

трудностями. В большинстве стран имеются определенные лицензии, которые необходимо получить для перемещения и осуществления операций с культурными ценностями. В Республике Беларусь подобные разрешения выдаются в Министерстве культуры.

В Беларуси нет каких-либо ограничений на покупку культурных ценностей частными лицами, но из-за отсутствия большого количества коллекционеров основным покупателем является Республика Беларусь. Поскольку культурные ценности имеют большое значение для государства, то для музеев и выставок преимущественно приобретаются культурные ценности, связанные с белорусской историей и известными белорусскими деятелями.

Важным фактором является происхождение культурной ценности. Во время военных конфликтов многие музеи и коллекции, так же как и места раскопок, уничтожались и подвергались разграблению. Соответственно зачастую сложно отследить «легальность» того или иного предмета искусства. Поэтому абсолютное большинство аукционных домов присоединяется к кодексам и соглашениям, регулирующим правила продажи культурных ценностей. Одним из наиболее полных стал Международный кодекс профессиональной этики для торговцев культурными ценностями, принятый ЮНЕСКО в 1999 г. К основным пунктам данного Кодекса относится согласие торговцев не разделять культурные ценности, которые представляют собой единое целое, а также не участвовать в реализации и содействовать возврату раритета, если есть сомнения в его происхождении.

Таким образом, при торговле культурными ценностями необходимо соблюдать действующие нормы мирового права, а также учитывать особенности законодательства различных стран. Помимо этого, важную роль в реализации антиквариата играет легальность происхождения товара и сегмент рынка, в котором представлены предметы искусства.

*А. В. Белоусов, аспирант
НИЭИ М-ва экономики Респ. Беларусь (Минск)*

ОБ УТОЧНЕНИИ ОПРЕДЕЛЕНИЯ ПОНЯТИЯ «ГЛОБАЛЬНЫЕ ЦЕПОЧКИ СОЗДАНИЯ СТОИМОСТИ»

Большинство встречающихся определений терминов «цепочки создания стоимости» (ЦСС) и ГЦСС происходят от определения, данного основоположником концепции ЦСС, профессором Гарвардской школы бизнеса Майклом Портером. Он рассматривал ЦСС как «целый ряд видов деятельности, которыми занимаются фирмы, начиная с этапа возникновения идеи и заканчивая конечным потреблением». Также он предложил декомпозицию процесса создания стоимости конечного

продукта, выделив основные и вспомогательные виды деятельности, которые в той или иной степени всегда имеют место в производстве.

С тех пор как мы говорим о разделении производственного процесса и возможности отдачи отдельных стадий на аутсорсинг, то предполагаем взаимодействие (в части передачи информации, промежуточной продукции и т.п.) между в разной степени независимыми акторами, которые могут пытаться контролировать других участников вверх или вниз по цепочке.

При этом ГЦСС могут быть организованы одним из пяти способов: рыночный, модульный, доверительный, захватнический, иерархический. Такая классификация была предложена Г. Джереффи с соавторами в рамках теории транзакционных издержек через призму сложности межфирменных взаимоотношений и того, в какой степени они включают специфические для определенной транзакции инвестиции (*asset specificity*).

Изменение характера международной торговли во второй половине XX в. повлияло на политику многонациональных корпораций (МНК) и таким образом на международные потоки товаров, услуг, капитала, технологий, ноу-хау, рабочей силы. МНК стали способны выносить отдельные стадии производственного процесса в другие страны (аутсорсинг и оффшоринг) и рассредоточивать их по всему миру, а также координировать связи с множеством поставщиков и покупателей. Как результат, сегодня около 80 % мировой торговли осуществляется в рамках ГЦСС, координируемые МНК.

Многими авторами отмечается проявившаяся в связи с глобализацией мирового хозяйства связь движения товаров с движением услуг, инвестиций, интеллектуальной собственности — *trade-investment-services-IP nexus*. Также одной из особенностей ГЦСС является повышающаяся роль промежуточной торговли в мировой. На сегодняшний день более половины промышленного импорта в мире составляют промежуточные товары (сырье, полуфабрикаты, комплектующие детали и компоненты) и более 70 % мирового импорта услуг приходится на промежуточные услуги.

Авторы указывают на «добавление (начисление) стоимости», «технологические стадии (ступени) производства», цели «оптимизации издержек». Глобальные цепочки характеризуются ведением производства «внутри страны и за ее пределами», в «различных частях мира», когда «задействованы хозяйствующие субъекты разных национальных юрисдикций», «разных стран». В качестве опорных слов при определении понятий ЦСС и ГЦСС в научной литературе встречаются следующие ключевые категории: процесс, совокупность видов деятельности, цикл, механизм, последовательность (бизнес-функций).

Однако существующие определения не отражают специфики ГЦСС по отношению к концепции ЦСС. Они говорят о последовательности производственного процесса и возможности переноса его отдельных стадий за рубеж. Но международное (глобальное) производ-

ство связано также с движением инвестиций, поиском контрагентов (покупателей и поставщиков) за рубежом, отношениями подчинения и заимствования технологий и управленческих практик.

*О. В. Борисик, канд. экон. наук
БГЭУ (Минск)*

ОСОБЕННОСТИ СЫРЬЕВОГО СУПЕРЦИКЛА И ПОСЛЕДСТВИЯ ЕГО ОКОНЧАНИЯ ДЛЯ СТРАН НЕТТО-ИМПОРТЕРОВ СЫРЬЯ

Под сырьевым суперциклом обычно понимают длительное, в течение полутора-двух десятилетий, повышение цен на сырье, окончанием которого является падение цен и смена тренда. Последний сырьевой суперцикл достиг своего максимума к середине 2011 г. и заканчивается к настоящему времени.

К особенностям последнего сырьевого суперцикла можно отнести:

- усиление корреляции цен на сырьевые товары, что связано с увеличением спроса на сырье со стороны Китая и использованием сырья для производства ресурсов (сахарный тростник для производства биодизеля и т.д.);

- высокая волатильность цен, обусловленная рядом краткосрочных и долгосрочных факторов (спекулятивные атаки; природные катастрофы и социополитические конфликты; технические и политические риски, связанные с открытием новых месторождений нефти, газа и драгоценных металлов; неспособность рынка срочно реагировать на рост цен на сельскохозяйственную продукцию). Эти факторы усиливают исторически сложившуюся волатильность сырьевых рынков, сочетающуюся с ослабевающим механизмом приспособления спроса и предложения к рыночным ценам на этих рынках;

- синхронизация реальных цен практически на все сырьевые товары, за исключением нефти. Цены на нефть некоторое время ставили под сомнение гипотезу Пребиша-Зингера о том, что в долгосрочной перспективе экспортные цены на сырьевые товары падают по отношению к импортным ценам на импортируемые готовые промышленные изделия;

- увеличение доли финансового сектора в торговле сырьевыми товарами;

- увеличение объема внутренних иностранных инвестиций для разведки и добычи полезных ископаемых и энергетических ресурсов, особенно в Африке.

В пользу завершения сырьевого суперцикла говорят следующие аргументы: во-первых, развитие технологий, рост глобальных возможностей по добыче сырья привело к тому, что мир оказался пе-