

ропейской энергетической хартии по проблемам охраны окружающей среды. Эти проблемы особенно актуальны для Республики Беларусь, где в течение многих лет последствия Чернобыльской аварии будут сказываться на всей жизни населения, влиять на все перспективные технические и экономические программы, особенно такие, как развитие топливно-энергетического комплекса и электроэнергетической системы. Все это создает необходимость увеличения собственного производства электроэнергии и ее экспорта в другие страны.

При формировании стратегии инвестирования в целях сокращения издержек получения информации и анализа целесообразно опираться на принцип “сверху вниз”, согласно которому необходимо сначала выбирать привлекательные для инвестирования и укрепления энергетических связей страны, и в их пределах осуществлять дальнейший анализ. Для определения инвестиционной привлекательности стран можно использовать *методику рейтинговой оценки факторов*.

Наиболее привлекательными странами для экспорта отечественной электроэнергии являются страны Запада: Германия, Польша. Это обусловлено в первую очередь высокими тарифами на продукцию в названных странах, наличием дополнительного спроса на продукцию, умеренными темпами роста объемов производства и продаж, а также стратегическими соображениями. Страны СНГ находятся примерно на одинаковом уровне с точки зрения инвестиционной привлекательности: **Литва, Россия, Украина.** Меньшая степень инвестиционной привлекательности Литвы обусловлена возможностью закрытия Игналинской АЭС, прогнозируемым снижением импорта электроэнергии в ближайшей перспективе, отсутствием большого количества сырьевых ресурсов. Кроме того, Литва в силу географического положения остается в стороне от транзитного “энергомоста” Россия — Германия, и усиление связей с Литвой для Республики Беларусь менее актуально.

Л. В. Величковская
Академия управления при Президенте РБ

ВСТРЕЧНАЯ ТОРГОВЛЯ СРЕДИ ИНСТРУМЕНТОВ АКТИВИЗАЦИИ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКИХ СВЯЗЕЙ

Сложившаяся ситуация в экономике республики делает актуальным изучение и творческое применение таких форм внешней торговли, которые позволили бы смягчить действия ряда негативных факторов, таких как неконвертируемость рубля, дефицит ин-

валютных средств, общей разбалансированности финансов и т.д. Одной из таких форм, общепризнанных в мировой практике, является встречная торговля.

Встречная торговля (товарообмен) — это коммерческая практика, при которой продажа увязывается с закупкой товаров (услуг) либо, наоборот, закупка товаров обуславливается их продажей. Оплата предусматривается поставками товаров и/или услуг в дополнение или вместо финансового урегулирования. Встречная торговля охватывает широкий диапазон внешнеторговых сделок: бартер, различного рода компенсационные соглашения, отличающиеся разнообразием форм и имеющие самые различные характерные признаки. Являясь древнейшим видом национальной и международной торговли, встречная торговля процветала до появления денег, ставших всеобщим эквивалентом обмена. С развитием денежного обращения она во многом утратила свой смысл. Однако при каждом мировом потрясении торгового равновесия, вызванным экономическими кризисами или войнами, а также при возникновении недоверия к средству платежа, высокой инфляции меновая торговля снова становится преобладающей в международном товарообмене. Независимо от возможных различий в отношении, встречная торговля прочно укоренилась и получила достаточно широкое распространение в мире за последние два десятилетия. Материалы ООН свидетельствуют о том, что во встречной торговле участвует подавляющее большинство стран. Ее доля в общем объеме мирового товарооборота оценивается в размере от 25 % до 40 %. Развитие встречной торговли отличается стремительными темпами, и на современном этапе она превратилась в один из важнейших инструментов регулирования международного товарообмена, способствующий укреплению экономического и производственно-технического сотрудничества между странами.

Однако нельзя отрицать, что осуществление сделок по встречной торговле создает значительные экономические и юридические проблемы по сравнению с обычной торговлей. Встречная торговля (особенно бартер) имеет ряд негативных и экономически невыгодных макроэкономических характеристик. С точки зрения экономической эффективности нежелательно как чрезмерное сужение этой сферы торговли, так и ее гипертрофированное расширение. В этой связи, как показывает мировой опыт, важная регулирующая роль принадлежит государству. Если проанализировать ситуацию, сложившуюся в Республике Беларусь, то можно отметить, что в структуре внешней торговли значительное место занимают товарообменные операции, динамика роста которых прослеживается на протяжении последних лет. На долю бартерных операций в 98 гг. приходилось соответственно 34,4 % и 35,5 % общего объема экспорта и 28,5 % и 29,1 % объема импорта причем с Российской Федерацией бартер составил в 1998 гг. 41,9 % и 52,2 % в экспорте; 36,7 % и 38,9 % в импорте. Со странами

СНГ 42,0 % и 50,4 % в экспорте; 36,2 % и 37,9 % в импорте. Со странами вне СНГ 13,8 % и 11,9 % в экспорте; 14,2 % и 13,3 % в импорте. А если принимать во внимание сделки, “закамуфлированные” под обычные экспортно-импортные операции, доля бартера доходит до 40 % общего объема внешнеторгового товарооборота. Эти цифры свидетельствуют о значительных масштабах “бартеризации” белорусской экономики. Несмотря на предпринимаемые решения правительства, предусматривающие меры по сокращению товарообменных (бартерных) операций, удельный вес их остается высоким по объемам товаров таких отраслевых министерств и концернов, как Минпром, Белнефтехим, Минсельхозпрод по причине взаимозависимости промышленного комплекса Беларуси, России, Украины и других стран СНГ. Причем в обход таких мер создаются, например, сложные взаимовязанные схемы товарообмена между предприятиями различных стран, т.к. они вынуждены на товарообменной основе обеспечивать собственное производство сырьем, комплектующими материалами. Большие проблемы возникли и в связи с технологической отсталостью производства. Встречные сделки с дальним зарубежьем развиты в меньшей степени, они проводятся чаще всего с целью получения оборудования для обновления технологического потенциала предприятий. Как результат, значительное увеличение числа сделок, основанных на обмене товарами или услугами без использования денег, во внешнеторговом обороте республики. Это позволило создать вокруг предприятий своеобразную товаропроводящую среду, промежуточную между рыночной и интеграционной. Встречная торговля в такие периоды незаменима, т.к. является средством поддержания экономической деятельности промышленности, обеспечивая товарообмен в условиях обоюдного валютного недоверия. Однако, как показывает мировой опыт, роль государства в такое время должна быть не только сдерживающей и контрольной, необходимо развивать и стимулировать другие формы встречной торговли, чтобы в полной мере воспользоваться их преимуществами, учитывая их инвестиционные возможности, способность к активизации внешней торговли, промышленного сотрудничества.

В. Н. Усоский
Торгово-промышленный банк

ПРОБЛЕМЫ ВАЛЮТНОЙ ИНТЕГРАЦИИ РОССИИ И БЕЛАРУСИ

До 1992 г. реальных критериев оценки эффективности экономики БССР не существовало. Такое положение создавало иллюзию видимого благополучия, которое основывалось на том, что цены на