

димо скорректировать действия. Это очень смелая и далеко идущая позиция Лиссабонской группы. Их решениям необходима развязка глобальная, преимущественно в форме международных подходов к четырем глобальным условиям.

Первое — касается ликвидации неравномерности в обеспечении жителей водой, жильем и энергией, второе — выравнивания культур, что дает возможность сближения народов при сохранении собственных обычаев и традиций, третье — глобальных правительств и мировых парламентов, четвертое — касается развития и охраны среды обитания под постоянным контролем. В этом случае обращается внимание на сохранение здоровья населения и развитие производства.

Реализация этих четырех условий даже частично означала бы глобализацию хозяйственной политики. Глобальное хозяйство явилось бы предпосылкой (основанием) согласованных действий.

О.В. Глазкова
БГЭУ (Минск)

ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ ЭЛЕКТРОННОЙ ТОРГОВЛИ ЛЕСНЫМИ ТОВАРАМИ В УСЛОВИЯХ ГЛОБАЛИЗАЦИИ

В настоящее время электронная торговля является самым быстро развивающимся элементом информационного общества. Она делает вызов правительствам, индустрии и потребителям и закладывает фундамент перехода от индустриальной экономики к глобальной цифровой экономике. Информационные и коммуникационные технологии, преодолевая границы, расстояния и время, являются основной движущей силой глобализации.

В течение уже некоторого периода времени компании сектора лесных товаров и компании других отраслей промышленности используют электронные средства в целях рационализации и улучшения своих торговых связей. Например, многие из них пользуются электронным обменом данных для поддержания контактов внутри своей структуры, а также для работы с клиентами и поставщиками.

В настоящее время web-сайты в сети Интернет имеют многие компании лесного сектора, но сама по себе их домашняя страница является лишь рекламой компании, ее товаров и услуг и предложением наладить связи. Однако, помимо широко используемых рекламных сайтов, существуют и другие сайты, где продавцы предлагают имеющиеся у них товары, а покупатели могут разместить заказы. Этот новый торговый канал, который известен как “электронная торговля”, “Э-бизнес”, “эБизнес”, или просто “эбиз”, представляет собой нечто большее, чем средство рекламы — является новым каналом сбыта лесных товаров во всем мире.

Ввиду быстрого развития и признания Интернет начинает формироваться новая концептуальная схема электронной торговли. Элект-

ронная торговля через Интернет создает новую, полностью отличную от существовавшей ранее, деловую среду, поскольку позволяет предприятию задействовать все свои процессы и системы в режиме реального времени (он-лайн). Это создает беспрецедентные возможности в плане повышения эффективности всей деятельности предприятия.

Основными средствами эБизнеса являются телекоммуникационные сети и Интернет. Ключевой аспект поддержания связей в рамках электронной торговли лишь отчасти имеет технологический характер. Он больше связан с тем фактом, что партнеры находятся за пределами коммерческой единицы в ее традиционном понимании. Анализ взаимосвязей между коммерческой единицей и элементами ее внешней среды, как то поставщики, банки и регулирующие органы, позволит выявить факторы, имеющие наибольшее значение для достижения целей компании. Возможности, которые дают информационная и коммуникационная технологии, используются с целью поддержки основной деятельности.

Существующие сайты для ведения торговли лесными товарами можно подразделить на следующие три категории: домашние страницы, электронные доски объявлений и электронные рынки:

- домашние страницы. Домашняя страница может быть простым сообщением о компании, содержащим информацию о ее деятельности, товарах и услугах, а также предложением связаться с компанией по электронной почте, факсу или телефону. Простая домашняя страница в функциональном плане ничем не отличается от рекламы в газете или торговом журнале. Многие компании сектора лесных товаров имеют свои собственные страницы и зачастую связаны друг с другом на сопутствующих страницах. Кроме того, существуют сайты, которые связывают различные ассоциации — своего рода “зонтичные” сайты для ассоциаций и их членов;

- электронные доски объявлений. В настоящее время в сети Интернет имеются доски объявлений, на которых может помещаться реклама лесных товаров или информация о потребностях покупателей. Одним из примеров является сайт “Лесная биржа” (Puupörssi), в котором мелкие компании и частные лица помещают информацию о своих товарах и услугах, а покупатели сообщают о своих потребностях в древесине. Этот сайт содержит списки компаний и покупателей, однако пользователи этой доски объявлений сами устанавливают контакты друг с другом;

- интерактивные сайты для ведения торговли лесными товарами. Высшую ступень в иерархии сайтов занимают интерактивные торговые сайты. Сегодня существует лишь несколько сайтов, через которые осуществляются торговые операции с лесными товарами. В качестве некоторых примеров можно назвать “Международную лесную биржу” (International Holzboerse) и “Хардвуд Нет” (Hardwood.Net). Покупатели на основе своего рода вопросника сообщают о том, какие им необходимы товары и каковы должны быть их спецификации, а продавцы извеща-

ют о том, какие товары у них имеются. Если спецификации в отношении сорта и других аспектов совпадают, между покупателем и продавцом устанавливается связь, с тем чтобы они могли согласовать цены и условия поставки.

Конфиденциальность сайтов обеспечивается путем использования закодированных паролей, благодаря чему покупатель может одновременно проводить переговоры с несколькими лесопильными предприятиями, которые были предложены ему исходя из критериев товара, внесенных в базу данных. И наоборот, продавцы могут предлагать для продажи партии лесоматериалов, а покупатели могут участвовать в электронных торгах, после чего лесопильные предприятия с помощью электронных средств подтверждают заказ. В электронном формате имеются все необходимые документы, включая бланки запросов, заявок, встречных предложений и подтверждений, а также краткие справки о покупателях и продавцах.

Выделяют следующие преимущества электронного рынка:

- все коммерческие операции осуществляются в реальном масштабе времени (режиме он-лайн), что позволяет сократить время операции и связанные с ней расходы;
- плата за обслуживание начисляется с учетом времени, проведенного в системе, плюс плата за электронные сообщения и бланки;
- покупатели могут более быстро осуществлять оборот своих товарных запасов;
- такой метод торговли не является традиционным, однако распределение осуществляется по обычным каналам;
- эта система позволяет быстро реагировать на изменения в ценах, условиях поставки или других условиях.

Участвуя в электронной торговле, предприятия лесного сектора получают дополнительные конкурентные преимущества благодаря: улучшению контактов с клиентами (привлечение новых и сохранение существующих клиентов); увеличению объема продаж; расширению доступа к продавцам и упрощению процедур закупок; более быстрой связи с партнерами и возможности более быстро реагировать на их запросы; повышению престижа компаний. Кроме того, эБизнес позволяет сопоставлять покупателям товарные спецификации и цены и сокращать время, расходуемое на сделки. Еще одним преимуществом является то, что в рамках электронной торговли через Интернет отсутствует такое понятие, как часы работы учреждения. Это создает особые преимущества для торговли со странами различных часовых поясов, например, в Азии, Северной Америке и Европе.

Новый электронный канал сбыта находится в настоящее время лишь на начальном этапе своего развития, при этом не вызывает никаких сомнений, что в ближайшие десятилетия используемые средства связи и осуществление коммерческих операций претерпят глубокие изменения. Благодаря Интернет обмен информацией в секторе лесных товаров в последние годы значительно расширился. Интернет быстро пре-

вратился из информационной технологии в электронный рынок, содействующий упрощению торговли. Для некоторых компаний электронный бизнес стал новым средством ведения дел. После завершения текущего процесса реструктуризации лесной промышленности новые корпорации будут широко пользоваться Интернетом, в том числе сетями интранет и экстранет.

*Е.А. Головкова, Н.М. Дорошкевич
БГЭУ (Минск)*

РАЗВИТИЕ СИСТЕМЫ БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЕТА БЕЛАРУСИ В УСЛОВИЯХ ГЛОБАЛИЗАЦИИ

Глобализация мировой экономики по сути представляет собой более высокую ступень интернационализации мировой хозяйственной жизни, так как происходит своеобразное “стирание национальных границ”, в результате чего национальные экономики приобретают все более общую основу.

Данные объективно сложившиеся условия во многом определяют и дальнейшую стратегию развития экономического взаимодействия Республики Беларусь на международной экономической арене и ее положение в системе мировых хозяйственных связей. Беларусь, как и другие постсоветские государства, не может конкурировать на равных с ведущими участниками глобальной интеграции. Поэтому актуальной задачей становится адаптация всех составляющих национально-хозяйственного комплекса республики к процессу глобализации мировой экономики.

В качестве одной из основных черт глобализации мировой экономики принято считать повышение глобальной регулирующей роли международных экономических и финансовых организаций (ВТО, МВФ и т.д.) и обязательная разработка под их эгидой универсальных норм, стандартов и правил для мирохозяйственного общения.

Таким образом, можно сказать, что глобализация экономики — один из основных факторов, который напрямую определяет и влияет на ускорение процессов международной гармонизации бухгалтерского учета и финансовой отчетности. Тем более, что в последние годы возросла потребность к уменьшению различий между национальными системами бухгалтерского учета и их гармонизации. Развитие бизнеса в нашей республике, сопровождающееся возрастанием роли международной интеграции в сфере экономики, также предъявляет новые требования единообразия и прозрачности, используемых в Республике Беларусь принципов бухгалтерского учета. Для успешной реализации данных требований в развитии бухгалтерского учета Беларуси определяющее значение имеет внедрение Международных стандартов финансовой отчетности (далее — МСФО). Только применение данных между-