

- границы компании не ограничиваются её материальными активами, потому что расширяется сфера её деятельности в связи с развитием лицензинга, франчайзинга и других контрактных форм реализации бизнеса;

- независимо от размеров и капитала компании сфера её деятельности выходит за пределы национального рынка.

Если для традиционной фирмы были редкими случаи влияния на неё мирового рынка, то для новой фирмы это становится нормой её функционирования.

*Гапанович Е.В., магистр экон.наук
УО БГЭУ (г. Минск)*

МЕЖДУНАРОДНЫЙ МАРКЕТИНГ В ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЙ РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ

Начало 2007 хозяйственного года, а затем и в целом весь этот год для Беларуси характеризовался тяжелыми экономическими угрозами, обусловленными новыми соглашениями по условиям поставок нефти и газа в республику. Россия в одностороннем явочном порядке повысила цену на газ, поставляемый в Беларусь, с 48 дол. США за тысячу м³ до 100 дол. США. Была также введена экспортная пошлина на поставляемую в страну сырую нефть и экспортируемые из Беларуси нефтепродукты, корректируемые ежеквартально. Суммарные потери республики по подсчетам экспертов только в результате такой ценовой политики оценивались в диапазоне от 3 до 5 млрд. долларов США. Кроме этого, в результате аварий на российских участках нефтепроводов значительно сократились объемы транзита российской нефти на Запад через территорию Беларуси. Если в советский период по нефтепроводу «Дружба» прокачивалось более 60 млн. т. нефти в год, то уже в 2006 году объем прокачки составил менее 20 млн. т. Республика потеряла доходы от прокачки, подорожало транспортное обеспечение поставок на белорусские нефтеперерабатывающие заводы «Нафтан» и «Мозырьский НПЗ».

Естественно, все это могло стать угрозой экономической безопасности республики. Кроме указанных прямых экономических потерь, изменения цены энергетической составляющей вело к серьезным изменениям конкурентных позиций значительной части белорусского экспорта. Не секрет, что даже в благоприятных условиях предшествующих 2007 г. по условиям поставок энергоресурсов отрицательное сальдо платежного баланса страны было обусловлено затратами на закупки именно энергоресурсов. Необходимо отметить, что многие параметры планов и прогнозов социально-экономического развития Республики Беларусь оказались на красной черте опасности их срыва. Так, например, национальная программа развития экспорта на 2006-2010 гг. ни в одном из вариантов не учитывала таких резких скачков цен на энергетические ресурсы. В соответствии с программой рост экспорта товаров должен составить к 2010 г с 2006 г., в среднем 10,9 % в год. Основными его статьями по программе являются продукция химической, нефтехимической, деревообрабатывающей, металлургической, автомобилестроительной промышленности. Энергетическая составляющая в этих отраслях весьма существенная. В экспорте услуг, который по программе должен увеличиться в среднем за 1 год на 13,1 %, основной прирост запрограммирован за счет предоставления транспортных услуг. Эта сфера зависит в определенной мере от цен на нефтепродукты.

Угрозы национальной экономической безопасности, которые возникли в начале 2007 г. в связи с основными условиями поставок энергоресурсов превратили национальную программу развития экспорта в документ, не имеющий практического значения, который не обеспечивает хозяйствующих субъектов достоверной, востребованной информацией. Решение возникших проблем сместилось для них с поля выполнения установленных правительством заданий на поле поиска маркетинговых решений, компенсирующих неблагоприятные внешние условия. Априори следует отметить, что хозяйствующие субъекты Беларуси успешно справились с этой задачей. В 2007 г. сохранились традиционными основными статьи экспорта. Общий объем экспорта составил 24,3 млрд. долл. США. Темп роста составил 123,3%. По сравнению даже с оптимистическим прогнозом программы развития экспорта темп превышен более чем в 2 раза. Конечно, не удалось добиться превышения темпов роста экспорта над темпами роста импорта. Но превышение прироста импорта составило 5 п.п. по году, тогда как в январе опережение импорта составляло 29,4 п.п. Особенно позитивно можно оценить высокие темпы роста экспорта в Российскую Федерацию 129,8%. Экономический коллапс, обусловленный новыми условиями поставок энергоресурсов, не состоялся, к счастью, но негативные последствия все же проявились. Цена на импортированную нефть в 2007 г. возросла на 34,8%, на природный газ в 2,1 раза. Средние цены на импортированные нефтепродукты увеличились только на 12%. При условии сохранения экспортных и импортных цен на энергоносители на уровне 2006 г. темпы роста экспорта опередили бы темпы роста импорта на 4,2 процентных пункта. Наибольшее положительное сальдо сложилось в торговле с Нидерландами - 4,1 млрд. дол. США, Великобританией - 1,3 млрд. дол. США, Латвией - 868 млн. дол. США.

Свидетельством наметившейся маркетинговой экспансии белорусского экспорта является его товарная диверсификация. Доля инвестиционного экспорта выросла с 12,4% в 2006 году до 14,1% в 2007 году. Экспорт продукции с высокой долей добавленной стоимости составил 3,4 млрд. дол. США и вырос по отношению к 2006 году на 40,2%.

В 2007 году расширена география белорусского экспорта. Продукция впервые поставлена в 14 стран: Уругвай, Катар, Боливия, Бенин, Барбадос, Доминику, Мавританию, Мьянму, Непал и другие на общую сумму 5,5 млрд. дол. США. Удалось также добиться диверсификации экспорта на рынках традиционных партнеров во внешней торговле. Впервые были произведены поставки молока и молочной продукции в Грузию, Туркменистан, Кыргызстан, Таджикистан, стран ЕС, Азии и Африки, Канаду; автомашины в Испанию, Кипр, Люксембург, Пакистан и Хорватию, Чили; синтетических волокон в Австрию, Латвию; солода в Украину,

Из высокотехнологичной и наукоемкой продукции впервые были осуществлены поставки на экспорт: автобусы в Азербайджан, Туркменистан, Таджикистан, Сербию; дорожной техники в Австрию, Чехию, Таджикистан, Индию; трактора в Бельгию, Венесуэлу, Сербию; медицинские приборы в Словакию; стиральные машины в Украину и Казахстан; двигатели внутреннего сгорания в Словакию и ОАЭ.

Особое место в развитии международного маркетинга как средства компенсации потерь во внешней торговле занимает работа по развитию товаропроводящей сети белорусских организаций за рубежом. В 2007 году было создано 94 субъекта товаропроводящей сети, в том числе 46 с белорусскими инвестициями. Товаропроводящая сеть за рубежом насчитывает 242 субъекта в 25 странах мира. В 2007 году белорусскими предприятиями по прямым поставкам реализовано 62,7% продукции от общего объема ее продаж. Собственная товаропроводящая сеть позволяет исключить расходы на посредническую деятельность, рационализировать финансовые расчеты, достичь более высокой прибыли во внешнеэкономических сделках.

Экстрим 2007 года в поставках энергоресурсов стал стимулом маркетинговой экспансии учреждений и организаций, отвечающих за организацию экспортной деятельности. Однако нельзя считать, что в стимулировании такой экспансии достигнуты требуемые результаты. Совершенно очевидно, что это только начало работ по маркетинговой внешнеэкономической экспансии. Требуется интенсификация обнаруженных направлений экспансии и поиск совершенно новых нетрадиционных уже в самой ближайшей перспективе.

*Гейзлер П.С., д-р.э.н., профессор
Дубровская О.А., аспирант
УО БГЭУ (г. Минск)*

ПРОБЛЕМЫ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ ЖИЛИЩНО-КОММУНАЛЬНОГО ХОЗЯЙСТВА РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ

Одна из важнейших особенностей жилищного хозяйства состоит в том, что потребность в услугах этой отрасли испытывает значительная часть населения страны. Уровень развития этой сферы в значительной мере характеризует эффективность всей экономики государства, формирует настроение людей и определяет их отношение к осуществляемому в стране социально-экономическим преобразованиям.

К концу 1980-х гг. в Республике Беларусь сформировалась структура организаций, занимающихся эксплуатацией жилищного фонда. Первичным её звеном выступают жилищно-эксплуатационные службы (ЖЭСы). В столице и крупных городах республики в административных районах действуют жилищно-ремонтные эксплуатационные объединения (ЖРЭО), в которые входят жилищные службы. Замыкают административную цепочку управления, подчиняющиеся Министерству жилищно-коммунального хозяйства.

Областные управления жилищного хозяйства, Министерство жилищно-коммунального хозяйства Республики Беларусь выступают в качестве руководящих штабов по координации работы и определению целей и задач, обеспечивают стратегическую линию развития отрасли. Основной задачей деятельности ЖРЭО является обеспечение содержания и сохранности жилищного фонда, надлежащего его использования, контроль за соблюдением жильцами правил содержания и пользования жилыми и нежилыми помещениями и придомовой территории. Конечными исполнителями функций по проведению технического обслуживания жилищного фонда являются ЖЭСы - дочерние предприятия или филиалы ЖРЭО.

Таким образом, ЖРЭО выполняет функции организации и планирования, а ЖЭС фактически исполняет обязанности по техническому обслуживанию жилищного фонда.

Однако существуют определенные противоречия, связанные с нечетким разграничением функций жилищных объединений и служб. Например, текущие ремонты (в частности, кровельные работы) выполняют ЖРЭО по заявкам, поступившим от ЖЭС, так как последние не имеет кровельщиков.

ЖЭС, в силу своей слабой оснащенности, многое не может выполнить. Поэтому происходит так называемое «перетягивание» производственных функций от ЖЭС к ЖРЭО. Следует отметить, что это противоречит общей тенденции повышения роли и ответственности жилищных служб, поскольку в 1998 г. принято решение Мингорисполкома Республики Беларусь о реорганизации ЖЭС в коммунально-эксплуатационного лица.

Белорусский государственный экономический университет. Библиотека.
70 Belarus State Economic University. Library.