

очередных для населения услуг — пассажирский транспорт, жилищно-коммунальные услуги, связь, образование. Это связано с относительно низким платежеспособным спросом населения, который быстро поднять на основе развития существующей экономики вряд ли возможно. Следовательно, целесообразно ориентироваться в первую очередь на развитие экспорта услуг, отдача от которого способна обеспечить и рост потребления услуг на внутреннем рынке.

Учитывая, что сфера услуг в определенной мере развивается и будет развиваться за счет частного сектора, который не входит в сферу прямого воздействия министерств, развитие услуг необходимо построить не на отраслевом, а на программно-целевом подходе.

Для развития сферы услуг в республике необходима реализация следующей методологии:

- начать работу по переходу на ОКЭД, что позволит более тщательно учитывать объемы и виды услуг;
- развивать виды услуг, характерные для постиндустриальной экономики — консалтинговые, компьютерные, информационные, операции с недвижимым имуществом, рекламные и др.;
- увеличивать объемы платных услуг населению (при условии увеличения его доходов), что обеспечит реализацию цепочки взаимосвязи следующих параметров: увеличение налогооблагаемой базы → снижение расходов бюджета на социальные нужды → снижение налоговой нагрузки на реальный сектор экономики → повышение конкурентоспособности продукции белорусских производителей;
- использовать не только отраслевой, но и региональный уровень управления — разработка региональных программ развития сферы услуг.

Кроме того, необходимо обратить особое внимание на необходимость развития материально-технической базы сферы услуг. Крайне важно предусмотреть государственное участие в создании инфраструктуры услуг, а также поддержку субъектов хозяйствования сферы услуг, которые обеспечивают их экспорт, а также развивают услуги, характерные для так называемой новой экономики — наука, образование, туризм, компьютерные, информационные услуги и т.п.

*Р.П. Валевич*

БГЭУ (Минск)

## **ЭКСПАНСИЯ ЗАРУБЕЖНЫХ ТОРГОВЫХ ТЕХНОЛОГИЙ В РЕСПУБЛИКУ БЕЛАРУСЬ: ПОЛОЖИТЕЛЬНЫЕ И ПРОБЛЕМНЫЕ СТОРОНЫ ПРОЦЕССА**

В последние годы Республика Беларусь все активнее вовлекается в общие тенденции глобализации мировой экономики. Проявлением это-

го процесса стала экспансия зарубежных торговых технологий на территории страны. Они представлены в основном современными гипер- и супермаркетами, новыми форматами магазинов, сетевым бизнесом, перспективными методами обслуживания. Так сложилось, что эти технологические новшества пришли в Республику Беларусь не путем их планового внедрения, а стихийно. Правда, понятие стихийности здесь применяется условно, так как развитие рыночной экономики, внутриотраслевой, внутристрановой и международной конкуренции не знает границ и определяется экономическими интересами.

Современная торговля Республики Беларусь испытывает серьезные финансовые затруднения, выходом из которых, по мнению многих специалистов, может стать применение этих инновационных технологий. Финансовый кризис, разразившийся в торговле, характеризуется прежде всего ростом числа убыточных предприятий, увеличением объемов убытков, снижением обеспеченности собственными оборотными средствами, отсутствием реальных инвестиций. Сила финансового кризиса наращается из года в год, причем он развивается на фоне высоких темпов роста товарооборота, которые почти в два раза превышают плановое задание. Наличие финансового кризиса свидетельствует о снижении конкурентоспособности организованной торговли. Основными причинами, которые привели к финансовым проблемам, стали несовершенство ценового механизма, рост расходов торговых организаций, политика сдерживания потребительских цен при опережающем их росте и других контрагентов, усиление административных методов регулирования хозяйственной деятельности, невысокая конкурентоспособность отечественных товаров, отсутствие новых идей и недостаточное знание законов рыночной экономики, несовершенство оптовой торговли и складского хозяйства, слабость логистики.

Особенностью процесса появления на внутреннем рынке Республики Беларусь новых торговых технологий является то, что к нам они пришли не с Запада, как это было в России, а, наоборот, в основном из России. Иными словами, при строительстве на территории Республики Беларусь гипермаркетов стали как российские, так и белорусские инвесторы, которые приобрели опыт работы в условиях функционирования на потребительском рынке России западных компаний (Metro, Auchan, ИКЕА, Marktkauf, Spa, Obi, Norta). Толчком к развитию этих торговых компаний и их распространению на другие страны послужили ограниченная емкость внутренних рынков стран, где они получили начало, и необходимость постоянного роста прибыли на основе снижения затрат. Опыт функционирования известных на Западе торговых компаний доказал, что при применении их современных торговых технологий можно значительно сократить издержки и на этой основе снизить цены. Таким образом, очевидными преимуществами, которые получит Республика Беларусь от экспансии западных торговых технологий, являются: возможность снижения издержек обращения, более полная загрузка торговых площадей, привлечение внешних инвестиций, улучшение качества услуг. Кстати, толчком к развитию торговых

центров в Москве послужило изменение требований покупателей к качеству услуг, обусловленное ростом благосостояния, что потребовало более удобных условий покупок, создание условий для снятия стресса после работы, комфортного проведения выходных.

Большие возможности для развития в Республике Беларусь имеют и другие форматы торговли, прежде всего дискаунтеры, которые, как правило, предназначены для обслуживания людей с невысокими денежными доходами. В этом плане нам станет полезным опыт Москвы, где функционируют два главных сетевых дискаунтера — “Копейка” (розничный товароборот за 2003 г. составил более 250 млн дол.) и “Пятерочка” (более 300 млн дол., резкое снижение издержек, операционная маржа составляет 19,8 %, что соответствует этому показателю у глобальных розничных торговых сетей). Интерес российских и других зарубежных сетей к Беларуси обусловлен наличием достаточно комфортных условий для их развития: конкуренции практически нет, относительно дешевая рабочая сила, масса свободных ниш.

Приход западных и российских инвесторов в торговлю Республики Беларусь вызывает у управленцев и предпринимателей серьезные опасения, что их появление приведет к резкому изменению конкурентной среды, прекращению деятельности большого числа индивидуальных предпринимателей. В целях защиты национального потребительского рынка необходимо четко очертить возможности и интересы государства, зарубежных и отечественных субъектов хозяйствования, уточнить антимонопольное законодательство, порядок таможенного регулирования ввозимых товаров, принять новые законы и нормативные документы, в которых будут прописаны взаимоотношения отечественной и зарубежной торговли, ввести в учебные программы дисциплины, которые позволят обучить кадры работе в новых условиях, перейти к свободному ценообразованию, ослабить пресс административного воздействия на отечественную торговлю, упорядочить строительство новых рынков, гипермаркетов (за чертой городов), предоставить возможность работы на белорусском рынке тем корпорациям, которые будут производить, торговать, своевременно уплачивать налоги и вести прозрачно свою деятельность.

Несмотря на возникающие вопросы и проблемы, обусловленные продвижением на белорусский рынок новых торговых технологий, все же следует признать их полезность для нашей страны, поскольку они позволяют приобрести опыт современных технологий продаж, построить эффективные схемы логистики, кардинально изменить информационное обслуживание торговли, привлечь зарубежный капитал, обеспечить легальность ввоза импортных товаров, уменьшить отток валюты из Республики Беларусь, повысить качество товаров и услуг. Если правильно подготовиться к приходу крупных торговых сетей в Республику Беларусь, то от этой экспансии должен выиграть и покупатель, и государство, и сам торговый бизнес. Неслучайно по рейтингу прибыльности торговля России, которая широко применяет новые технологии, занимает одно из первых мест.