

## **ЧАСОВОЙ ПОЯС КАК КОНКУРЕНТНОЕ ПРЕИМУЩЕСТВО**

В современном мире в связи с развитием информационно-компьютерных технологий, а также расширением глобализационных процессов все большее значение приобретает сфера услуг, и особенно та ее часть, которая не требует одновременного физического присутствия потребителя и производителя в одном и том же пространстве. Данное обстоятельство снижает влияние традиционных транспортных путей, но при этом повышает роль фактора времени, проявляющегося в лаге между клиентским запросом и реакцией фирмы, а также в ограниченности периода предоставления услуг.

Каждая фирма стремится минимизировать существующие временные лаги при работе с клиентами, а также предоставить им свои услуги в любой удобный для них период, что чаще всего приводит к круглосуточной работе большинства сервисов. Однако такой режим работы влечет за собой дополнительные издержки, связанные с наймом большего количества персонала или увеличением оплаты труда, обусловленного сверхурочной работой или работой в ночное время. С целью сокращения данных затрат все больше компаний отдают часть сервисных услуг на аутсорсинг в другие страны.

В гравитационных моделях, используемых для обоснования распределения экспорта товаров и прямых иностранных инвестиций, в качестве наиболее релевантных показателей используются параметры географического расстояния между странами, а также исторические связи и культурная близость стран-партнеров. Физическое расстояние чаще всего рассматривается как фактор, повышающий транзакционные издержки за счет транспортных расходов. С нашей точки зрения, это обосновывает сокращение перемещения товаров между удаленными странами, однако не оказывает влияния на предоставление информационных услуг, которые могут быть переданы с использованием ИКТ, так как в данном случае транспортные расходы являются минимальными. Тем не менее расстояние между странами обуславливает появление еще одного фактора, чаще всего не учитываемого, — наличие разных временных поясов.

Разница во времени между партнерами может выступать как отрицательным, так и положительным фактором в деловых отношениях. Так, в случае необходимости личных встреч партнеров эффект часовых поясов приводит к снижению производительности людей. Если личные контакты могут быть заменены электронной перепиской, то разные часовые пояса могут выступать определенным барьером, если у партнеров не совпадают рабочие графики. Таким образом, близость временных поясов снижает транзакционные издержки, особенно в тех случаях, когда существует необходимость оперативного согласования планов и проектов с партнерской компанией.

Однако и удаленность стран во временном измерении друг от друга может также выступать в качестве привлекательного фактора для аутсорсинговых компаний в случае, когда та или иная операция должна быть выполнена или должна выполняться во внерабочее время заказчика. Примерами таких мероприятий могут являться заказы фирм на обработку информации, которая необходима к следующему рабочему дню, или работа информационных центров и центров поддержки, которые должны работать круглосуточно.

Таким образом, часовой пояс, в котором находятся организации Республики Беларусь, может выступать как конкурентное преимущество для развития не только торговых и партнерских отношений с ближайшими странами, где разница во времени незначительна, но и как дополнительный положительный фактор для экспорта услуг с теми странами, где разница во времени составляет семь часов и более.

### Литература

*Dettmer, B.* International service transactions: Is time a trade barrier in a connected world? [Electronic resource] / B. Dettmer. — Mode of access: <http://www.etsg.org/ETSG2011/Papers/Dettmer.pdf>. — Date of access: 17.03.2015.

**С.Ю. Кричевский**, канд. экон. наук, доцент  
БГЭУ (Минск)

## ТОРГОВО-ЭКОНОМИЧЕСКОЕ СОТРУДНИЧЕСТВО РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ И КИТАЙСКОЙ НАРОДНОЙ РЕСПУБЛИКИ: ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ

Характер и уровень торгово-экономического сотрудничества Республики Беларусь и Китайской Народной Республики (КНР) неоднозначно оценивается белорусскими аналитиками. Некоторые из них считают эти отношения динамично развивающимися и имеющими большие перспективы. Другие исследователи скептически оценивают достигнутый уровень торговых и инвестиционных отношений двух стран. Они признают ожидания успешного экономического сотрудничества с Китаем, сложившиеся в Беларуси в начале 2000-х гг., ничем пока на практике не обоснованными, а потому и неоправданно завышенными. Следует отметить, что таких скептиков в академической среде и в бизнес-кругах Республики Беларусь становится в последнее время все больше. Все аналитики сходятся на признании того факта, что достигнутый уровень торгово-экономических отношений пока никак не соответствует ни огромному потенциалу экономики КНР, ни внешнеэкономическим приоритетам и потребностям Беларуси на международных рынках товаров, труда и капитала.