

сделок в торговой системе БВФБ и их участникам. Данный документ установил определение срочной сделки, как сделки с финансовыми инструментами, которые заключаются в целях получения дохода и (или) компенсации убытков, возникающих в результате неблагоприятного изменения цен на базовые активы (валюту, ценные бумаги, процентные ставки, имущественные права, кредитные ресурсы, фондовые индексы, финансовые инструменты срочных сделок), и не являющиеся сделками пари.

Финансовыми инструментами срочных сделок, в соответствии с Правилами, являются фьючерс и опцион – договор участников срочной сделки, на основании которого у его сторон возникает обязательство (право) купить или продать определенное количество базового актива в определенный момент (период) времени в будущем по цене, установленной сторонами договора на момент заключения срочной сделки. Предусматривается также беспоставочность такого договора, и его типовые условия.

Также в марте 2004 года был принят пакет документов, регулирующих операции с валютными производными на БВФБ. Согласно Правилам членства в Секции срочного рынка ОАО «БВФБ» были выделены две категории членства (для упрощения; в противовес большому числу категорий на российских биржах): Клиринговые Члены и Торговые Члены, которые различаются наличием права по расчетам с Биржей. Клиринговый член – член Секции, самостоятельно осуществляющий расчеты по заключенным им сделкам, а так же имеющий право на проведение расчетов по сделкам, заключенным торговыми членами. Торговый член – член Секции, осуществляющий расчеты через клирингового члена на основании заключенного с ним договора. На 01.09.2005г. в Секции срочного рынка насчитывается 45 членов (банки, инвестиционные компании, депозитарии), из которых 24 являются клиринговыми членами.

## **ОСНОВНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ ОРГАНИЗАЦИОННО-ИНФОРМАЦИОННОГО СОДЕЙСТВИЯ РАЗВИТИЮ БЕЛОРУССКОГО ЭКСПОРТА**

*Кудревич Т.А., Белорусский государственный  
экономический университет*

Одним из направлений государственной поддержки экспорта является содействие созданию инфраструктуры внешней торговли, включающей товаропроводящие сети и современные системы информационно-маркетинговой поддержки. Помощь государства в организации коммерческого присутствия на зарубежных рынках может вестись по следующим направлениям: создание эффективной и доступной системы внешнеторговой информации; организация оперативной работы государственных органов по активному продвижению белорусской экспортной продукции и защите интересов отечественных предприятий за рубежом; развитие рекламной и выставочно-ярмарочной деятельности; широкое привлечение белорусских деловых кругов к проведению совместных мероприятий по стимулированию экспорта; создание системы электронной торговли и ее интегрирование в международные сети электронного обмена данными о предложении товаров и услуг.

Немалый резерв наращивания белорусского экспорта связан с совершенствованием информационного обеспечения экспортеров и созданием в этих целях сети предприятий, предоставляющих информационные, консалтинговые, маркетинговые и технологические услуги. В определенной степени информационно-консультационные функции в Республике Беларусь выполняет Национальный центр маркетинга и конъюнктуры цен. Однако существует диспропорция в информационном обеспечении субъектов ВЭД в Минске и регионах, что требует создания в областных центрах и крупных городах информационно-консультативных служб, обеспечивающих не только качественное, оперативное и удобное для клиента распространение информации, но и налаживание прямого контакта между товаропроизводителями и экономическими представительствами за рубежом.

Одновременно при активном участии государства требуется развивать внешнеторговую инфраструктуру. Работа может вестись в направлении активизации усилий по расширению рынков сбыта продукции в рамках углубления маркетинговых исследований; расширения дилерской сети, пунктов сервисного обслуживания и фирменной торговли; создания торговых домов и представительств; широкой рекламной деятельности; создания банка данных продукции, экспортируемой или потенциально готовой для экспортных поставок. Важная роль в данной области должна отводиться торгово-экономическим постам загранучреждений Беларуси. Они должны обеспечивать и укреплять связи с экспортерами посредством оказания содействия в организации зарубежных деловых визитов, обеспечения дипломатической поддержки наиболее значимых экспортных проектов; консультирования экспортеров по вопросам действующего зарубежного законодательства, существующих стандартов, норм и правил поведения на рынке; осуществления предварительных маркетинговых исследований, предоставления необходимой торгово-политической и конъюнктурной информации; выдачи заключений о фирмах страны пребывания с учетом практики торгово-экономических отношений с Республикой Беларусь; защиты интересов белорусских экспортеров в случае их явной или скрытой дискриминации на внешних рынках, содействия урегулированию торговых споров; проведения торговых выставок и ярмарок, специализированных симпозиумов и конференций, кампаний по развитию экспорта товаров и услуг, осуществление рекламной деятельности.

Именно продуманная государственная экспортная политика способна превратить внешнеэкономические связи и экономическое сотрудничество Беларуси с зарубежными странами в действенный фактор экономического развития страны, обеспечения ее интеграции в мировую экономику с максимальным учетом национальных интересов, превращения Беларуси в регион, привлекательный для сотрудничества и взаимовыгодной торговли.

## **ВЛИЯНИЕ ГЛОБАЛИЗАЦИИ ЭКОНОМИКИ НА ПРОЦЕССЫ ГЛОБАЛИЗАЦИИ ВОЕННО-ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ**

*Леоневич А.Н., Военная академия Республики Беларусь*

Современные трансформационные процессы в мире связаны, прежде всего, с глобализацией экономики. В основе экономической глобализации лежит международное разделение труда и связанные с ним экономические, политические и