

Предпосылки и проблемы становления multilatinas в странах Латинской Америки в ряде случаев схожи с условиями развития белорусских компаний. И тот факт, что крупные предприятия стран Латинской Америки смогли достигнуть мирового уровня, указывает на необходимость более детального изучения опыта multilatinas с целью развития белорусских компаний до уровня ТНК нового поколения.

Литература

1. «Multilatinas» Gain Prominence [Electronic resource]. — 2010. — Mode of access: <http://www.forbes.com/2010/03/02/multilatinas-latin-america-business-oxford-analytica.html>. — Date of access: 27.02.2011.

2. *Sirkin, H.* Enter the «Multilatinas» / *H. Sirkin // Businessweek* [Electronic resource]. — 2010. — Mode of access: http://www.businessweek.com/managing/conent/dec2010/ca20101213_949366.htm. — Date of access: 25.02.2011.

А.А. Латышев
БГЭУ (Минск)

ПРОБЛЕМЫ И ВОЗМОЖНЫЕ ПУТИ РЕШЕНИЯ ОТРИЦАТЕЛЬНОГО ВНЕШНЕТОРГОВОГО САЛЬДО РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ

По данным Национального статистического комитета, Республика Беларусь завершила 2010 г. с отрицательным сальдо во внешней торговле товарами и услугами в размере 7425,6 млн дол. С 2005 г. наблюдается однозначный тренд на уменьшение внешнеторгового сальдо, в связи с чем возникает острая необходимость решения данной проблемы в кратчайшие сроки.

По данным Министерства иностранных дел Республики Беларусь, основной причиной отрицательного сальдо внешней торговли товарами являются экспортно-импортные операции с промежуточными товарами (энергоносители, сырье, материалы и комплектующие). Сальдо внешней торговли по этой группе товаров за 2010 г. составило примерно треть отрицательного сальдо страны. В связи с этим очевидна необходимость активного внедрения альтернативных источников энергии либо существенное снижение энергоемкости отечественной продукции.

Среди других факторов, обусловивших отрицательное внешнеторговое сальдо, назовем следующие.

Во-первых, основной объем белорусского экспорта обеспечивает небольшая группа крупных предприятий, в то время как доля малого бизнеса в экспорте составляет менее десятой части. Причем и он рабо-

тает в основном как посредник, а не производитель, который может самостоятельно пробиться на внешний рынок.

Во-вторых, ужесточение конкуренции и на Западе, и на Востоке. Россия, защищая отечественных производителей, вводит ограничения на поставку в страну более дешевых продовольственных товаров белорусского производства (сахар, мясные и молочные изделия), а на тех рынках, где местные игроки не столь сильны, страна проигрывает более дешевому китайскому и турецкому импорту.

В-третьих, у Беларуси отсутствуют опыт и традиции торговли, причем не только международной, но и внутренней, так как не сформирован соответствующий национальный менталитет. Отсутствие культуры продажи на микроуровне перерастает в отрицательное сальдо на макроуровне. В этом отношении уместно упомянуть о том, что большинство сотрудников, в том числе и руководителей, не владеют даже одним иностранным языком. Кроме того, у белорусов не налажены контакты с национальной диаспорой за рубежом. А ведь именно бывшие соотечественники играют значительную роль в поставках на западные рынки китайских и арабских товаров.

В-четвертых, белорусский экспорт направлен в большей степени на страны бывшего СССР, потребители которых испытывают дефицит денежных средств. Это приводит к тому, что вполне возможна ситуация, когда, наращивая физические объемы экспорта, денежный приток в Республику Беларусь будет сокращаться.

Предлагаем следующие пути выхода из сложившейся ситуации.

1. Беларусь должна прилагать еще больше усилий в сфере диверсификации рынков сбыта и в первую очередь ориентироваться на рынки ЕС.

2. Следует изменить имидж страны посредством новейших маркетинговых методов. В частности, необходимо развивать идею продвижения страны в сети Интернет. В дополнение к указу об обязательном создании всеми государственными предприятиями сайтов нужно обеспечить посещаемость этих сайтов, их продвижение в глобальной сети.

3. Необходимо повышать качество сервиса и создаваемой продукции, постепенное создание культуры продаж, совершенствование работы специалистов данной сферы путем внедрения обязательных корпоративных стандартов, причем как для государственных, так и для частных предприятий.

4. Должны произойти постепенная смена структуры производства в направлении перехода к созданию и экспорту нематериальной и энергоемкой продукции, а также инициирование малого бизнеса к сопровождению экспортных сделок в виде участия в предоставлении логистических, экспедиторских и консалтинговых услуг.