

следовавшие в начале 2011 г. рост внутреннего спроса, ухудшение сальдо текущего сальдо и девальвация национальной валюты привели к резкому ускорению инфляции, негативно повлиявшей на экономический рост и возможности его дальнейшего стимулирования.

Немаловажным фактором низкой эффективности фискальной политики является слабость фискального трансмиссионного механизма. Авторские расчеты свидетельствуют о незначительном влиянии как налоговой, так и бюджетной политики на экономический рост в кризисные периоды (налоговый мультипликатор и мультипликатор государственных расходов колеблются в пределах $-0,015$ до $0,012$ и крайне волатильны). В периоды «перегрева» экономики налоговый мультипликатор достигает $-0,5$ с временным лагом в 2 года; мультипликатор государственных расходов достигает значения $0,1$ с временным лагом в полгода, однако в среднесрочной перспективе (временной лаг равен 1,8 года) является отрицательным ($-0,45$). Существуют также проблемы с передачей фискальных импульсов и в периоды экономического развития, близкого к равновесному (значительный временной лаг налогового мультипликатора и мультипликатора государственных расходов – $3,25-3,5$ года).

Для достижения сбалансированности экономического развития в целом, а также повышения эффективности и целостности фискальной политики необходимо осуществить рационализацию государственных расходов в части усиления роли рыночных механизмов, сокращения объемов эмиссионного кредитования, сокращения количества квазифискальных операций. Увеличению эффективности налогового канала трансмиссионного механизма может способствовать введение налоговых льгот для предприятий малого и среднего бизнеса, приватизация государственной собственности, совершенствование налогового законодательства, дальнейшее снижение ставок по основным прямым и косвенным налогам (НДС и налоги на фонд оплаты труда).

Д. А. Сильванович

Научный руководитель - кандидат экономических наук Г. В. Турбан
БГЭУ (Минск)

ОЦЕНКА КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ЭКСПОРТА БЕЛОРУССКОЙ ПРОДУКЦИИ

Проблема конкурентоспособности экспорта товаров является весьма актуальной для Республики Беларусь, поскольку страна имеет высокую степень внешнеэкономической открытости вследствие узости внутреннего рынка. К основным проблемам, оказывающим существенное влияние на конкурентоспособность белорусской продукции, можно отнести высокую открытость экономики и зависимость от изменений на мировых рынках, необходимость сохранения и расширения присутствия на мировых рынках, неэффективную отраслевую структуру производства, высокую импортеем-

кость экономики, низкую долю продаж инновационной продукции с высокой добавленной стоимостью.

В 2011 г. Республика Беларусь достигла рекордного объема экспорта в размере 40,3 млрд долларов США, что объясняется увеличением поставок нефти и нефтепродуктов в страны Евросоюза в два раза, или в абсолютном значении на 8,1 млрд долларов США, а также фактом роста цен на данные продукты на 35 %. Позитивным моментом стало преодоление сложившегося с начала 2011 г. отставания темпов роста экспорта от темпов роста импорта (к концу года экспорт возрастал быстрее импорта на 8,7 п. п.) и, соответственно, снижение прироста отрицательного сальдо внешней торговли Республики Беларусь.

Тем не менее вышеуказанные факты не свидетельствуют о том, что белорусская продукция стала в 2011 г. сверхконкурентоспособной.

Для количественной оценки конкурентоспособности экспорта белорусской продукции автором был проведен анализ на основании данных Международного торгового центра (ЮНКТАД) и рассмотрены такие показатели, как доля экспортных секторов в мировой торговле, диверсификация продукции, диверсификация рынков, относительное изменение доли страны на мировом рынке и адаптационный эффект. Доля экспортных секторов Республики Беларусь незначительна в мировой торговле. Наибольший удельный вес занимают переработанные продукты (0,41 %), минеральное сырье (0,27 %) и продукция химической промышленности (0,25 %), наименьший – информационно-коммуникационные технологии (0,01 %) и бытовая электротехника (0,01 %). Показатель диверсификации продукции отражает подверженность страны внешним шокам. Наиболее диверсифицированной продукцией в 2011 г. оказались в Республике Беларусь изделия из древесины (22-е место из 146 стран) и текстиль (32-е место из 131 страны). Наименее – отечественная продукция, которая занимает большой удельный вес в мировой торговле – химическая продукция и минеральное сырье (120-е и 153-е места из 164 стран). Показатель диверсификации рынков является высоким только для продукции химической продукции (равен 11 рынкам). Все остальные товары зависимы от рынков сбыта в значительной степени, поскольку экспортируются на 2–5 в мире. По относительному изменению доли страны на мировом рынке снижение было отмечено для 5 из 14 товарных групп: кожевенные изделия, неэлектронное оборудование, компоненты электронного, транспортного оборудования, минеральное сырье. Положительный адаптационный эффект имеют только две группы товаров – свежие продукты и изделия из древесины. Это означает, что они увеличивают свое присутствие на растущих рынках и снижают его на сужающихся. Все остальные товары распространены преимущественно на рынках, сокращающихся в мире.

Таким образом, белорусская продукция обладает невысоким уровнем конкурентоспособности, за исключением лишь некоторых товарных групп.

Поэтому необходимо принять меры по снижению материало- и энергоёмкости производств, увеличению доли наукоемкой продукции с высокой добавленной стоимостью, снижению импортёмкости экономики, увеличению диверсификации товаров, привлечению инвестиций.

М. О. Таранко

Научный руководитель - О. С. Гуцол
БГЭУ (Минск)

СПОСОБЫ МИНИМИЗАЦИИ РИСКОВ НЕПЛАТЕЖЕЙ В РАБОТЕ СУБЪЕКТОВ ХОЗЯЙСТВОВАНИЯ РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ

Выявление способов минимизации рисков неплатежей во внешней торговле белорусских предприятий является весьма актуальным в текущих экономических условиях. Так, внешняя дебиторская задолженность Республики Беларусь на 1 февраля 2012 г. составила более 30 трлн рублей, что в 3,2 раза превышает аналогичный показатель прошлого года. Подобное непоступление валютной выручки обостряет и без того напряжённую ситуацию на валютном рынке страны, поэтому целью исследования является выявление наиболее эффективных инструментов минимизации рисков неплатежей для обеспечения большей финансовой стабильности белорусских экспортёров.

Наиболее распространёнными способами обеспечения исполнения обязательств в случае неоплаты поставленного товара являются неустойка, залог имущества, поручительство, гарантия и аккредитив. В 2002 г. в Беларуси начал использоваться и такой инструмент, как страхование экспорта, которое осуществляется Белорусским республиканским унитарным предприятием экспортно-импортного страхования «Белэксимгарант». Этот инструмент позволяет экспортёрам успешно противостоять кризисным явлениям и неплатежам. Так, многие предприятия парфюмерного бизнеса («Белита-Витэкс», «Модум-Наша косметика», «Белкосмекс») страхуют экспортные контракты на поставку продукции с отсрочкой платежа.

Основными преимуществами экспортного страхования являются следующие:

1. Экспортёр без риска может предлагать своим покупателям условие отсрочки платежа по экспортному контракту.
2. Переход на отсрочку платежа позволяет экспортёру уйти от скидок, предоставляемых покупателям при реализации на условиях предоплаты.
3. «Белэксимгарант» берёт на себя функции кредитного менеджера по изучению зарубежного покупателя, его платежеспособности, деловой репутации и т. д.

□□□□□□□□ □□□□□□□□ □□□□□□□□ □□□□□□□□ 45
□□□□□□□□.
□□□□□□□□ □□□□□□□□□□□□ □□□□□□□□□□
□□□□□□□□□□. □□□□□□□□□□.