

**НАЦИОНАЛЬНАЯ И МИРОВАЯ ЭКОНОМИКИ  
НА СОВРЕМЕННОМ ЭТАПЕ**

---

*О.В. Беляева*

БГЭУ (Минск)

**РАЗВИТИЕ ПЕРСПЕКТИВНЫХ ФОРМ АУТСОРТИНГА  
В БЕЛАРУСИ**

Впервые аутсортинг стал применяться в сфере информационных технологий. На 2000 г. 20 % операций, переданных внешним организациям, были произведены в области информационных технологий. Фирмы-аутсортеры могут предложить такие услуги, как обслуживание и сопровождение корпоративных сетей и вычислительных центров, комплексные информационные услуги (базы данных, сети, интернет-провайдинг, хостинг и многие другие услуги). При передаче этих функций выделяются такие преимущества, как более высокое качество выполнения аутсортером данного процесса благодаря использованию новейших технологий, методов и его специализации в области информационных технологий.

Под аутсортингом трудовых ресурсов понимают выполнение сторонними специалистами части функций управления организацией либо выведение персонала за штат организации и оформление трудовых или гражданско-правовых отношений с персоналом через компанию-провайдера.

При применении аутсорсинга рабочих ресурсов возможны такие преимущества, как: возможность сконцентрироваться на основной деятельности организации и повышать эффективность ее работы; контроль над штатной численностью; снижение административных расходов. Немаловажное значение имеют экономические выгоды: сохранение или получение статуса малого предприятия; упрощение системы налогообложения, использование налоговых льгот, отсутствие юридических и социальных обязательств перед персоналом.

Одна из наиболее перспективных форм аутсортинга—организация производства на принципах субконтракции. Она охватывает научную, производственную, проектно-конструкторскую сферу деятельности. Сегодня на долю субконтракции в общем объеме промышленного производства стран Европейского союза приходится примерно 15 %.

В Беларуси аутсортинг стал развиваться не так давно, но уже занял значительное место. По заказам крупнейших западных компаний около 7 % молодых специалистов Беларуси зарабатывают сегодня на рын-

ке аутсорсинговых услуг, участвуя в процессе создания программных продуктов.

Белорусские предприятия в аутсорсинговых схемах могли бы выступать в качестве как контракторов, так и оригинальных производителей. Последний случай касается только предприятий, имеющих широкоизвестные и продвинутое брэнды (например, "Атлант", МАЗ, "Белита"). Но применение аутсорсинговых схем целесообразно лишь тогда, когда все другие способы снижения издержек и повышения качества исчерпаны, и привлечение стороннего исполнителя действительно даст значительный эффект.

Преимущества, которые получают предприятия-контрактеры, связаны с доступом к современным технологиям. Участие в технологических цепочках дает основания для привлечения инвестиций на перевооружение и освоение новейших технологий. Появляется шанс преодолеть нехватку оборотных средств, неплатежей и техническую стагнацию. Таким образом, белорусским предприятиям, претендующим на участие в аутсорсинговых схемах, необходимо заняться доведением организации управления, производительности, эффективности, минимизации издержек и соотношения цена/качество до конкурентного уровня.

*А.А. Вячэрскі*

БДЭУ (Мінск)

## **АЦЭНКА ПАТЭНЦЫЯЛУ СУПРАЦОЎНІЦТВА БЕЛАРУСІ З РАСІЯЙ І ЕЎРАПЕЙСКІМ САЮЗАМ**

Нягледзячы на тое, што наша краіна набыла незалежнасць амаль паўтара дзесяцігоддзя таму назад, дыскусія аб выбары стратэгічнага партнёра ў знешнеэканамічных адносінах яшчэ не спынілася. Гэта дыскусія адбываецца вакол двух накірункаў знешняй палітыкі нашай краіны: усходняга (Расійская Федэрацыя) і заходняга (Еўрапейскі саюз). Здаецца мэтазгодным рабіць гэты выбар, зыходзячы з доўгатэрміновых, а не кароткатэрміновых, перспектывы і арыенціраў. Таму патрэбна параўнаць патэнцыял, які нясуць у сабе для нашай краіны адносіны з Расіяй і Еўрасаюзам.

Патэнцыял супрацоўніцтва з Расіяй у значнай ступені ўжо выкарыстаны. Пашырэнне сувязяў з Расіяй аказала істотны станоўчы ўплыў на эканоміку Беларусі толькі на першых кроках. У кароткатэрміновым перыядзе быў дасягнуты рост тавараабароту, у тым ліку і экспарту, і імпарту. У перыяд 2003—2004 гг. адбываўся рост тавараабароту ў абсалютных паказчыках, аднак тэндэнцыя зніжэння ўдзельнай вагі экспарту Беларусі ў гандлі з Расіяй захавалася.

Узаемадзеянне Беларусі з Еўрапейскай супольнасцю развітых формаў не дасягнула. Пікам адносінаў можна лічыць падпісанне ў 1995 г. у