. Необходимо законодательное закрепление специальных требований к каждому из видов сделок.

Наряду с нормативным закреплением видов фондовых операций и специальных требований к ним, важной мерой по совершенствованию процедуры проведения биржевых сделок является установление единообразного порядка, регламентирующего отдельные этапы совершения сделок.

Сделка с ценными бумагами (как и с любым другим товаром) представляет собой сложную процедуру и совершается на фондовом рынке в несколько этапов [8, с.315].

Заключение сделки – это лишь первый этап на пути движения ценной бумаги от продавца к покупателю. В дальнейшем заключенные сделки проходят этапы сверки, клиринга и, наконец, исполнения.

День заключения сделки, как принято в международной практике, означает днем «Т» (от англ. «trade»). Все остальные этапы сделки проходят позднее и их обозначают в сравнении с днем «Т». Например, если сделка завершена на пятый день после ее заключения, то этот день обозначают как «Т плюс 5».

Поскольку процесс завершения сделки купли-продажи ценных бумаг растянут во времени, следует сделать очень важное замечание, касающееся отношений собственности на ценные бумаги в период между днем «Т» и днем «Т + N»: дело в том, что право собственности на продаваемые ценные бумаги переходит к новому

владельцу в момент исполнения сделки, то есть в день «Т + N». До этого момента владельцем ценных бумаг выступает продавец. Если же в этот период происходит, например, выплата дивидендов или другое важное событие, связанное с продаваемыми ценными бумагами, то это касается только владельца ценных бумаг, то есть продавца.

Второй этап сделки – это сверка всех параметров заключенной сделки – необходим для того, чтобы участники сделки уточнили её параметры, согласовали расхождения в понимании сделки. Это особенно важно в тех случаях, когда договор купли-продажи заключается устно, по телефону или путём обмена записками. Не рекомендуется пренебрегать этапом сверки, так как не урегулированные расхождения в понимании сделки контрагентом на дальнейших стадиях её исполнения приведут к её срыву, тогда будет потеряно время. Возможны и материальные потери.

Третий этап сделки – это проведение всех необходимых расчётов по сделке.

После того, как произведены все необходимые расчёты, продавцу необходимо передать ценные бумаги покупателю, а покупателю перечислить деньги на счет продавца. Для этого применяется процедура клиринга.

Клиринг по ценным бумагам – это организация сверки взаимных задолженностей по покупке и продаже ценных бумаг и проведение взаимозачетов [9, с. 634].

Если бы каждая сделка исполнялась отдельно от других сделок, то на современных крупных биржах потребовалось бы ежедневно производить десятки тысяч перемещений ценных бумаг продавцов к покупателям и биржи испытывали бы значительные сложности, в связи с большим объёмом документооборота (например, на Нью-Йоркской фондовой бирже ежедневно продается более 100 миллионов акций, а иногда это количество достигает полмиллиарда). Поэтому практически все крупные биржи применяют систему взаимных зачетов встречных требований с целью снижения количества платежей и поставок ценных бумаг [1, с. 108].

Суть клиринга состоит в том, чтобы провести так называемую «очистку» всех сделок, произведенных в определенный день, и тем самым свести к минимуму число перемещений ценных бумаг между продавцами и покупателями.

Последним этапом заключения сделки является ее исполнение, то есть поставка ценных бумаг покупателю и перевод денежных средств продавцу. Заключительный этап производится в заранее зафиксированный в договоре купли-продажи день "N". Обычно в договоре день "N" устанавливается в соответствии с действующими на данном рынке правилами.

Сейчас в мировой практике относительно сроков исполнения сделок действуют два общепринятых правила. Для каждого рынка ценных бумаг кассовые сделки должны быть исполнены немедленно или в течение определенного количества дней. Чем меньше срок исполнения сделки, тем меньше риск неисполнения сделки, которому подвергаются участники.

Итак, первое правило исполнения сделки касается строгого соблюдения сроков ее исполнения. Второе правило определяет способ исполнения, согласно которому синхронизируются два параллельных потока: денежный и ценных бумаг. Это правило называют «поставкой против платежа» или принципом DVP (delivery versus payment). Принцип DVP означает, что процессы денежного платежа и поставки ценных бумаг происходят одновременно (ни один из них ни раньше, ни позже). Выполнение принципа DVP контролируется расчетной системой и соответствующей биржей. Проблема белорусской расчетной системы заключается в необходимости установления юридической ответственности за соблюдение принципа «поставка против платежа» при осуществлении расчетов [10, с. 50]. Это необходимо для того, чтобы обеспечить максимальную защиту участников рынка ценных бумаг от возможных рисков при расчетах [8, с. 320].

В Республике Беларусь структура фондового рынка находится в стадии формирования и механизм поэтапного прохождения сделок на Белорусской валютно-фондовой бирже пока четко не отработан. Детальная регламентация этапов прохождения биржевых сделок, наряду с другими предложенными мерами организационно-экономического и правового характера, позволит повысить эффективность фондовых операций. В частности, предоставит возможность снизить себестоимость проведения биржевых сделок, сократить сроки их проведения, повысить стабильность их проведения и исполнения. А это, в свою очередь, послужит определённой гарантией защиты интересов инвесторов на регулируемом фондовом рынке.

## ОГРАНИЧЕНИЕ ПРИТОКА ИНОСТРАННЫХ ИНВЕСТИЦИЙ И ЗАЩИТА НАЦИОНАЛЬНОЙ БЕЗОПАСНОСТИ РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ

*П. О. Репьевский*

Специалисты в области экономики отмечают, что прирост ВВП любого государства напрямую связан с объемами инвестиций в эту страну, как внутренних, так и внешних. Исходя из мирового опыта установили, что если прямые иностранные инвестиции составляют менее 0,3% от ВВП любого государства, то его прирост неизбежно падает. Но если эти инвестиции в год превышают 3%, происходит и прирост ВВП, как минимум, на 2,5%. Применительно к Беларуси прямые иностранные инвестиции должны составлять в год от 60 до 600 млн. долларов США.

Приток инвестиций в экономику любой страны обеспечивается прежде всего стабильностью ее законодательства. Это утверждение в полной мере применимо и к Республике Беларусь, которая крайне заинтересована в широком привлечении иностранных инвестиций. Для успешного решения проблемы привлечения инвестиций необходимы политическая, экономическая и финансовая стабильность в государстве, соответствующая организационно-правовая база, гарантирующая благоприятные условия для инвесторов.

22 июня 2001 г. парламентарии приняли Инвестиционный кодекс Республики Беларусь, аналогов которому в постсоветском правовом пространстве нет. Кодекс был внесен на обсуждение Советом Министров по поручению Президента страны. В его подготовке приняли участие депутаты первого и второго созывов Палаты Представителей, ученые, предприниматели, в том числе и зарубежные инвесторы. Этот свод законов определяет общие правовые условия осуществления инвестиционной деятельности в Республике Беларусь и направлен на её стимулирование и государственную поддержку, а также на защиту прав инвесторов на территории Республики Беларусь. Вступивший в силу с 9 октября 2001 года, Кодекс призван систематизировать имеющиеся в стране законодательные акты и нормативно-методические положения в области инвестиционной деятельности, и на данный момент является основополагающим документом в области регулирования привле-

чения иностранных инвестиций.

Кодекс содержит целый ряд в общем прогрессивных норм, которые должны способствовать притоку иностранных инвестиций в страну. Например, перечень законодательно закреплённых объектов, доступных для инвестирования, достаточно широк: недвижимое имущество, в том числе предприятие как имущественный комплекс; ценные бумаги; интеллектуальная собственность. Не исключается возможность инвестирования и в объекты, находящиеся только в собственности Республики Беларусь (договор концессии на недра, леса, земли). Кодекс обозначил следующие формы инвестиционной деятельности: создание юридического лица и приобретение имущества или имущественных прав (доли в уставном фонде юридического лица, недвижимости, ценных бумаг, прав на объекты интеллектуальной собственности, оборудования).

Государственное регулирование осуществляется в целях стимулирования деятельности инвесторов, привлечения в республику иностранных инвестиций и защиты прав инвесторов на территории Республики Беларусь и предусматривает:

1.1. предоставления гарантий Правительства Республики Беларусь по кредитам, привлекаемым для реализации инвестиционных проектов;

1.2. проведение государственной комплексной экспертизы инвестиционных проектов;

1.3. предоставление концессий национальным и иностранным инвесторам.

1.4. оказание инвесторам государственной поддержки, защиту интересов инвесторов, предоставление льгот по налоговым и таможенным платежам.

Из анализа льгот, гарантий и мер по привлечению инвестиций Инвестиционного кодекса выходит, что иностранные инвестиции должны течь в Республику Беларусь мощным потоком. На самом деле это далеко не так. Проблема в том, что многие нормы, закреплённые в законодательстве, не работают на практике. Зачастую государство своими действиями сознательно или бессознательно препятствует поступлению в страну определённых видов иностранных инвестиций. Чаще всего такие действия объясняются интересами национальной безопасности. Согласно

Концепции Национальной безопасности Республики Беларусь, под национальной безопасностью понимается состояние защищённости жизненно важных интересов личности, общества и государства от внутренних и внешних угроз. Одной из сфер Концепция выделяет безопасность Республики Беларусь в экономической сфере, соблюдение интересов которой и является наиболее частым аргументом в ограничении привлечения иностранных инвестиций. В это понятие входит не только повышение инвестиционной и инновационной активности, привлечение иностранных партнеров на основе выгодных для них и государства механизмов ввоза и вывоза продукции, имущества и финансовых средств, а также защита внутреннего рынка и отечественного производства.

Ограничение деятельности иностранных инвесторов на территории Республики Беларусь предусмотрено в статье 78 Инвестиционного кодекса. Как отмечает в комментариях к разделу 4 Инвестиционного кодекса Я. Функ, кодекс впервые вводит перечень запретов на иностранные инвестиции в определенных сферах национальной безопасности (обеспечение обороны и безопасности Республики Беларусь и изготовления и реализации наркотических, ядовитых и сильнодействующих веществ). В силу этого любой субъект хозяйствования, чье имущество не является собственностью Республики Беларусь (то есть не республиканское унитарное предприятие или республиканское государственное объединение), не вправе производить такую продукцию, ибо производитель — всегда собственник своего имущества (он становится собственником производимой им продукции непосредственно в момент производства, а уже впоследствии ее поставляет потребителю, например государству). А юридические лица частной формы собственности и физические лица вообще не имеют права создавать или приобретать право собственности на объекты, находящиеся только в собственности государства. При этом, в соответствии с Законом "Об объектах, находящихся только в собственности государства", запрет на иностранные инвестиции распространяется не только на две сферы, предусмотренные Инвестиционным кодексом, но и, например, на иностранные инвестиции в предприятия по добыче, переработке руд ценных металлов и камней, каменных руд; метрополитен и городской электрический транспорт; предприятия по



разработке и производству бланков ценных бумаг и документов с определенной степенью защиты; лечебно-профилактические и государственные санаторно-курортные учреждения, занимающиеся лечением больных, страдающих опасными инфекционными заболеваниями; кладбища и крематории; специализированные предприятия по скупке, сбору, переработке лома драгоценных металлов, драгоценных камней и отходов, их содержащих, а также по изготовлению, ремонту, реставрации изделий из драгоценных металлов и т.д. Все эти объекты могут находиться лишь в собственности Республики Беларусь, и в силу Закона ни иностранный, ни негосударственный национальный инвесторы не могут иметь право собственности на такое имущество.

Статья 79 также декларирует неизменность правового режима иностранных инвестиций в течение 5 лет со дня регистрации коммерческой организации с иностранными инвестициями. Кодекс устанавливает, что на коммерческие организации с иностранными инвестициями, а также на иностранных инвесторов, участвующих в этих организациях, не распространяются акты законодательства, ухудшающие их положение и условия деятельности. Однако требования о неизменности режима не распространяются на изменение актов законодательства в области обеспечения обороноспособности, экологической безопасности и охраны здоровья граждан Беларуси. А эти понятия толкуются весьма широко, поэтому отмену практически любой льготы или гарантии, а также введение в силу законодательства, ухудшающего положения инвестора по сравнению с моментом регистрации можно обосновать, например, охраной здоровья граждан (логика проста: нет налогов – пуст бюджет, пуст бюджет – не на что охранять здоровье граждан, следовательно, надо ввести дополнительные налоги).

По смыслу статьи, в случае принятия акта законодательства, ухудшающего положение коммерческой организации с иностранными инвестициями, этот акт не должен применяться в отношении нее в течение 5 лет, а в указанный срок должен действовать нормативный документ, который регулировал бы инвестиционные отношения на момент регистрации такой организации. Если допустить, что упомянутая организация существует более пяти лет, и принят акт законодательства, ухудшающий ее положение, то еще на протяжении 5 лет применительно к этой организации будет дей-

ствовать документ, регулировавший соответствующие отношения в момент регистрации, и лишь по истечении 5-летнего срока начнет применяться новый акт. Существует возможность в течение этих 5 лет принятия другого акта законодательства, регулирующего инвестиционные отношения и ухудшающего положение этой организации. Тогда отсчет 5-летнего срока начнется вновь. Таким образом, может сложиться ситуация, когда при постоянно меняющемся законодательстве коммерческая организация с иностранными инвестициями будет действовать на основе законодательных актов с момента ее государственной регистрации. К тому же изменения закона могут затрагивать разные сферы деятельности коммерческой организации с иностранными инвестициями, и, следовательно, 5-летний период будет отсчитываться по-разному. Это неизменно приведет к путанице, так как в отношении одной и той же организации могут действовать абсолютно различные по моменту вступления в силу акты законодательства. Контроль за деятельностью такой организации будет значительно усложнен, да и самой организации будет сложно разобраться, какие акты регулируют их деятельность.

Еще одним примером несоблюдения положения о 5-летнем моратории является ситуация с обязательным приведением учредительных документов в соответствие с Гражданским кодексом. Декретами Президента № 11 и № 22 все предприятия с иностранными инвестициями должны были пройти эту процедуру под страхом их ликвидации, хотя подобное требование, безусловно, возлагало на такие предприятия и их иностранных участников дополнительные обязанности, а потому, в силу буквального толкования Закона об иностранных инвестициях, не должно было к ним применяться, так как не относится к изменению законодательства в области обеспечения обороноспособности, экологической безопасности и охраны здоровья граждан. Конечно, можно заявить, что декреты приняты в развитие статьи 13 Конституции и по юридической силе являются выше Кодекса. Это еще раз подтверждает вывод, что законодателем в любое время может быть принят акт, который сводит на «нет» все гарантии и льготы, предоставленные иностранным инвесторам. То же самое происходит и при введении новых налогов, определения ценовой политики, порядка лицензирования.

Подводя итог, следует заметить, что государство реально ис-

пользует возможность привлечения того вида инвестиций, который наиболее необходим (с позиции государства, разумеется). При этом привлечение ряда инвестиций, хотя и официально не запрещённых, но нежелательных (например, с целью развития конкуренции и разделения государственных монополий) успешно блокируется административными мерами. Поэтому для осуществления успешной инвестиционной политики государству необходимо чётко определить «желательные», «нежелательные» и «запрещённые» области для инвестирования, а также льготы и гарантии для всех инвесторов.

### **ИННОВАЦИОННАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ БЕЛОРУССКИХ ПРЕДПРИЯТИЙ: ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ**

*Е.В. Силуянова*

Состояние инновационной деятельности в любом государстве является важнейшим индикатором развития общества и его экономики. В настоящее время инновационная политика в развитых странах является составной частью государственной социально-экономической политики. Она позволяет решать задачи перестройки экономики, непрерывного обновления технической базы производства, выпуска конкурентоспособной продукции. Другими словами, она направлена на создание благоприятного экономического климата для осуществления инновационных процессов и является связующим звеном между сферой "чистой" науки и задачей производства.

Инновационная деятельность в Беларуси находится в стадии становления. Особенность нашей республики заключается в том, что мы имеем достаточно мощный научно-технический потенциал, значительные достижения в различных отраслях науки и техники, серьёзные заделы в фундаментальных исследованиях. Республика имеет уникальную научно-производственную базу. В первую очередь это промышленный потенциал наукоемких подотраслей машиностроения – радиоэлектронной, приборостроительной, оптико-механической промышленности. Представляющие собой совокупность предприятий, научно-исследовательских и конструкторских организаций, они были созданы в рамках военно-промышленного комплекса СССР, благодаря чему у них есть реальная возможность достижения мирового технологического уровня. Качественное обновление технологий и парка действующего оборудования в этих отраслях обеспечило бы высокие конкурентные позиции выпускаемой продукции.

В условиях Беларуси, не располагающей существенными запасами минерально-сырьевых (особенно топливно-энергетических ресурсов), научно-технический потенциал должен рассматриваться как главный ресурс экономического роста. Однако ориентация этого потенциала на реализацию научно-технических разработок крайне слаба, основными причинами чего является:

#### *1) на макроуровне:*

- недостаточность собственных средств у предприятий и ограниченные возможности бюджетной поддержки;
- неразвитость финансово-кредитной системы;
- сложная экономическая ситуация в республике;
- неразвитый рынок научно-технической продукции;
- неблагоприятный инвестиционный климат;
- недостаточное развитие инновационной инфраструктуры, способной обеспечить эффективный технологический трансфер и коммерциализацию результатов научных разработок;
- неэффективная структура экспорта;

#### *2) на микроуровне:*

- отсутствие у большинства руководителей и научных работников знаний в области международного менеджмента и маркетинга;
- неисполнение руководящими лицами законов, указов;
- недостаточно развитая система продвижения наукоемкой продукции и высоких технологий на мировой рынок;
- отсутствие достаточной квалификации в области использования международных методик оценки инновационных проектов;
- недостаточный уровень исследования и информационного отслеживания тенденций мирового рынка научно-технической продукции с учетом региональных аспектов и изменений по товарным группам;
- узкая сфера и недостаточные масштабы вхождения в мировые информационные сети.

Несомненно, главным препятствием развития инновационной деятельности белорусских предприятий является недостаточность собственных средств и ограниченные возможности бюджетной поддержки.

Для разработки более эффективного механизма использования научно-технического потенциала Беларуси и создания благоприятных финансовых условий для развития научно-производственных предприятий государство прежде всего должно уделять внимание вопросам формирования инновационной инфраструктуры. Она необходима для обеспечения эффективного функционирования рынка технологий, это один из способов реформирования научно-технической сферы. Однако нынешнее состояние ее по-прежнему не отвечает требованиям экономики рыночного типа. Как уже отмечалось выше, в республике имеются нормативно-правовые основы создания элементов инновационной инфраструктуры (технопарки, бизнес-инкубаторы, малые предприятия и др.). Что же мы имеем в стране реально? В настоящее время создано 2 технопарка (Могилев, БГУ), 9 инкубаторов и 61 аттестованный центр поддержки предпринимательства, 2 центра трансфера технологий, около 300 малых предприятий, работающих в сфере науки. Для сравнения: в России – 60 технопарков и тысячи малых предприятий, в Украине – 18 технопарков. Причиной такого состояния являются не только экономические проблемы, сдерживающие инициативу, но и то, что в республике как у научных работников, так и у государственных служащих не сложилось четкого понимания той роли, которую могут сыграть в республике инновационные процессы. По данным западных экспертов, период «инновационной восприимчивости» равен 8 годам. В Беларуси прошло пока 5 лет.

Прогрессивные изменения в наращивании инновационного потенциала протекают пока весьма медленно. Объем научно-технических работ в процентах к ВВП по сравнению с 1990 годом уменьшился почти в 3 раза, причем в последние годы происходит постоянное снижение этого показателя. Лишь 25-30% новшеств, предусмотренных государственной научно-технической программой, находят практическую реализацию в сфере материального производства. Это связано с тем, что заключительная стадия – освоение инноваций – требует огромных капитальных вложений, а это в условиях хронического недостатка оборотных средств и ин-

вестиций приводит к торможению и растягивает процесс внедрения на неопределенный срок.

Выполненные в Институте экономики НАН Беларуси исследования, связанные с разработкой Комплексного прогноза научно-технического прогресса Республики Беларусь на 2001-2020 годы, позволили оценить некоторые прогнозные параметры технологического развития.

В Беларуси доля расходов на научные исследования и разработки в составе ВВП (наукоемкость ВВП) очень низка, и в последнее десятилетие сохраняла устойчивую тенденцию к снижению. Отмеченное в 1999 году некоторое увеличение данного показателя по сравнению с предыдущим периодом не позволило все же превысить величины 1,09%, что, например, намного ниже значения, определенного Советом Безопасности РФ как пороговое при определении экономической безопасности страны. Этот уровень также гораздо ниже того, который имел место в республике в начале 90-х годов: наукоемкость ВВП в 1990 году составляла 2,3%, что соответствует, например, нынешней доле расходов на НИОКР во Франции.

В бюджете Республики Беларусь в последние годы расходы на науку, на пример, в 4 раза меньше размера республиканского фонда поддержки производителей сельскохозяйственной продукции, составляющего большую часть расходов государственных целевых бюджетных фондов.

Как показали исследования, выполненные в институте Национальной академии наук Беларуси в связи с разработкой Комплексного прогноза научно-технического прогресса Республики Беларусь на 2000-2020 годы, для достижения темпов научно-технического развития, обеспечивающих достаточный уровень прогресса, необходимо уже к 2010 году увеличить долю расходов на исследования и разработки в ВВП примерно в 2 раза.

Централизованные финансовые ресурсы в РБ в кратко- и среднесрочной перспективе, скорее всего, будут недостаточны для обеспечения устойчивого развития инновационной сферы. Ввиду их ограниченности и низкой инновационной восприимчивости сферы реальной экономики, ситуация с ее инновационным развитием остается достаточно сложной. Основными инвесторами в республике остаются сами предприятия, вынужденные сами фор-



мировать финансовую базу освоения новых технологий и продукции. В определенной степени принятые в 1999-2000 гг. правительственные решения в области стимулирования научно-инновационной деятельности субъектов хозяйствования оказали позитивное влияние на повышение инновационной активности предприятий, но кардинально ситуацию им не удалось изменить.

Именно поэтому одно из важнейших мест отведено научно-технической политике государства в «Основных направлениях социально-экономического развития на период до 2010 года», утвержденных постановлением Совета Министров Республики Беларусь от 3 апреля 2000 года № 445. Главными направлениями в этой сфере признается создание условий для обеспечения *инновационно ориентированного развития экономики*, проведения структурной и технологической перестройки производственной и социальной сферы на базе достижений научно-технического и образовательного потенциалов. Особое внимание будет уделяться Указу Президента Республики Беларусь № 244 от 8 июля 1996 года «О стимулировании создания и развития в Республике Беларусь производств, основанных на новых и высоких технологиях» как основному документу по направлениям инновационного развития экономики. Для этого предполагается развивать инновационную систему как целенаправленный механизм взаимоотношений всех участников процесса производства и распределения знаний и технологий, повышения наукоемкости ВВП. В качестве важного фактора определено наращивание научно-технического потенциала производственной сферы.

Будут продолжены исследования, направленные на поддержание конкурентоспособного уровня технологии и продуктов, относящихся к современному технологическому укладу. Здесь усилия науки намечено сосредоточить на решении конкретных проблем производства, экологии, социально-культурной сферы. Предполагается значительно усилить отраслевой и региональные аспекты государственной научно-технической политики посредством формирования и реализации отраслевых и региональных программ, скоординировать их с планами развития отраслей и регионов. При условии общего подъема экономики увеличение ресурсов инновационной сферы позволит повысить наукоемкость ВВП до 1,8% в 2005 году и 2,5% в 2010 году против 1% по прогнозу на 2000 год.

## ФИНАНСОВО-ПРОМЫШЛЕННЫЕ ГРУППЫ И ПРОЦЕСС ИХ СТАНОВЛЕНИЯ В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ

Т.М. Шостко

В начале 90-х годов сложилось понимание того, что наиболее эффективным путем создания и развития белорусских транснациональных компаний является институт финансово-промышленных групп (ФПГ). ФПГ представляет собой совокупность юридических лиц, действующих как основное и дочерние общества, полностью или частично объединивших свои активы. В состав ФПГ могут входить коммерческие и некоммерческие организации, в том числе и иностранные, за исключением общественных и религиозных организаций. Среди участников ФПГ обязательно наличие организаций, действующих в сфере производства, а также банков.

Общэкономическая причина появления ФПГ – необходимость новых организационно-хозяйственных форм высокоинтегрированных межотраслевых корпораций в белорусской экономике. Другая группа причин связана с выходом Беларуси на международный рынок. Белорусские предприятия сталкиваются с возросшей конкуренцией на всех направлениях внутреннего и внешнего рынка. Реальная открытость белорусского рынка и не всегда адекватная открытость многих зарубежных рынков ставит задачу создания мощных хозяйственных структур, которые могли бы не только охватить внутренний национальный рынок, но и успешно конкурировать с международными корпорациями на внешнем рынке. Требования международной конкуренции диктуют необходимость коренной реорганизации предприятий, их технологического перевооружения. Для этого в первую очередь необходима концентрация инвестиционных ресурсов.

Формирование и развитие белорусских международных корпораций может осуществляться двумя путями:

- 1) образование мощных национальных корпораций - ФПГ с последующей их экспансией на мировой рынок;
- 2) на базе имеющейся системы разделения труда и соответствующей ей кооперации производства между странами СНГ создание транснациональных ФПГ с участием финансово-экономических ресурсов партнеров из стран Содружества.

На начальном этапе создания и функционирования ФПГ определенное предпочтение отдается второму подходу. Во-первых, это объясняется нехваткой собственных средств и возможностей; во-вторых, создание таких компаний способствует поддержанию исторически сложившейся кооперации промышленного производства хозяйствующих субъектов стран Содружества, восстановлению и развитию интеграционных процессов между странами СНГ. Межгосударственный экономический комитет стран СНГ разработал Конвенцию о транснациональных корпорациях в странах СНГ. Ее цель - содействовать формированию транснациональных производственных структур в странах СНГ, проведению активной промышленной политики, привлечению инвестиций и т.д.

В странах с развитой экономикой на 2 тысячи наиболее крупных ФПГ приходится 3/4 мирового промышленного производства, 500 крупнейших из них контролируют 70 % всех заграничных активов.

Из стран СНГ наибольших успехов в деле создания и функционирования ФПГ, в том числе и международных, достигла Российская Федерация, где создано более 70 ФПГ с численностью работающих более 20 млн. человек; они объединяют более 700 предприятий и около 70 банков. В ближайшее же время численность ФПГ в России достигнет 150 и в них будет входить до 80 % банковского капитала страны. Вместе с тем из общего числа ФПГ статус транснациональных и международных ФПГ получили лишь 7.

Необходимыми условиями становления международных ФПГ являются:

- 1) развитие акционерного капитала как основы системы участия;
- 2) избыток финансового капитала;
- 3) наличие перспективных инвестиционных проектов или привлекательных предприятий;
- 4) наличие устойчивых кооперационных связей.

Несмотря на относительное наличие в Республике Беларусь лишь третьего и четвертого признаков процесс становления международных ФПГ также набирает силу, причем почти все из создаваемых ФПГ можно с относительной степенью условности отнести к транснациональным и межгосударственным.

Широко развернули свою деятельность на территории Респуб-

лики Беларусь по вовлечению в сферу своей деятельности российский «Газпром», компании «Лукойл», «Юкос» и др.

В данный момент концерн «Белгоспищепром» пытается объединить крупные белорусские кондитерские предприятия в финансово-промышленную группу.

Попытки государства создать ФПГ продиктованы усиливающейся конкуренцией со стороны российских и украинских производителей сладостей, которые уже прошли этап укрупнения (например, в Украине действует 2 крупных холдинга - «Укрпроминвест» и «АВК», в России - концерн «Бабаевский», «Госинкорхолдинг»). Если планам «Белгоспищепрома» суждено воплотиться в жизнь, то новая структура объединит как минимум две крупнейшие фабрики по производству конечной продукции - «Коммунарку» и «Спартак», предприятия-переработчики (называют Рогачевский молочноконсервный завод, Гомельский жировой комбинат, Слуцкий и Городецкий сахарные заводы), а также банковские и маркетинговые организации. Основная сложность для объединения всех этих предприятий - найти компромисс между интересами их частных владельцев и государства, которое полностью контролирует «Слодыч», «Красного мозырянина», а также «Коммунарку» через «золотую акцию».

Эксклюзивный анализ первых шагов становления ФПГ с участием белорусских предприятий позволяет сделать некоторые выводы:

- участие предприятий РБ в международных ФПГ осуществляется в основном в группах, действующих в рамках СНГ;
- в силу зависимости экономики Республики Беларусь от топливно-энергетических ресурсов и преимущественной ориентации на российский рынок в первую очередь получают развитие транснациональные и межгосударственные ФПГ с Российской Федерацией;
- по причине слабости национального банковского капитала участие в международных ФПГ со стороны республики осуществляется преимущественно в форме промышленного капитала, что в перспективе может повлечь ограничение контроля над финансово-промышленными группами и создать определенную зависимость;
- наибольшее развитие получают международные ФПГ в топ-

тивно-энергетическом комплексе, автомобиле- и тракторостроении, телевизионном производстве и других электронных отраслях, машино- и приборостроении, в военно-промышленном комплексе;

- головные (центральные) компании большинства международных ФПГ (в топливно-энергетическом комплексе, ВПК, машино- и приборостроении) располагаются преимущественно на территории РФ с сохранением контрольного пакета за российской стороной (так, доля белорусской стороны в ТФПГ «Точность» – 2%; в «Славнефти» – 20% и т.д.). Практически все ТФПГ по этому признаку можно назвать российско-белорусскими (за исключением «Российский уголь»).

Вместе с тем целесообразно удержание контрольного пакета и формирование головных компаний в ряде международных ФПГ на территории РБ (автомобилестроение, телевизионное производство).

В законодательстве Республики Беларусь отсутствует правовой статус ФПГ (в том числе и международной ФПГ), то есть ФПГ (как и международные ФПГ) не получили статуса субъекта хозяйствования и подлинного юридического лица. ФПГ изначально мыслились как группы, то есть как соглашения между экономически и юридически самостоятельными предприятиями (государственными, частными, иностранными: промышленными, торговыми предприятиями, финансовыми учреждениями и т.д.).

Что же касается путей становления ТФПГ и МФПГ, то здесь будет происходить сочетание создания их на основе межправительственных соглашений и через консолидацию собственности путем системы участия. Так, российские экономисты одним из путей такой консолидации предполагают передачу акций предприятий Беларуси, Украины, Казахстана в счет долгов за поставляемые энергоресурсы.

Возможность участия белорусских предприятий в ТФПГ и МФПГ через систему участия ограничена вследствие слабого развития процессов акционирования в Беларуси.

Формирование системы участия при создании МФПГ предполагает наряду с ускорением процессов акционирования и решение ряда других проблем:

- создание ТФПГ и МФПГ путем участия имеет свою специфику, связанную с необходимостью обеспечения экономической независимости страны. Поэтому участие национального капитала в

деятельности МФПГ должно решаться с учетом таких положений, как особый порядок передачи контрольного пакета, заключение долгосрочных соглашений с руководством ФПГ, дополнительного соглашения об участии в руководстве, схеме распределения прибыли, форме и оценке вкладов и т.д.;

- проблема формирования системы участия связана и с оценкой активов белорусских участников ТФПГ. Здесь должна быть привязка цены отечественного предприятия в национальной валюте к твердому ценовому эквиваленту, то есть доллару. Также могут использоваться корректировки базовых цен на активы через введение поправочных коэффициентов, учитывающих положение предприятий, их престиж и т.д. Таким образом, применение оценки активов предприятия по балансовому методу, рекомендованному как основному, при вхождении национального предприятия в МФПГ явно неприемлемо.

В целом нужна специальная программа содействия формированию ФПГ с активным привлечением банковского капитала и нашей республики, и зарубежных стран.

Основой для формирования совместных ФПГ должны служить научно-технические инвестиционные программы, цель которых - производство и сбыт конечного продукта. Для многих белорусских предприятий создание таких ФПГ - единственный реальный шанс на выживание в рыночных условиях.

Для ускорения процесса создания финансово-промышленных групп в Беларуси актуально принятие документов о порядке передачи имущества в доверительное (трастовое) управление, о государственной поддержке ФПГ и др. Следует отметить, что сама идея формирования финансово-промышленных групп является положительным фактором для всей белорусской экономики с точки зрения полноправного участия отечественных предприятий в мировой экономической кооперации и интеграции.

По каждой ФПГ, или называемойся по-другому, крупной корпорации государству необходимо твердо решить, каковы его интересы в данном бизнесе, как используется его доля собственности и направляемые средства. Группы, участвующие в осуществлении национальных целей, должны находиться под государственным патронажем и контролем, осуществляемым через специально разработанные законодательно-нормативные институты или на



основе имеющейся в этих группах доли государственной собственности, которую при необходимости следует увеличить.

Интеграция Беларуси в мировое хозяйство является одной из приоритетных задач ее экономического, политического и социального развития. Изучение процессов, происходящих в мировой экономике, и международных экономических отношений позволяет определить те направления, по которым наша страна уже сейчас имеет возможности эффективно налаживать внешнеэкономические связи с другими странами и регионами, а также те, на которые она должна ориентироваться в будущем.

## ОСОБЕННОСТИ СОВМЕСТНОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ

*Н.А. Янушко*

К совместным предприятиям (СП), создаваемым на территории Республики Беларусь, можно отнести производственные предприятия, торговые фирмы, внедренческие и другие сервисные организации, которые осуществляют хозяйственную деятельность от своего имени на базе общей собственности и в интересах учредителей совместного предприятия.

Совместные с иностранными партнерами предприятия позволяют решать вопросы сокращения времени строительства новых предприятий, использования прогрессивной технологии в производстве, выпуска товаров, отсутствующих на внутреннем рынке. А все это в совокупности способствует повышению эффективности национальной экономики. К тому же для РБ создание СП является основным видом иностранных инвестиций в экономику нашей страны.

Необходимость создания СП обосновывается целями, которые ставят перед собой партнеры в процессе создания и функционирования подобного рода предприятий.

Белорусские субъекты хозяйствования преследуют следующие цели:

- привлечение дополнительных материальных и финансовых ресурсов;

- использование передовой техники и технологии;
- повышение конкурентоспособности отечественной продукции;
- увеличение экспорта и сокращение нерационального импорта.

Мотивация в создании СП у наших зарубежных партнеров иная.

В числе их целей можно назвать:

- освоение новых рынков;
- приобщение к сырьевым ресурсам страны создания СП;
- получение дополнительной прибыли за счет увеличения объемов продаж;
- снижение издержек производства в связи с более низкими, чем у себя в стране, расходами на оплату персонала;
- возможные более благоприятные законодательные условия.

Таким образом, можно говорить о наличии у иностранных партнеров производственно-экономических и маркетинговых мотивов создания СП. И хотя наряду с ними можно назвать и мотивы экологического направления, личностные, национальные, главное, что привлекает иностранного партнера в РБ – более дешевые факторы производства.

Практика функционирования СП показывает, что в процессе деятельности возникает ряд проблем, вызванных различными факторами. Эти проблемы являются следствием не очень тщательного подбора партнера, возникающими разногласиями между партнерами, между СП и учредителями, неточностью предварительных расчетов эффективности деятельности СП, в результате чего часть создаваемых предприятий быстро прекращает свою деятельность. И все-таки, несмотря на ряд отрицательных моментов, создание функционирование СП стало одним из наиболее развивающихся направлений внешнеэкономической деятельности, о чем свидетельствуют данные статистических органов РБ. По их данным, на 1 января 1996 года в Беларуси было зарегистрировано 1836 СП, причем в сравнении с 1993 годом их количество увеличилось в 1,6 раза. Наибольшее количество СП создано с партнерами из Польши (около 600), Германии (300), США (180), Италии (более 100). Как видно из приведенных данных, основными партнерами белорусских субъектов являются Польша и Германия (50%).

Создание в Беларуси СП обеспечивает дополнительное количе-

ство рабочих мест, что особенно важно в условиях переходной экономики и при наличии безработицы. В 1995 году число занятых в СП составило 23000 человек. В конечном итоге можно сделать вывод, что создание совместных с иностранными партнерами предприятий обеспечивает приток в республику иностранных инвестиций.

Большинство СП функционирует в промышленной области - 787, что составляет 42%, это в первую очередь предприятия по производству товаров народного потребления - 508, продукции производственно-технического назначения - 276. Затем следует СП в области торговли - 228, торгово-закупочной деятельности - 160. Возросло количество СП в области научно-исследовательской деятельности - 49, проектно-конструкторской - 33, разработки программных средств и информационных услуг - 25, маркетинговых, консалтинговых услуг - 25.

## ЗАРАБОТНАЯ ПЛАТА ЗА РУБЕЖОМ

*В.В. Ярец*

В расчет себестоимости продукции входит большое количество разных ее составляющих, и одним из самых существенных факторов производства, очень сильно влияющих на себестоимость продукции, является заработная плата и не только основного производства, но и вспомогательного персонала: от директора до уборщицы. Правильно рассчитывать все виды и формы заработной платы обязан каждый бухгалтер.

Все системы заработной платы принято подразделять на две большие группы, называемые формами зарплаты. Если в качестве основного измерителя результатов труда используется количество изготовленной продукции (оказанных услуг), говорят о сдельной форме заработной платы, если в качестве измерителя используется количество отработанного рабочего времени - то о повременной заработной плате. Следовательно, форма заработной платы - это тот или иной класс систем оплаты, сгруппированных по признаку основного показателя учета результатов труда при оценке выполненной работником работы с целью его оплаты.

С позиции воздействия на материальную заинтересованность работника системы оплаты могут быть простыми и сложными. Воздействие системы оплаты может быть рассчитано как на каждого работника отдельно, так и на группу (группы) работников. Соответственно системы оплаты делятся на индивидуальные и коллективные.

Системы оплаты зависят от степени и перевыполнения норм трудовых по основным и дополнительным показателям учета результатов труда. При перевыполнении (невыполнении) норм трудовых затрат оплаты труда работника может изменяться пропорционально, прогрессивно и регрессивно.

Заработная плата делится на два вида: основная и дополнительная. Основная начисляется за фактически проработанное время и все выполненные на предприятии работы. Дополнительная выплата за не проработанное на предприятии время, которое установлено законом. Это оплата отпусков, выходных пособий при увольнении, льготные часы при укороченном рабочем дне для подростков и т.д.

Именно дополнительные выплаты являются стимулирующей функцией оплаты труда. Эта функция имеет целью установить относительный уровень зарплаты в зависимости от количества, качества и результатов труда. Основным принципом ее реализации является дифференциация уровня оплаты труда по критериям производительности и эффективности труда. Этот принцип противопоставляется уравнительному подходу к оплате труда, который оказывает дестимулирующее воздействие на работников, препятствуя использованию их трудового и творческого потенциала. Дифференциация зарплаты призвана способствовать росту производительности и эффективности труда.

Рыночная модель организации зарплаты, как правило, не соединяет в одном лице собственника средства производства и работника. Первый материально заинтересован в положительных результатах работы предприятия, в его укреплении и развитии. Наемный рабочий же отвечает лишь за результаты собственного труда, который ему обязаны оплатить, независимо от того, каковы результаты деятельности предприятия в целом. Таким образом, в рыночной модели организации зарплаты на первом плане стоит личная заинтересованность работника в результатах его труда.

Регулирующая функция оплаты труда заключается в ее воздействии на соотношение между спросом и предложением рабо-

чей силы, на формирование персонала, численность работников и уровень их занятости. Цель этой функции – достижение баланса интересов работников и работодателей. Объективной основой реализации этой функции является принцип сегментации уровня оплаты труда, предусматривающий деление его по отдельным сегментам (субрынкам), то есть группам работников, различающимся приоритетностью сферы деятельности и уровнем материальной обеспеченности. В принципе речь идет о выработке определенной политики установления уровня оплаты труда различным категориям работников.

Самого пристального внимания в этой связи заслуживает опыт зарубежных стран, так называемого классического рынка (например, США, Франция, Германия, Швеция, Япония и др.). Основными формами регулирования зарплаты там являются: государственное регулирование, колдоговорное регулирование, фирменные колдоговоры, рынок рабочей силы и др.

Опыт Франции. Государственное регулирование оплаты труда осуществляется по трем направлениям: через налоговую систему, законодательство и соглашения по труду, а также установление зависимости роста фонда оплаты труда от динамики инфляции.

Опыт США. В политике регулирования оплаты труда на государственном уровне особое место занимает налогообложение прибыли как основного источника формирования средств, распределяемых затем между работниками в форме их заработной платы. Механизм налогообложения отличается высокой эффективностью и мощным стимулирующим воздействием на заинтересованность работников в росте конечных результатов.

Опыт Швеции. Система определения уровня заработной платы в промышленности и сфере услуг представляет собой один из элементов довольно сложной "шведской модели" социально-экономического развития. Основой этой системы является периодически проводимая кампания по перезаключению коллективных трудовых соглашений, в ходе которой между представителями работодателей и профсоюзов проводят переговоры о содержании нового трудового соглашения, в частности об оплате труда. Характерной особенностью так называемой солидарной заработной платы, присущей "шведской модели", является сокращение разрыва между размерами минимальной и максимальной зарплаты. Ни в

одной стране мира нет столь малой дифференциации.

Опыт Японии. Многочисленные исследования, проводимые в последнее время в области заработной платы, свидетельствуют о том, что с середины 70-х годов в Японии произошли существенные изменения в механизме ее организации и регулировании прежде всего на уровне предприятия. В традиционной японской модели заработной платы по своему размеру выделяется месячный заработок, а в его составе – устанавливаемая в соответствии с условиями коллективного договора тарифная оплата труда, и в первую очередь тарифная ставка, известная в японской практике стимулирования как "основная заработная плата (кихонкю)". Японская практика выработала свои принципы тарификации работников и с успехом пользовалась ими на протяжении всего послевоенного периода. Ведущим показателем уровня квалификации работника и критерием его оплаты в Японии длительное время считался возраст – "повозрастная оплата труда". Эта же особенность лежит в основе широко распространенной в Японии концепции "пожизненной заработной платы".

Итак, размер основной заработной платы определяется по четырем показателям: возрасту, стажу, профессиональному разряду и результативности труда. Личная тарифная ставка состоит из двух частей, одна из которых определяется возрастом, а другая – стажем работника:

В развитых странах мира за последние годы обозначилось несколько четко выраженных тенденций изменений в системах оплаты труда:

- расширение сферы применения систем переменной заработной платы и возрастание доли переменной части в общем доходе работника;
- увеличение масштабов применения групповых форм заработной платы и возрастание их доли в общем доходе работника;
- широкое распространение системы платы за знания и компетенции;
- развитие системы гибких льгот.

Названные тенденции изменений в системах оплаты труда в развитых странах связаны с необходимостью изменений в структуре предприятий и методов управления ими вследствие ускорения научно-технического прогресса и глобальной конкуренции. По-



следние в качестве условий успешной работы в долгосрочной перспективе выдвигают следующие факторы:

- скорость
- гибкость
- открытость для нововведений
- акцент на коллективную работу.

Именно в сторону стимулирования развития этих предпосылок успешной работы и разворачиваются системы управления оплатой труда в наиболее развитых компаниях мира.

### **ОСОБЕННОСТИ ПОСТРОЕНИЯ СИСТЕМЫ ПОКАЗАТЕЛЕЙ И КРИТЕРИЕВ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ**

*С.С. Каморников*

Мировое развитие экономики свидетельствует о существовании пределов, определяющих безопасное состояние национального хозяйства, выход за которые создает угрозу экономической безопасности. В этом смысле, как показывает международная практика, государство обязано не только представлять себе критерии составляющих таких пределов, но и активно реагировать на создавшуюся ситуацию, в целях сохранения приоритетного положения своих производителей внутри страны и предотвращения возможного ущерба от негативных ситуаций.

Для того, чтобы количественно определить уровень экономической безопасности государства, необходимо иметь системный набор критериев и показателей, характеризующих основные направления обеспечения национальной экономической безопасности.

Построение эффективной системы критериев и показателей экономической безопасности даст возможность оценить ее уровень, выявить проблемы в построении системы обеспечения национальной экономической безопасности и предложить эффективные варианты экономического развития. При этом необходимо использовать международный опыт построения такой системы показателей, учитывая при этом национальные особенности развития.

Экономическая безопасность представляет собой некоторый режим, состояние, правовую атмосферу, превентивно и автоматически обеспечивающие и гарантирующие надежность эффективного функционирования хозяйствующих субъектов страны. Такое состояние обеспечивается комплексом создаваемых государством условий и требований, которые должны предотвратить нанесение экономике государства непоправимого ущерба от внутренних и внешних экономических угроз.

Дать количественную оценку уровню экономической безопасности государства сложно. Это связано с многогранностью самого понятия экономической безопасности, которое включает в себя ряд аспектов и направлений. В настоящее время не существует целостной и взаимосвязанной системы количественной оценки национальной экономической безопасности, которая позволяла бы комплексно характеризовать степень проявления угроз национальным экономическим интересам и оценить масштабы реального и потенциального ущерба и потенциала защиты от действия угроз и других воздействий на экономику страны.

За рубежом количественная оценка экономической безопасности проводится в основном по отдельным направлениям (экономическая преступность, теневая экономика, протекционистские меры со стороны других государств, социальные кризисы, промышленный шпионаж, состояние финансовых и товарных рынков). В результате такой оценки практически невозможно принятие эффективных комплексных решений. Несмотря на это, в развитых странах приняты около 20 критических индикаторов нарастания опасных процессов, за которыми наступает разрушение и необратимая деградация. Среди них большинство составляют предельные величины опасных социальных процессов (уровень безработицы, средняя продолжительность жизни, уровень преступности и пр.).

В Российской Федерации разработан проект системы, включающей 600 макроэкономических показателей экономической безопасности. Все эти показатели, безусловно, важны для мониторинга состояния экономики, отслеживания возникающих угроз и разработки мероприятий, устраняющих или минимизирующих эти угрозы. Однако в то же время подобный расширительный подход к критериям и показателям экономической безопасности вряд ли можно считать оправданным, так как в этом случае проблема эко-

номической безопасности переходит в общие характеристики экономического развития страны, на базе которых трудно разработать конкретные мероприятия по обеспечению экономической безопасности.

Определение основных критериев экономической безопасности является важнейшей проблемой её характеристики на макроуровне, так как именно в системе критериев и показателей реализуется сущность экономической безопасности.

Критерий экономической безопасности – это оценка состояния экономики с точки зрения важнейших процессов, отражающих сущность экономической безопасности. Критериальная оценка безопасности состоит из анализа следующих элементов:

- ресурсного потенциала и возможностей его развития;
- уровня эффективности использования ресурсов, капитала и труда и его соответствия уровню в наиболее развитых и передовых странах, а также уровню, при котором угрозы внешнего и внутреннего характера сводятся к минимуму;
- конкурентоспособности экономики;
- целостности территории и экономического пространства;
- суверенитета, независимости и возможности противостояния внешним угрозам, социальной стабильности и условий предотвращения и разрешения социальных конфликтов.

Очевидно, что принятие в качестве основного критерия лишь достижения устойчивого, динамичного и эффективного развития экономики с первоочередным решением задач повышения качества жизни не отвечает реалиям сегодняшнего дня. Для полной характеристики экономической безопасности должна применяться комплексная система показателей экономической безопасности.

Несмотря на очевидную важность показателей и критериев экономической безопасности для Республики Беларусь, они в настоящее время являются малоизученными, не имеющими соответствующей научной проработки. И хотя в практике государственного управления в Беларуси используются отдельные показатели экономической безопасности, их применение является внесистемным, не увязанным с целостной системой показателей национальной безопасности.

В современных условиях для количественной оценки экономической безопасности наиболее целесообразно использовать систе-

му частных экономических показателей, включающую интегральные измерители. Это необходимо для того, чтобы оценить мероприятия по обеспечению экономической безопасности как в целом для страны, так и по отдельным объектам управления (составляющим национальной экономической безопасности): финансовая, производственная, продовольственная, внешнеэкономическая, информационно-аналитическая безопасность.

При этом целесообразно выделить особую пограничную «черту» данных критериев и показателей как признак критического состояния социально-экономической системы, за пределами которого возникает угроза или даже фактически происходит деградация и разрушение этой системы. Для определения таких пороговых значений необходимо:

- рассмотреть основные условия функционирования экономической системы и выделить наиболее важные показатели, характеризующие эти условия;
- определить факторы её дестабилизации;
- оценить возможности наступления различных по характеру и последствиям критических ситуаций;
- выявить пути предотвращения угрозы безопасности и поддержания стабильности.

Основой формирования этих показателей является тесная взаимосвязь понятия безопасности с категорией риска. Это позволяет значительно повысить эффективность управления, особенно в случае, когда на смену методам административно-командного хозяйствования приходит система преимущественно рыночных взаимосвязей в экономике, когда происходит децентрализация управления хозяйственными и социальными процессами в обществе.

Концепция риска в стратегии экономической безопасности включает в себя два важнейших элемента: оценку риска и управление риском. Оценка риска носит экспертный, вероятностный характер в силу неопределенности многих негативных последствий как действия объективных факторов, так и принимаемых хозяйственных решений. Управление риском предполагает предвидение возможных чрезвычайных социально-экономических ситуаций с тем, чтобы предотвратить, ослабить и смягчить их последствия. Поэтому наряду с оценкой вероятности появления той или иной

критической ситуации необходима и оценка потерь, сопровождающих ее возникновение.

Для Республики Беларусь показатели экономической безопасности можно условно объединить в 3 группы. Показатели первой группы могут использоваться для оценки текущего состояния экономического, социального потенциала общества и происходящих кратко- и среднесрочных процессов. Это показатели экономического роста, качества жизни населения, производственного и научно-технического потенциала страны. Показатели второй группы направлены на выявление и ранжирование долговременных факторов дестабилизации и ориентировочную оценку их пороговых значений. Показатели третьей группы должны характеризовать состояние наличных потенциалов предупреждения и компенсации ущерба. Это, например, показатель потенциала прямых компенсаций, который включает: материальные запасы и резервы производственного и непроизводственного характера; специальные запасы и резервы, их территориальное размещение; резервные мощности, особенно в энергетических отраслях; поддержание резервных возможностей оказания социальной помощи и адаптации населения. Кроме того, потенциал прямых компенсаций характеризуется такими показателями, как финансовые резервы (плюс валютные), системы страхования, возможности международной поддержки, возможности мобильной переподготовки кадров и др.

Оценка современного состояния экономической безопасности Республики Беларусь позволяет сделать вывод о наличии следующих угроз, в большей степени влияющих на национальную экономическую безопасность:

- внутренние угрозы:
  - рост коррумпированных связей, втягивание в совершение преступлений представителей органов власти и управления как через подкуп, так и путем шантажа, угроз;
  - расширение круга финансовых манипуляций на грани закона или с использованием «правовых дыр» в законодательстве, регулирующем кредитно-финансовые отношения;
  - использование возможностей, предоставляемых рыночными преобразованиями для совершения экономических преступлений (например, в процессе приватизации);
- внешние угрозы:

- товарная экспансия, учитывающая диспропорции отечественного рынка и обеспечивающая оттеснение республиканских производителей на место аутсайдеров, снижение объемов выпуска продукции и усиливающая зависимость республики от поставок продукции из-за границы;

- экономический и промышленный шпионаж;
- недобросовестная конкуренция со стороны иностранных партнеров.

Кроме этого, в современных условиях должны рассматриваться и такие негативно влияющие на экономическую безопасность факторы, как разрыв хозяйственных связей в производственной сфере и бурное развитие связей в сфере перекупки и перепродажи, инфляция, «чернобыльский» фактор, разрушение научно-технического потенциала республики и др.

#### “БЛАГОРОДНЫЙ БИЗНЕС” ЧЕРЕЗ ПРИЗМУ ТРАНСФОРМАЦИОННОГО ХОЗЯЙСТВА

А.В. Орлова

Одна из проблем, стоящая перед нашей республикой, – демократизация экономики и общества. Эти аспекты необходимо рассматривать, не изолируя их друг от друга, а в комплексе, определяя их взаимосвязь и взаимозависимость. Демократизация экономики подразумевает под собой наличие полного объема неотъемлемых прав, присужденных законотворцами, для любого экономически активного субъекта независимо от пола, профессии, религии и т.д. В этой связи нельзя не отметить, что трансформационные процессы в народном хозяйстве Республики Беларусь привели к количественным и качественным последствиям. К последним с полной уверенностью можно отнести появление и развитие белорусского предпринимательства и его элемента – женского предпринимательства. В свою очередь, положение женщин в республике претерпело некоторые изменения.

В период так называемого застоя – зародились именно те предпосылки, которые во многом определили настоящее положение



женщин в регионе. Равенство женщин с мужчинами сводилось властью к их массовому вовлечению в производство уже с первых лет проведения индустриализации. Это сразу стало предметом гордости советской пропаганды, которая постоянно подчеркивала, что уже в 30-х годах СССР значительно опередил по объему применения женского труда крупнейшие индустриальные страны мира (причем месячная зарплата рабочих мужчин в середине 30-х годов составляла 59 руб. 92 коп., а женщин – только 28 руб. 93 коп.). Женщина освоила специальности строителя, токаря, фрезеровщика, машиниста локомотива. Она пришла в опасное для здоровья литейное производство, полиграфическую промышленность. Государственная пропаганда преподносила это как “стремление женщин быть полезными своей социалистической Родине”. Многие женщины сами этому искренне верили, и в середине 30-х годов около трети всех работниц Беларуси приняли участие в стахановском движении. Однако эти соцсоревнования не носили для власти никакой идейной нагрузки, а преследовали лишь цель интенсифицировать труд. Показатель численности женщин в составе рабочих и служащих в Беларуси – 40% – в 1940 году был даже выше, чем в среднем по СССР. В 1950 году он составил 45%. Все последующие годы в составе занятых в народном хозяйстве шел постоянный рост численности женщин, которая к 1985 году достигла 53%. В стране из каждых десяти трудоспособных женщин работало восемь, а в Европе – пять. В итоге – совокупная занятость женщин в городе в полтора раза превышала занятость мужчин.

Переход к новым методам хозяйствования привел к падению объемов производства, уменьшению спроса на рабочую силу, а, следовательно, к росту безработицы и бедности, вытеснению женщин в менее доходные отрасли, что усугубило проблему феминизации бедности. На конец 1996 года статус безработного имели 182,5 тыс. человек, что составило 3,8% экономически активного населения. По сравнению с 1991 годом численность безработных в 1996 году возросла в 79 раз. Удельный вес женщин в общей численности безработных снизился с 80,0% в 1991 до 63,8% в 1996 году, хотя и остался на высоком уровне. Характерной особенностью белорусского рынка труда является также так называемая “интеллектуальная” безработица. Доля безработных с высшим и средним специальным образованием составляла в 1993 году, среди

мужчин 30,0%, а среди женщин – 43,7%; в 1994 году соответственно 23,6 и 37,5%; в 1995 году – 21,7 и 33,7%; в 1996 году – 21,5 и 31,6%.

Это типичные проблемы для стран с переходной экономикой. Как свидетельствует опыт стран Центральной и Восточной Европы, дальше других продвинувшихся в рыночных преобразованиях, именно государственная политика по улучшению положения женщин, расширение малого бизнеса могут стать главными факторами, способными обеспечить перспективные сдвиги в положении женщин в экономике и в обществе в целом, а особенно снизить женскую безработицу. Однако в республике еще недостаточна государственная поддержка женского предпринимательства, не созданы элементы инфраструктуры, ориентированные на оказание помощи женщинам-предпринимателям, притом что проблему занятости женщин только государственными предприятиями решить будет довольно тяжело. Большинство из них оказались в незавидной ситуации – сокращая штаты, они удерживают значительную часть своих коллективов на урезанных финансовых дотациях.

На этом фоне «геройски» выглядит западная практика в этой области. Поддержка предприятий, руководимых женщинами, оканчивается Европейским сообществом и землей Нижняя Саксония, притом что на Западе, в частности в Германии, каждое третье малое предприятие возглавляет женщина, что свидетельствует о заинтересованности государства в развитии женского предпринимательства.

Но, несмотря на все объективные и субъективные трудности переходного периода, в нашей стране все же наблюдается участие женщин в бизнесе.

Так, в сфере предпринимательства в Гомельской области работает свыше 17 тысяч женщин, что составляет 45,9% от общего количества занятых в этой сфере. Из 10 тысяч индивидуальных предпринимателей более 60% составляют женщины. Для них бизнес – не накопление капитала для дальнейшего расширения своего дела, а средство выживания, что само по себе чуждо определению предпринимательства, развитие которого должно служить индикатором полноценного развития и функционирования экономики. Среди руководителей предприятий малого бизнеса женщин – не более 5%.

Опрос белорусских женщин-предпринимателей показал, что женщины решают заняться бизнесом по следующим причинам: самореализация - 36,1%; желание приобрести независимость - 34%; возможность заработать деньги - 33%.

Сейчас 57,7% женщин-предпринимателей заняты в торговле и 13,4% - в сфере услуг. Как видно, женщины сферы для своей профессиональной деятельности, которые не требуют больших финансовых и временных затрат. Что касается уровня образования, то 90,7% женщин-предпринимателей имеют среднее техническое и высшее образование.

По своему социальному статусу они могут быть разделены на тех, кто ведет бизнес в разных масштабах, и на тех, кто имел связь с номенклатурой - прежней экономической элитой. В силу этого можно выделить 3 группы женщин-предпринимателей: крупные предпринимательницы, имевшие связь с номенклатурой (7,7%), предпринимательницы, ведущие бизнес в среднем масштабе, не входившие в прежнюю экономическую элиту (15,1%), предпринимательницы, ведущие бизнес в малых масштабах и не имевшие связи с номенклатурой (77,2%).

Так какие же проблемы существуют? Опрос белорусских женщин-предпринимателей показал, что развитию частного бизнеса в стране будут способствовать следующие меры: финансовая поддержка, микрокредитование; регулярные консультации по юридическим, бухгалтерским и экономическим вопросам; информация о рынках и товарах и др. Но эти меры в своем большинстве необходимы для предпринимателей, уже ведущих свой бизнес. Для начинающих же основной проблемой является стартовый капитал.

Хотя считают, что переходный период открыл большие возможности для трудоустройства женщин, это далеко не так. В сводном докладе о человеческом развитии ПРООН за 1999 год снижение уровня жизни женщин рассматривается как одно из главных негативных социальных последствий рыночных реформ, говорящее об их высокой социальной цене. Женщины, являясь более уязвимыми в социальном и экономическом плане, должны стать объектом пристального внимания со стороны государства. Необходимо разработать целенаправленную государственную программу по поддержке женского предпринимательства, исходя из того, что предпринимательство является важным средством достижения

экономической самостоятельности, снижения безработицы, способом доступа женщины к власти, к экономическим ресурсам.

Феминизация безработицы и бедности - процессы, характерные в наибольшей степени для нашей республики, - положительные результаты в любом случае не принесут как экономике страны, так и обществу. Снижение количества семей, сокращение величины семьи, снижение уровня рождаемости - это не весь список демографической ситуации в республике. В 2000 году 78,8% населения располагало доходами на одного члена семьи ниже минимального потребительского бюджета, а 46% - ниже бюджета прожиточного минимума. На этом фоне явно вырисовывается один из приоритетов социально-экономического развития страны: поощрение занятия предпринимательством в целом, женского в частности, со стороны государства должно стать важнейшим ориентиром для него. Бизнес - это сфера деятельности, где все зависит от его участника (предпринимателя), только он несет все риски.



Научное издание

**ПРОБЛЕМЫ И ПРИОРИТЕТЫ РЫНОЧНЫХ  
ПРЕОБРАЗОВАНИЙ В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ**

Сборник научных работ студентов  
экономического факультета

Ответственный за выпуск С.К. Метлушко  
Редактор Д.Г. Козлов  
Корректор Е.И. Гапиенко  
Компьютерная верстка В.А. Абраменко

Учреждение образования «Гомельский государственный  
университет имени Франциска Скорины»  
Лицензия ЛВ № 357 от 12.02.1999 г.  
246019, г. Гомель, ул. Советская, 104

БЦ

---

Подписано в печать 20.05.2002. Формат 60x84/16.  
Гарнитура «Таймс». Бумага офсетная. печать офсетная.  
Усл.печ.л. 6,9. Уч.-изд.л. 8,0. Тираж 200 экз. Заказ № 140.

---

Отпечатано на полиграфической технике  
Учреждения образования «Гомельский государственный  
университет имени Франциска Скорины»  
246019, г. Гомель, ул. Советская, 104.