

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-контракторы, 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, перспектывў 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

Бруселі пагаднення аб партнёрстве і супрацоўніцтве, якое так і не ўступіла ў сілу. Гэта пагадненне было разлічана на далёкую перспектыву. Напрыклад, у артыкуле IV адзначалася, што пры высокім тэмпе рэформаў магчыма стварэнне зоны вольнага гандлю паміж Беларуссю і Еўрапейскім саюзам. У артыкуле XIII адзначалася, што ўзаемны гандаль будзе ажыццяўляцца свабодна ад колькасных забарон. Такім чынам, у выпадку выкарыстання магчымасціў, якія нам даў Еўрапейскі саюз, наш экспарт, у тым ліку высокатэхналагічны, быў бы вольны ад значнай колькасці абмежаванняў. Актыўнае развіццё супрацоўніцтва з супольнасцю пры прадуманай палітыцы не тармазілася б, як у выпадку з Расіяй, адсутнасцю інвестыцый. Замест бартэрных схем, якія выкарыстоўваюцца ў беларуска-расійскім гандлі, нашы прадпрыемствы маглі б атрымаць цвёрдую валюту. З цягам часу адбылася б мадэрнізацыя вытворчасці, што дало б імпульс далейшаму росту ўзаемага гандлю і экспарту ў прыватнасці. Нягледзячы на шматлікія складанасці, было б магчымым павелічэнне патэнцыялу эканомікі Беларусі ў цэлым.

Да плюсаў пашырэння супрацоўніцтва з Еўрасаюзам трэба дадаць яго здольнасць аказаць нашай краіне істотную фінансавую дапамогу. Нягледзячы на цяжкасці ва ўзаемаадносінах з супольнасцю, у 1991—2003 гг. Беларусь атрымала 179,3 млн еўра ў рамках праекту ТАСІС. Наша рэспубліка прымае ўдзел у праграмах добрасуседства, накіраваных на развіццё прыгранічнага ўзаемадзеяння, і ў 2004—2006 гг. у рамках гэтай ініцыятывы можа атрымаць да 23 млн еўра.

М.А. Дубовик

БГЭУ (Мінск)

СОВРЕМЕННЫЕ МЕТОДЫ СТИМУЛИРОВАНИЯ ЭКСПОРТА: ЗАРУБЕЖНЫЙ ОПЫТ, ПЕРСПЕКТИВЫ ДЛЯ БЕЛАРУСИ

В деятельности по стимулированию национального экспорта центральное место отведено государству. Однако государственная поддержка экспорта подвергается в настоящее время некоторой критике, что связано с требованиями ВТО, предъявляемыми к торговле. Конфликт между нормами и правилами торговли ВТО и необходимостью государственной поддержки национальных экспортеров в определенный исторический период делает необходимым поиск эффективных, не противоречащих ВТО методов стимулирования экспорта.

К современным формам стимулирования экспорта можно также отнести дипломатическую поддержку экспортеров; развитие информационного обеспечения внешнеэкономической деятельности; формирование необходимой инфраструктуры, обеспечивающей изучение зарубежных рынков, продвижение и сбыт продукции на внешних рынках; ак-