

изводства. Многочисленные примеры удачного взаимодействия бизнеса и государства в развитых странах позволяют надеяться на положительный результат использования данной формы взаимодействия в нашей стране, особенно в контексте ее использования в процессе модернизации основных сфер и отраслей экономики.

Следует заметить, что сам термин государственно-частное партнерство трактуется многочисленными исследователями по-разному. Так, согласно экономическому подходу, механизм государственно-частного партнерства отождествляют с косвенной приватизацией. Речь идет о перераспределении полномочий между государством и бизнесом в стратегических отраслях, которые не могут быть приватизированы, но для которых у государства отсутствуют средства на развитие. При этом важными условиями эффективности ГЧП являются степень участия бизнеса в реализуемом проекте и сохранение за государством существенной степени хозяйственной активности и некоторых правомочий собственности. Если чистая приватизация означает практически уход государства из отдельных сфер и отраслей экономики, то создание ГЧП приводит лишь к передаче бизнесу части экономических, организационных, управленческих функций в отношении государственных объектов. При этом сами объекты остаются неизменно в собственности государства. В отличие от полной приватизации, посредством партнерств государство демонстрирует свою хозяйственную активность. Его деятельность рассматривается как проявление государственного вмешательства и контроля за экономическими процессами. Политэкономически такие партнерства означают систему институциональных преобразований государственного сектора экономики и представляют собой реформирование традиционно относящихся к ведению государства видов и сфер деятельности путем относительной (косвенной) приватизации.

Правомерным, на наш взгляд видится и подход к определению ГЧП как механизма взаимодействия власти и бизнеса не только в экономической сфере, но и в других сферах общественной жизни — политике, культуре, науке и т. д. Тем не менее, следуя логике нашего исследования, мы будем основываться на экономическом подходе к механизму государственно-частного партнерства. Что касается мировой практики, то государственно-частное партнерство понимается, как правило, в двух смыслах. Во-первых, это система отношений государства и бизнеса в договорной (контрактной) форме, которая широко используется в качестве инструмента национального, международного, регионального, городского, муниципального экономического и социального развития и планирования. Во-вторых, это конкретные проекты, реализуемые различными государственными органами и бизнесом совместно или только частными компаниями на объектах государственной и муниципальной собственности. В то же время, несмотря на довольно четкое определение предмета ГЧП за рубежом, впрочем, как и в России, нет общепринятого толкования данного явления хозяйственной жизни. Так, например, в США, ГЧП понимается как закрепленное в договорной форме соглашение между государством и частной компанией, позволяющее последней определенным образом участвовать в государственной собственности в большей степени по сравнению с существующей практикой. В Великобритании, где ГЧП получило самое широкое распространение, эта форма хозяйствования трактуется как «ключевой элемент стратегии правительства по обеспечению современного, высококачественного коммунального обслуживания и повышению конкурентоспособности страны. Государственно-частные партнерства имеют широкий диапазон бизнес-структур и форм товарищества: от частной финансовой инициативы до смешанных предприятий и концессий, аутсорсинга, продажи части акций в принадлежащих государству объектах коммерческой деятельности.

КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТЬ И ЭФФЕКТИВНОСТЬ ПРОИЗВОДСТВА ЭКСПОРТНОЙ ПРОДУКЦИИ

Кочетов Н. В., Международный университет «МИТСО»

В последнее время наращивание экспорта стало одной из важнейших проблем для экономики Республики Беларусь. Однако, рост экспорта не должен производиться любой ценой. Реализация белорусской продукции на внешнем рынке должна приносить прибыль

организациям и экономике в целом. Важно найти такие объективные критерии, которые позволили бы четко разграничить прибыльный экспорт от убыточного. Важно понять, какие группы субъектов получают прибыль, а какие — несут потери, и как это отражается на национальной экономике.

Например, несколько лет назад в коммерческих объявлениях фирм-посредников появилась информация по продаже новой промышленной продукции по ценам ниже заводских. Зачастую это работа по, так называемым, реэкспортным схемам. Были различные причины для такой ситуации.

Пользуясь монопольным положением на внутреннем рынке наши промышленные гиганты завышенные цены. На внешнем рынке они этого сделать не могут: конкуренция жесткая, товар продавать трудно и повышение цены делает экспорт невозможным. Желание заработать валюту заставляет устанавливать разумную цену. Производитель экспортруемой продукции в выигрыше от повышенных цен на внутреннем рынке. Кто в проигрыше? Потребители внутреннего рынка: сельскохозяйственные предприятия и транспортные организации на внутреннем рынке. Поэтому степень поддержки отечественных производителей повышенными таможенными пошлинами и другими видами государственного регулирования должна быть обоснованной. Иначе это проявляется в избыточном в перетекании финансовых потоков со всей экономической системы в пользу отдельных предприятий-монополистов. Зачастую монополисты не заинтересованы в повышении конкурентоспособности своей продукции: потери на внешнем рынке они покрывают за счет внутренних продаж. При этом для государства они выступают в роли спасителей, поставляющих валютную выручку в страну.

Такое положение, наверное, нельзя назвать благополучным и социально оправданным. Продукция отечественных предприятий должна быть конкурентоспособной, прежде всего, на внутреннем рынке. Достаточно вспомнить классика конкурентной теории М. Портера, который на практических примерах доказал, что для достижения фирмами конкурентных преимуществ необходимо стать конкурентными на внутреннем рынке. Это важный этап становления конкурентоспособности. Отражая наши предприятия-монополисты необоснованно высокими ввозными пошлинами на продукцию, аналогичную выпускаемой, государство порождает иждивенчество отдельных предприятий.

Вторая сторона медали. Мы планируем вступить в ВТО. Но это предполагает снижение таможенных пошлин и нетарифных ограничений. Какая перспектива у наших предприятий-монополистов? Не стоит огождать вступление в ВТО с вратами в рай. Наша соседка Украина уже в ВТО. Изменило ли это обстоятельство положение в экономике коренным образом?

Вывод может быть такой: наши предприятия, прежде всего, гиганты-монополисты внутреннего рынка должны развить конкурентоспособность до такой степени, чтобы не только вытеснить иностранную продукцию с внутреннего рынка, но и успешно конкурировать на внешнем рынке до того, как Беларусь вступит в ВТО. Другого пути просто нет. Более того, выпуская конкурентоспособную продукцию, мы становимся более привлекательными для стран — членов ВТО, а, следовательно, облегчаем себе задачу вступления. Наши дипломаты ничего не смогут сделать, если не будет соответствующей экономической основы для вступления в эту уважаемую организацию.

Как видим, задача повышения конкурентоспособности и наращивания экспортного потенциала предприятий выходит за рамки чисто экономических задач, а потому государство должно более энергично работать с предприятиями в этом направлении, используя не только экономические, но и административные рычаги.

ОСОБЕННОСТИ СТРАХОВОГО РЫНКА РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ

Куль Т. Н., Международный университет «МИТСО»,

Везубова Т. А., Белорусский государственный экономический университет

На общее состояние макроэкономической ситуации в Республике Беларусь существенное негативное влияние оказали последствия мирового финансово-экономического кризиса. В этой связи значительно замедлилась наблюдавшаяся в последние годы динамика развития экономики республики.