

норматива его достаточности на уровне 10 %, только для восстановления норматива банку придется сократить активы на 10 млн. руб.

ЛИТЕРАТУРА

1. Anat R. Admati, Peter M. De Marzo, Martin F. Hellwig, Paul Pfleiderer. Fallacies, Irrelevant Facts, and Myths in the Discussion of Capital Regulation: Why Bank Equity is Not Expensive. – Stanford University, 2011. – 80 pp
2. Финансовая отчетность ОАО «Беларусбанк». [Электронный ресурс]. URL: https://belarusbank.by/site_ru/34759/Vuhgalterskij-balans-na-01012019.pdf. Дата обращения 17.09.2019
3. Финансовая отчетность ОАО «БПС-Сбербанк» [Электронный ресурс]. <https://www.bps-sberbank.by/page/financial-statements> Дата обращения 17.09.2019
4. Финансовая отчетность ЗАО «Альфа-Банк». [Электронный ресурс]. URL:<https://www.alfabank.by/upload/iblock/d24/Альфа%20Банк%20А3%20НСФО%202018.pdf> Дата обращения 17.09.2019
5. Национальный банк Республики Беларусь. Постановление Правления Национального банка Республики Беларусь 28 сентября 2006 г. № 137 «Об утверждении Инструкции о нормативах безопасного функционирования для банков, открытого акционерного общества "Банк развития Республики Беларусь" и небанковских кредитно-финансовых организаций» (с учетом изменений и дополнений, внесенных постановлениями Правления Национального банка от: 28.01.2019 № 47). [Электронный ресурс]. URL: https://www.nbrb.by/legislation/documents/pp_137_47-19.pdf. Дата обращения 27.10.2019
6. Банковский сектор Республики Беларусь 01.01.2019 год. Характеристика устойчивости функционирования [Электронный ресурс]. URL:https://docviewer.yandex.by/view/546939360/?page=1&*=n9X73aVntZgZcExSp8becUPMRy57InVy. Дата обращения 02.12.2019

ТОГОВЫЕ ВОЙНЫ В УСЛОВИЯХ ГЛОБАЛИЗАЦИИ: ПРИЧИНЫ И ПОСЛЕДСТВИЯ

Башлаков Г. В., Башлакова О.С.

*доцент, канд. экон. наук, доцент кафедры экономической теории и мировой экономики
ГГУ имени Ф.Скорины (Гомель, Беларусь), зав. кафедрой финансов и кредита, канд. экон. наук, доцент
кафедры финансов и кредита ГГУ имени Ф.Скорины (Гомель, Беларусь)*

Аннотация. В статье проанализированы основные объективные и субъективные факторы, стимулирующие торговые конфликты в современной международной экономике, а также намечены основные направления гармонизации международных экономических отношений, призванных сохранить преимущества глобализации для экономики и потребителей.

Abstract. The article analyzes the main objective and subjective factors that stimulate trade conflicts in the modern international economy, and also outlines the main directions of harmonization of international economic relations, designed to preserve the benefits of globalization for the economy and consumers.

Ключевые слова. Торговая война, платёжный баланс, экономическая интеграция, глобализация, внешнеэкономическое равновесие.

Keywords. Trade war, balance of payments, economic integration, globalization, foreign economic equilibrium.

Современная экономика характеризуется быстрым развитием трансграничного и наднационального взаимодействия экономических субъектов, получившим название «глобализации». В настоящее время к основным тенденциям глобализации можно отнести:

- превышение темпов роста международной торговли товарами и услугами над темпами роста национальных и региональных экономик, что достигается за счёт углубления специализации и кооперирования;
- рост удельного веса обменов факторами производства (капиталом, трудом, технологиями, природными ресурсами) в общем объёме международных обменов;
- рост количества товаров и услуг по которым сформировался единый глобальный рынок на основе бурного развития информационно-коммуникационной инфраструктуры;
- функционирование глобальных финансовых рынков, инструменты которых всё больше дистанцируются от рынков реальных благ;
- экономическая политика подавляющего большинства государств в качестве ключевого фактора вынуждена принимать во внимание внешнеэкономическое взаимодействие;
- создание системы межнациональных и наднациональных механизмов международного регулирования в целях обеспечения сбалансированности и стабильности экономического развития.

Вместе с тем процесс экономической глобализации сопровождается экономическими конфликтами, в ходе которых страны и интеграционные объединения пытаются ограничить доступ зарубежных товаров и услуг на свой рынок и нанести контрагентам экономический ущерб иным способом (например, ограничением доступа к передовым технологиям, к рынку капиталов, а также с помощью реструктуризации валютных резервов). Во многих случаях причинами экономических конфликтов становятся неэкономические события (территориальные претензии, этноконфессиональные конфликты и тому подобное), а также негативная оценка последствий внешнеэкономического сотрудничества. Однако при этом остается открытым вопрос: существуют ли объективные экономические предпосылки «торговых войн», или все они исчерпываются национальным эгоизмом и политическими разногласиями? Данная статья представляет собой попытку ответить на этот вопрос с позиции макроэкономического анализа ситуации.

В процессе экономического развития происходит постоянная реструктуризация экономики, которая неизбежно сопровождается вытеснением с рынка менее конкурентоспособных экономических субъектов. Однако в рамках национальных экономик данные процессы элиминируются системой социальной поддержки и не вызывают в настоящее время существенных конфликтов. Не смотря на недовольство части населения негативными проявлениями экономического развития, в рыночных экономиках существует консенсус по поводу их неизбежности, поскольку, с одной стороны, экономическое развитие в конечном итоге позитивно сказывается на уровне жизни всего населения, а с другой, попытки препятствовать повышению эффективности экономики воспринимаются как проявления социального эгоцентризма. Однако при этом в странах, где существует значимая дифференциация между регионами, издержки экономического развития экстраполируются на межрегиональные и межнациональные отношения, не исключая и рост сепаратизма (примерами могут служить квебекский сепаратизм в Канаде, противоречия между Валлонией и Фландрией в Бельгии, противоречия между севером и югом Италии т.д.).

Однако аналогичные издержки развития, возникающие в результате международной конкуренции, воспринимаются совершенно иначе, поскольку бенефициары выгод и издержек в данном случае принадлежат к разным социумам. При этом, если в рамках рыночной системы (в любом её проявлении и при любой модели государственного регулирования) существуют механизмы, способные восстановить рыночное равновесие при возникновении межрегиональных дисбалансов (снижение стоимости неторгуемых ресурсов в депрессивных регионах, мобильность факторов производства в рамках единой экономики, бюджетные трансферты и тому подобное), то в межгосударственных дисбалансах данные механизмы ослаблены либо вообще отсутствуют, что консервирует внешнее неравновесие и при сохранении статус-кво приводит к конфликтным ситуациям, неразрешимым в рамках рыночного взаимодействия.

Основа слабости механизмов восстановления рыночного равновесия при межгосударственных дисбалансах заключается в следующем:

А). В межгосударственных отношениях существует значительная асимметрия между рынками товаров, услуг, капитала (причём рынки физического, интеллектуального и финансового капитала функционируют в различных условиях) и рабочей силы, чего априори не может быть в рамках единой экономической системы. Это препятствует мобилизации ресурсов наиболее эффективными субъектами хозяйствования и приводит к концентрации выгод и потерь в различных экономических системах, что создаёт объективную почву для конфликта.

Б). Снижение стоимости факторов производства не приводит к пропорциональному росту спроса на них в международном масштабе в силу отсутствия свободного перемещения факторов производства, что лишь усугубляет проблемы, вызванные глобальной конкуренцией.

В). Бюджетное перераспределение национального дохода, свойственное единым экономическим системам, практически отсутствует в наднациональном масштабе. Исключения составляют интеграционные объединения высокой степени интеграции (фактически, значимые программы, направленные на бюджетное выравнивание условий развития, существуют только в Евросоюзе, в остальных интеграционных объединениях они либо отсутствуют, либо не способны повлиять на ситуацию).

Помимо объективных, существуют также субъективные предпосылки международных экономических дисбалансов, суть которых заключается в стремлении ряда государств извлечь дополнительную выгоду из международных экономических отношений за счёт торговых партнёров, а также в фактически существующем неравенстве исходных условий экономической деятельности.

В частности к субъективным предпосылкам международных экономических отношений относятся следующие:

А). В силу редкости ресурсов ряд государств имеют возможность реализовывать политику монопольного сговора на мировых рынках. Наиболее ярким примером является Организация стран – экспортёров нефти (ОПЕК, ОПЕК+). Фактически данные страны (либо компании вроде «Де Бирс») реализуют монополистические практики, которые в рамках национальных экономик считаются неприемлемыми и жёстко наказываются, однако механизмы реализации антимонопольной политики на наднациональном уровне практически отсутствуют.

Б). В силу различий в социальной политике и трудовом законодательстве между торговыми партнёрами существуют режимы, близкие к свободной торговле, при существенной разнице в условиях использования ресурсов, особенно рабочей силы и природного сырья, создаются неравные условия для конкуренции и тем самым продуцируется почва для конфликтов. К различиям, создающим неравную конкуренцию, относятся:

- разная стоимость рабочей силы, не связанная с её производительностью и квалификацией (демография, деятельность профсоюзов, государственные стандарты);
- различные уровни социальной защиты и налогообложения фондов оплаты труда;
- различная продолжительность рабочего дня;
- различные стандарты в сфере защиты окружающей среды;
- различные формы прямых и косвенных субсидий из бюджета;
- формальные и неформальные методы создания преференций отечественным производителям, включая налоговые льготы, доступность кредитных ресурсов, нерыночные цены на сырьё и энергию и т.п.

В). Поскольку единственным универсальным рыночным механизмом восстановления экономического равновесия в области международных дисбалансов является валютный курс, ряд государств сознательно манипулируют им с целью воспрепятствовать сбалансированию международного равновесия и извлечь тем самым дополнительную выгоду из международных экономических связей. Ярким примером этого является сознательное занижение курса национальной валюты такими странами, как Китай, с целью дополнительного стимулирования экспорта и дестимулирования импорта, что создаёт искусственные условия для миграции рабочих мест и производственной инфраструктуры на территорию данных государств. Для недопущения роста курса национальной валюты в условиях активного внешнеторгового сальдо данные государства задействуют механизмы реинвестирования полученных доходов в зарубежные экономики, что приводит к парадоксальной ситуации, когда страны с более низким уровнем жизни (так, оплата труда производственных рабочих и квалифицированных специалистов первичного уровня, т.н. «синих» и «белых» воротничков в США и Китае различается примерно в 10 раз[1]) и дефицитом капитала на внутреннем рынке [2] являются ключевыми кредиторами на международных рынках капиталов. При этом оффшоризация экономики приводит к тому, что обратный процесс реиндустриализации (решоризации) становится затруднительным в силу того, что создание соответствующей производственной инфраструктуры требует значительно времени, тогда как для сохранения производственной деятельности участвующих в данных процессах транснациональных компаний данный временной лаг должен быть минимальным.

Все приведенные выше факторы создают объективные предпосылки для принятия ограничительных мер в области международной торговли и защиты интеллектуальной собственности странами, считающими себя пострадавшими от неравной конкуренции и валютного манипулирования. Набор таких ограничительных мер достаточно известен: тарифное и нетарифное регулирование внешней торговли, преференции экспортёрам, налогообложение трансфертов, валютные ограничения. Хотя данные меры в большинстве случаев объективно обоснованы, их реализация ведёт к снижению эффективности всех экономик и к сокращению выгод потребителей от процессов глобализации и международной конкуренции. Поэтому в рамках международной экономики принятие ограничительных мер в области внешнеэкономических связей является шагом назад и может принести только временный эффект.

Для гармонизации действующих процессов экономической глобализации необходимо принять ряд срочных мер (о срочности свидетельствуют уровень и динамика сальдо торговых балансов, государственного и национального долга ведущих экономик, а также нарастание протекционистских настроений практически во всех государствах), к основным из которых относятся:

А). Гармонизация систем социальной защиты стран – участников торговых соглашений. при этом, если в какой-либо стране уровень социальной защиты, установленный государством, выше, то

защита его с помощью тарифных ограничений импорта является меньшим из зол и должна быть узаконена.

Б). Необходима система наднационального регулирования внешней торговли товарами и услугами, включающая санкции за практики недобросовестной конкуренции, монополизации рынков и сокрытия налогооблагаемых баз.

В). Режимы валютных курсов должны быть гармонизированы во избежание валютного манипулирования, государства, не согласные с едиными правилами регулирования курсов не должны участвовать в соглашениях, предполагающих свободную торговлю товарами, не говоря о более тесных уровнях экономической интеграции.

Г). Необходимо активизировать механизмы наднационального финансирования, включая гармонизацию валютных балансов и выравнивание бюджетной обеспеченности общественных благ, в противном случае возникнет период валютной турбулентности, который негативно отразится на системе международной торговли и инвестиций.

Д). Необходимо реализация системы единых экологических стандартов с недопущением к соглашениям о свободной торговле тех стран, где данные стандарты не соблюдаются. При этом данные стандарты не должны быть завышенными, поскольку негативное влияние экологизации производства на уровень жизни приведёт к распаду системы международной торговли.

Реализация данных мер способна остановить процесс сползания мировой экономики к протекционизму и повысить эффективность процессов глобализации, которые безальтернативно способны привести к повышению эффективности экономики и росту качества жизни населения.

ЛИТЕРАТУРА

1. Norfield T. What the 'China Price' really means / Norfield T. – Economics of imperialism. 2011. URL: <https://economicsofimperialism.blogspot.com/2011/06/what-china-price-really-means.html>

2. Шибeko М.Н. Теневая банковская деятельность в Китае. / М.Н. Шибeko. – Международное экономическое обозрение. 2016. URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/tenevaya-bankovskaya-deyatelnost-v-kitae>

ИНТЕГРАЛЬНАЯ ОЦЕНКА УРОВНЯ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ЭФФЕКТИВНОСТИ ИНВЕСТИЦИОННОГО ПРОЕКТА

И.И. Кикоть

*доцент кафедры бухгалтерского учета и финансового менеджмента в отраслях народного хозяйства
Белорусского торгово-экономического университета потребительской кооперации (Гомель, Беларусь)*

Аннотация. В статье изучен накопленный опыт формирования интегральной оценки эффективности инвестиций. Предложен метод оценки интегрального показателя с учетом факторов риска, поправок в наборе локальных показателей, включаемых в расчет и особенности оценки в условиях портфельного инвестирования.

Abstract. The article examines the accumulated experience of forming an integral evaluation of investment efficiency. There has been proposed a method for evaluating the integral indicator based on taking into account risk factors, local indicators corrections included in the calculation and features of evaluation under portfolio investment.

Ключевые слова: интегральная оценка, показатели эффективности, чистая текущая стоимость, внутренняя норма доходности, нормированные значения, коэффициент вариации.

Key words: integral evaluation, efficiency index, net present value, internal rate of return, normalized value, variation coefficient.

Инвестиции в реальные активы – это один из самых капиталоемких процессов организации, требующий значительных управленческих усилий, связанных с его оценкой, планированием и мониторингом. Все управленческие бизнес-процессы, обеспечивающие выход на запланированную эффективность, должны опираться на систему показателей, являющуюся инструментарием, обеспечивающим их реализацию.

В данную систему показателей включают:

1. Локальные показатели эффективности, на основе которых дается оценка целесообразности принятия проекта к реализации.

2. Показатели эффективности, предназначенные для управления реализацией продуктовой программы проекта и ориентированные на целевые показатели стратегического развития организации.