

вать её экономический потенциал и ускорит интеграцию республики в мировую экономическую систему.

Литература

1. Никитенко П. Логистика как фактор эффективности // Беларуская думка. — 2009. — № 11. С. 28-33.
2. Ивуть Р.Б., Кисель Т.Р. Транспортная логистика. — Мн.: БНТУ, 2010. — 365 с.
3. Логистика: учебное пособие / И.М. Баско, В.А. Бороденя, О.И. Карпенко и др.; Под ред. И.И. Полещук. — Мн.: БГЭУ, 2007. — 431 с.

Антидемпинг: меры противодействия

*Исакова И. В., Белькевич Е. С., студ. IV к. БГЭУ
науч. рук. Рымкевич В. В., канд. эк. наук, доц.*

Распространенной формой конкурентной борьбы на мировом рынке является демпинг цен, когда экспортер продает свой товар на зарубежном рынке по цене, ниже нормальной. Демпинг традиционно определяется как продажа товара на экспорт по ценам, которые ниже цен на данный товар в стране его происхождения. Для предотвращения данного метода применяется антидемпинговая политика — это специальный инструмент, созданный для поддержания справедливых конкурентных условий на международном рынке.

Мировая статистика применения антидемпинговых, специальных защитных и компенсационных мер за последнее десятилетие свидетельствует об их устойчивом росте. Можно сказать, что всемирная активность в этой области переживает самый настоящий бум, несмотря на распространение идеологами Всемирной торговой организации (ВТО) идеи либерализации и глобализации мировой экономики. История развития международных отношений в рамках ВТО свидетельствует о применении антидемпинговых мер в качестве замаскированного протекционистского средства для защиты национальных отраслей и нейтрализации снижения таможенных пошлин.

Субъекты хозяйствования Республики Беларусь, участвуя во внешнеэкономических операциях также сталкиваются с различными сложными явлениями, в частности с демпингом. Уже сейчас антидемпинговые меры применяются против экспорта около 13 наименований белорусских товаров, что говорит о недостаточной осведомленности белорусских экспортеров о возможностях избежания либо смягчения антидемпинговых санкций со стороны иностранных государств.

К белорусским экспортерам в настоящее время применены антидемпинговые меры Европейским союзом, США, Турцией, Польшей, Венгрией, Латвией, Литвой и Украиной. Основными товарами, которые попали под антидемпинговые санкции, являются химические волокна (антидемпинговые меры в ЕС, Тур-

ции и Польше) и минеральные удобрения (антидемпинговые меры в США и ЕС). Ущерб, наносимый этими мерами, очень велик. Количественные оценки, которые проводились лишь по ЕС, который является основным пользователем АД-санкций по отношению к белорусским производителям, показывает, что ущерб ежегодно составляет примерно 250–300 млн долл.

АД-пошлины применяются к товарам, по которым страны имеют выраженные сравнительные преимущества.

Практика антидемпинговых разбирательств для белорусских товаропроизводителей показала, что для стран-нечленов ВТО, демпинговая цена экспортного товара считается ниже издержек производства. Затем ссылаясь на невозможность определения издержек в такой стране, выбирается страна с рыночной экономикой, по которой и считаются издержки

Практика показывает, что возможно эффективно противодействовать введению пошлин. Антидемпинговое разбирательство, начатое в 2004 ЕК по отношению экспорта полиэфирных нитей, основывалось на выборе США в качестве страны, по которой были посчитаны издержки на производство, как следствие цены оказались ниже издержек на производство. ОАО Могилевхимволокно предложило выбрать в качестве определения издержек не США, а Республику Корея. Данное предложение увенчалось успехом.

Подводя итог, можно сказать, что на данном этапе белорусским экспортерам необходимо проводить следующие меры для избежания применения к ним антидемпинговой политики:

- проводить постоянный мониторинг рынков сбыта, уделяя особое внимание ценовым показателям на аналогичный товар местных производителей, корректировать соотношения цен на внутреннем и зарубежном рынках;

- проводить регулярный анализ законодательства страны сбыта в части применения антидемпинговых или компенсационных мер против производителей аналогичного товара, происходящего из третьих стран;

- сводить к минимуму поставки производимой продукции по бартеру, энергозачетам или производство продукции на давальческом сырье;

- поддерживать рабочие контакты с Министерством иностранных дел Республики Беларусь (МИД), посольствами Республики Беларусь в стране сбыта для получения оперативной информации о складывающейся конъюнктуре на рынке с целью проведения возможных превентивных мер;

- устанавливать связь с производителями и потребителями страны или региона поставки, выпускающими или потребляющими аналогичную продукцию. Обеспечение членства в ассоциациях таких производителей и потребителей для возможного обмена информацией и совместного поиска взаимоприемлемых решений спорных вопросов.

Указанные мероприятия позволят белорусским экспортерам получать предварительную информацию о возможной подаче местными производителями за-

явлений о начале антидемпинговых расследований и, соответственно, предпринять превентивные действия, а именно: организовать консультации с местными производителями и в случае необходимости внести необходимые корректировки в свою экспортную политику.

Литература

1. Акимов, Н. Н. Антидемпинговые меры в правовой системе ГАТТ / ВТО / Н.Н. Акимов // Проблемы управления. — 2007. — №2. — с.96–100

Осуществление приема на работу в банках Японии

*Ихненко А. И., студ. V к. БГУ,
науч. рук. Малашенкова О.Ф., канд. эк. наук, доц.*

Подготовка банковских кадров в Японии полностью протекает внутри самой банковской системы и идет в непосредственной связи с практикой. Шансы на служебный рост имеют только мужчины, несмотря на закон 1956 года о равенстве возможностей при найме на работу. Девушки даже с университетским образованием принимаются только на работу в операционном зале по обслуживанию клиентов и на канцелярские должности.

На должности, которые предполагают дальнейший рост, назначаются мужчины, причем все принимаемые на работу имеют университетское образование. В банках даже еще больше, чем в других отраслях, сохранился принцип пожизненного найма, подкрепленный хорошей зарплатой. При подборе кадров обращается внимание не столько на академические показатели, сколько на престижность университета. Вербовка в университетах начинается за год до получения диплома, и примерно за полгода до выпускных экзаменов делается предложение о работе. При найме банки полностью полагаются на высокое качество университетского образования и исходят из того, что профессиональную подготовку новый сотрудник приобретет в процессе работы. При этом какой-то определенной заданности или квалификации не предусматривается.

В каждом крупном банке новым сотрудникам раздаются книжки-инструкции, где перечисляется и объясняется 6 главных требований, обязанных для выполнения. Это — благонадежность, уживчивость, выполнение всех банковских правил, абсолютный приоритет обслуживания клиентов, инициативность и широта мышления.

Прежде чем приступить к работе, новички в течении месяца слушают вводный курс, включающий информатику, основные банковские операции, банковскую стратегию, финансовую теорию, английский язык. Затем они на три года отправляются в один из филиалов, где и проходит освоение ими различных сторон