

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.

Однако стоит отметить, что ситуация на мировых рынках в меньшей степени повлияла на страховой сектор Беларуси, если сравнить с развитыми странами, где падение страховых сборов сократилось на десятки процентов.

В белорусских реалиях структура поступления страховых взносов и страховых выплат сохраняла на протяжении 2009—2010 гг. положительную динамику.

По состоянию на 1 января 2011 г. в Республике Беларусь действовало 19 страховых организаций по страхованию иному, чем страхование жизни, 4 страховых организации по страхованию жизни и дополнительной пенсии, 1 перестраховочная организация и 6 страховых брокеров. Со 100 %-м государственным капиталом действовало 4 организации: Белгосстрах, Белэксимгарант, Стравита и Белорусская национальная перестраховочная организация. С долей государственного капитала более 50 % — 4 страховых организации: ТАСК, Промтрансинвест, Белнефестрах, Белкоопстрах. На рынке присутствовало 11 страховых организаций с участием иностранного капитала, в том числе две из них имели 100 % иностранный капитал («Генерали» и «ЦЕПТЕР ИНШУРАНС»).

Расходы как физических, так и юридических лиц на страхование в Беларуси остаются низкими. По итогам 2010 г. доля страхования в ВВП составила примерно 0,82 %, а размер взносов на одного человека около 47 долл в эквиваленте. Правительство планирует к концу 2015 г. довести долю страхования в ВВП до 1,3 %, а размер взносов на душу населения увеличить в 3,5 раза.

Структура страхового рынка Беларуси характеризуется низкой степенью развития видов страхования, относящихся к страхованию жизни.

Условия работы страховых организаций в Беларуси характеризовались высокой степенью концентрации и доминированием государственной формы собственности. Основной объем страхового бизнеса в 2010 г. был сосредоточен в 10 страховых организациях (преимущественно государственных).

Уязвимость страхового сектора к возможным колебаниям курсов иностранной валюты также относительно невысока. Поскольку договоры страхования, резервы по которым формируются в иностранной валюте, в основном носят краткосрочный характер, и убыточность таких видов страхования сравнительно невысока, активы отечественных страховщиков, как правило, превышают обязательства в соответствующей валюте. Это обуславливает наличие у страховых компаний республики преимущественно длинной валютной позиции.

В Беларуси осуществляется 9 видов обязательного страхования. Частным страховым компаниям запрещено проводить обязательное страхование. Государственные страховщики и страховщики с долей государства более 50 % допущены к проведению обязательного страхования в зависимости от вида.

Эти ограничения являются сдерживающим фактором в развитии страхования в Республике Беларусь, поэтому было бы целесообразным как можно быстрее принять законодательные акты, позволяющие осуществить либерализацию в этом сегменте финансового рынка.

НАЦИОНАЛЬНЫЕ ОСОБЕННОСТИ МЕЖДУНАРОДНОГО МЕНЕДЖМЕНТА

Лапченко Е. А., Семак Е. А., Белорусский государственный университет

В международном менеджменте большое внимание уделяется управлению зарубежных филиалов и представительств. Как бы объективно и единообразно не подходили к созданию зарубежного филиала, он будет выглядеть по-разному в глазах людей, представляющих разные культуры. В данном случае все будет зависеть от того, какие предпочтения доминируют в той или иной культуре. На все налагается отпечаток национально-культурных традиций: люди зачастую не только по-разному смотрят на форму организации, но и по-разному трактуют ее предпочтительную структуру, правила и обычаи, которые в ней действуют. В трудах классиков международного менеджмента можно заметить, что все они сходятся в одном: существует наилучший, причем единственный, способ управлять и организовывать. К сожалению, на практике видна несостоятельность данной идеи.