

Причина этого переменного расширения и сжатия денежной массы заключалась в желании или нежелании собственников денег предоставлять их в кредит, тратить, пускать в оборот.

Если бы было возможно создать денежную систему, в которой деньги, как и все другие товары и услуги, требуют оплаты складских расходов, экономика освободилась от подъемов и спадов в результате спекуляции деньгами. Такой своеобразный «налог» на деньги, т.е. платная услуга государства, или отрицательный процент, был предложен еще в XVIII в. немецким экономистом Сильвио Гезелем.

Сегодня по такому принципу работают около 4000 местных денежных систем по всему миру, самая известная из них LETS (локальная система труда и торговли).

Новая Мировая валютная система позволила бы:

- прекратить инфляцию;
- повысить до максимума занятость;
- снизить цены на половину и более;
- повысить до максимума конъюнктуру;
- сделать справедливое перераспределение доходов, ресурсоориентированную и экологическую экономику.

Такая денежная реформа потребует также преобразования в земельной и налоговой сфере, чтобы продолжать стимулировать развитие экономики в направлении полезного и эффективного использования земель, экономии ресурсов и заботы об экологии.

*И.П. Гурова, д-р экон. наук, профессор
М.В. Ефремова, аспирантка
УлГУ (Ульяновск, Россия)*

КРИТЕРИИ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ЭКСПОРТА СТРАН СНГ

Критерии оценки торговой конкурентоспособности стран мира в систематизированном виде представлены международными организациями, в частности, Всемирным банком, Международным центром торговли (МЦТ). Всемирный банк предлагает критерии макроэкономической направленности: относительные темпы роста товарного экспорта и импорта; динамика экспортных продуктов; внутриотраслевая торговля; выявленные сравнительные преимущества; специализация экспорта; диверсификация (концентрация) экспорта; сходство экспорта; взаимная дополняемость в торговле.

Подход МЦТ в большей степени ориентирован на исследование рынков и выявление наиболее конкурентоспособных продуктов в экспорте стран мира. Эта организация предоставляет систематизированные статистические данные, в том числе и по странам СНГ, для анализа которых предлагается применять в отношении национальных эконо-

мик общеизвестный подход Бостонской матрицы, используемый для принятия стратегических маркетинговых решений фирмами на основе таких показателей, как темпы роста рынка и рыночная доля. На основе подхода МЦТ можно обозначить перспективы на мировых рынках экспортных продуктов России, Беларуси и Казахстана, сформировавших Таможенный союз в регионе СНГ. Следует отметить, что для всех стран Таможенного союза минеральное топливо является значимым и перспективным товаром в связи с высокими темпами роста этого сегмента мирового рынка, который в 2001–2010 гг. в среднегодовом исчислении составлял 7,2 % (см. таблицу).

Рыночные позиции основных экспортных товаров России, Беларуси и Казахстана на мировых рынках в 2010 г. (код ТН ВЭД)

Страна-экспортер	Рыночные позиции на основе Бостонской матрицы			
	«Новые товары» («знаки вопроса»)	«Улитки» («собаки»)	«Звезды»	«Традиционные продукты»
Россия	Руды, шлак и зола (26), суда, лодки и плавучие конструкции (89), драгоценные металлы и камни (71), злаки (10), каучук и резина (40), органические химические соединения (29), рыба и морепродукты (03)	Древесина и изделия из нее (44), алюминий (76), бумага и картон (48)	Удобрения (31), минеральное топливо (27)	Никель (75)
Беларусь	Сахар (17), минеральное топливо (27), мясо (02), каучук и резина (40)	Древесина и изделия из нее (44), предметы одежды (62), средства наземного транспорта (87), химические волокна (55)	Удобрения (31), молочная продукция (04)	—
Казахстан	Руды, шлак и зола (26), драгоценные металлы и камни (71), минеральное топливо (27), злаки (10), продукция мукомольно-крупяной промышленности (11), овощи (07), свинец (78)	Алюминий (76), медь (74)	—	Цинк (79), продукты неорганической химии (28)

Для России, занимающей 1-е место в мире по объему экспорта минерального топлива и имеющей долю 11 %, этот товар относится

к «звездам», в то время как для Беларуси и Казахстана, имеющих доли 0,31 и 1,38 % и занимающих 51-е и 26-е места соответственно, — к «новым товарам» в связи с относительно невысокой долей этих стран на мировом рынке этого товара. Удобрения и молочные продукты являются наиболее конкурентоспособными и перспективными экспортными товарами («звездами») для Беларуси, имеющей доли на этих рынках 4,5 и 2,2 % соответственно.

*А.А. Дичковский, канд. экон. наук, доцент
МИТСО (Минск)*

ТАМОЖЕННЫЙ СОЮЗ РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ, РОССИИ И КАЗАХСТАНА: ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ

По расчетам экспертов Таможенный союз позволит своим странам к 2015 г. получить прирост ВВП свыше 15 %. Общий эффект от Таможенного союза должен составить для России 400 млрд дол., для Беларуси и Казахстана — более 16 млрд дол., или 14 % белорусского ВВП [1]. И это даже без учета того, что в перспективе к тройственному союзу могут присоединиться другие страны постсоветского пространства.

Соглашение о Таможенном союзе вступило в правовую силу в конце 2009 г. Однако вскоре возник ряд трудностей и некоторых разногласий. Так, например, белорусскую сторону не устраивали главным образом вывозные пошлины на российскую нефть. За единое экономическое пространство, как отметил Президент Республики Беларусь А.Г. Лукашенко, каждой стороне пришлось чем-то пожертвовать, уступить партнерам, но если посмотреть на баланс интересов в целом, то проигравших здесь нет [2]. Поэтому абсолютизировать первые нестыковки участников интеграционного процесса было бы опрометчиво и неправильно.

Ожидания от участия в Таможенном союзе начинают оправдываться. Так, увеличились объемы торговли между его участниками. Объем внешней торговли товарами и услугами Республики Беларусь за январь—ноябрь 2011 г. увеличился на 44 % к соответствующему периоду 2010 г. и составил 85,4 млрд дол. И особенно важным явился рост экспорта на 57,9 % за этот же период, что положительно сказалось на сальдо внешней торговли [3]. Упразднены тарифные и нетарифные барьеры во взаимной торговле, отменены все виды контроля на внутренних границах. Обеспечивается защита белорусских, казахстанских и российских товаров от недобросовестной конкуренции со стороны третьих стран. В прошлое уходят молочные, сахарные, газовые и прочие торговые войны [2].

Вместе с тем в рамках Таможенного союза наблюдается очень низкий уровень экономического сотрудничества географически удаленных друг от друга Беларуси и Казахстана, на долю которого в январе—ноябре 2011 г. пришлось лишь 0,3 % белорусской торговли товарами.