– определение статуса экологически чистого сырья и разработка механизма обеспечения его производства;

– разработка медико-биологических аспектов создания широкого ассортимента продуктов для детского, диетического, специального и лечебного питания;

– разработка прогрессивных технологий и аппаратурное оформление производства продуктов для детей;

– разработка проблем витаминологии и изыскания средств радиозащитного действия;

– разработка технологии производства овощных каротиносодержащих и плодово-ягодных наполнителей для сухих, пастообразных и жидких молочных продуктов для детского питания;

– разработка и пересмотр нормативных документов по стандартизации, устанавливающих требования к детскому питанию, исходному сырью и методам их контроля;

– разработка ассортимента готовых к употреблению завтраков и обедов для обеспечения школьных буфетов и организация их выпуска на промышленной основе;

– сертификация продуктов для детского питания.

В целях дальнейшего совершенствования состава и технологии продуктов для детского питания, особенно витаминоносителей, необходима разработка специальных рецептур обогащения продуктов для детского питания витаминами, аминокислотами, микроэлементами. Для обеспечения детей биологически полноценными плодоовощными консервами в удобной упаковке должны быть продолжены работы по созданию дополнительного ассортимента консервов, сбалансированных по углеводам, белковым и другим компонентам, обладающих радиопротекторными свойствами, обогащенных витаминами и пектиносодержащими веществами.

В сложившихся экономических условиях создаваемые мощности по производству детского питания практически являются неокупаемыми и при низкой покупательной способности населения требуют адресной государственной поддержки как наиболее социально значимые объекты. При этом важно освободить предприятия при производстве продуктов для детского питания от уплаты налогов на прибыль и добавленную стоимость.

УПРАВЛЕНИЕ ФИНАНСОВЫМИ УСЛУГАМИ

В.Л. Тарасевич, Т.Н. Кондратьева

Белорусский государственный экономический университет, Минск

В настоящее время в индустриально развитых государствах доля услуг достигает 70-75 % в ВВП, а численность населения, занятого в этом секторе, – до 80 %. В сфере услуг формируются такие факторы экономического роста, как научно-технические знания, инфраструктурные составляющие мировой экономической системы, нематериальные формы накопления и др. В современной

мировой экономике все большее количество услуг является предметом международной торговли (МТУ).

Несмотря на свою значимость, сфера услуг до сих пор мало изучена и как отрасль экономики, и как объект управления: отсутствуют системное разграничение видов услуг, определение качества услуг, не развиты методы управления услугами, практически отсутствуют исследования по взаимодействию и взаимозависимости различных видов и подвидов услуг. Все это на фоне динамичного развития этой сферы и возникновения новых видов услуг затрудняет создание эффективной системы регулирования услуг как на национальном уровне, так и во внешнеэкономической деятельности. В связи с этим не реализуются в полной мере функции управления услугами (прогнозирование, планирование, анализ, учет, контроль) и, соответственно, снижается эффективность услуг как в традиционных сегментах экономики, так и в инновационной сфере.

По своей экономической сути – удовлетворять на мировом рынке определенные потребности институциональных единиц – услуги соответствуют торгуемым товарам. При этом, в силу специфики самих услуг, в международной торговле возможны 4 варианта поставок услуг исходя из матрицы (производитель – потребитель / перемещение – неперемещение через границу). Среди международных механизмов регулирования мировой торговли услугами наиболее важным является Генеральное соглашение по торговле услугами (ГАТС), действующее в рамках ВТО, которое определяет основные обязанности стран-членов ВТО в области торговли услугами, списки первоначальных взаимных уступок по доступу на рынки услуг и принципы использования национального режима и режима наибольшего благоприятствования в сфере МТУ. Наряду с этим, регулированием международной торговли услугами в отдельных отраслях занимаются специализированные межправительственные организации, действующие под эгидой ООН. Специальным соглашением о либерализации рынка финансовых услуг, вступившим в силу в 1999 г., предусматривается поэтапное снятие национальных ограничений на миграцию капиталов, что облегчает доступ международным финансовым корпорациям на внутренние рынки развивающихся стран и, с одной стороны, увеличивает конкуренцию на местном рынке, с другой – предоставляет возможность для инвестиций в наиболее перспективные инновационные области.

В мировой практике инновационной деятельностью, требующей значительных инвестиций, обычно занимаются венчурные (рисковые) фирмы, осуществляющие внедрение научно-технических разработок на рынок. Объектами управления при этом являются их собственный капитал, а цель управления состоит в обеспечении максимальной прибыли, значительно превышающей среднюю норму прибыли по экономике. Видами управленческой деятельности выступают определение отраслей (или отрасли) вложения капитала, конкретных проектов для инвестирования с целью снижения риска от вложения средств; участие в учреждении фирмы – финансового посредника с целью получения большего доступа к информации о движении капитала; участие в формировании инвестиционной стратегии с тем, чтобы учесть свои интересы от вложения средств; определение степени риска вложений; участие в подборе управляющих для фирмы финансового посредника и для венчура; участие в распределении прибыли.

Как правило, инвесторы не участвуют в оперативном управлении предприятием. Венчурные инвесторы при этом пользуются услугами финансовых посредников, потребность участия которых определяется необходимостью обеспечения финансовыми ресурсами реализации венчурных проектов. Основными организационными формами финансового посредника являются фирма венчурного капитала и венчурный фонд. Фирма венчурного капитала может быть учреждена профессиональными менеджерами или индивидуальными инвесторами (банками, пенсионными фондами, страховыми компаниями, крупными корпорациями), или и теми и другими совместно. Правовой статус фирмы – партнерство с ограниченной ответственностью или частное предприятие с соответствующими системами управления. Фирмы венчурного капитала содержат небольшой штат сотрудников, в числе которых – экономисты, финансисты, а также специалисты по конкретным технологиям, отраслям промышленности, в которые вкладывается венчурный капитал.

Крупные инвесторы могут входить в состав учредителей фирмы венчурного капитала и выступать в качестве генерального партнера. В этом случае венчурный капитал аккумулируется в рамках фирмы венчурного капитала, и для этого не требуется дополнительных организационных форм. Если же крупные инвесторы не являются учредителями фирмы венчурного капитала, то аккумулирование венчурного капитала происходит на основе создания дополнительной организационной формы – венчурного фонда. Венчурные фонды так же, как и фирмы венчурного капитала имеют статус партнерства с ограниченной ответственностью. Фирма венчурного капитала, выступая главным партнером, вносит, как правило, 1 % от первоначального капитала и несет полную ответственность за управление фондом. Инвесторы (подписавшиеся институты) становятся партнерами с ограниченной ответственностью и вносят 99 % капитала, но не несут ответственности за его управление.

В функции финансовых посредников как субъектов управления венчурным капиталом входит привлечение средств инвесторов и формирование венчурных фондов, распределение финансовых ресурсов фонда, инвестирование денежных средств на основе сформированного инвестиционного портфеля, управление инвестиционным портфелем. В соответствии с этим к интересам фирмы венчурного капитала можно отнести обеспечение постоянного, долгосрочного роста венчурного капитала (по норме, превышающей темп среднерыночного роста), а также курса акций венчура на фондовой бирже.

К особенностям финансового посредника по сравнению с крупными корпорациями, финансирующими венчурные предприятия, относятся следующие: он не является собственником венчурного капитала; привлекаемые финансовые ресурсы используются не самим посредником, а другой фирмой (производственной или по оказанию услуг); финансовый посредник оказывает только управленческие услуги, имея конечную цель – получение специального вознаграждения; корпорации ограничиваются финансированием незначительного числа, как правило, собственных венчуров; фирмы венчурного капитала финансируют большое число проектов.

Обращение к услугам посредника, то есть осуществление непрямого финансирования, дает инвестору определенные выгоды. Экономические выгоды состоят в следующем: инвестор освобождает себя от функций по выбору объекта инвестирования, контроля, анализа за состоянием объекта инвестирования, вложенного капитала, состоянием и динамикой ситуации на фондовом рынке; снимает с себя ответственность за управлением капиталом. Финансовые выгоды проявляются в виде экономии расходов по управлению капиталом, снижения степени риска финансовых вложений, разделения между группой инвесторов возможных убытков в результате неудачных капитальных вложений, получения нормы прибыли, превышающей среднерыночную. Непрямое финансирование базируется на специализации участников венчурной деятельности и кооперации инвесторов. Специализация участников венчурной деятельности на определенных услугах позволяет повысить эффективность выполнения этих услуг, а также получить более высокие конечные результаты.

Традиционно сфера услуг является наиболее защищаемой на национальных рынках, поэтому страны-кандидаты на вступление в ВТО, к которым относится и Беларусь, должны подписать протокол обязательств по доступу на национальный рынок, предусматривающий максимальную либерализацию рынка услуг, что требует серьезной проработки вопроса, поскольку непродуманная политика в этой сфере может привести к экономической несостоятельности отечественных поставщиков услуг и вытеснению их с собственного рынка, не говоря уже о возможности развития их до уровня международной конкуренции. Особенно это касается финансового рынка, который обычно связывается с институтом национального суверенитета и системой национальной экономической безопасности. На внутреннем рынке, как правило, отсутствует специальное законодательство, регулирующее сферу услуг, вместе с тем, нормативно-правовая база финансово-кредитной сферы в части банковского регулирования в нашей стране достаточно развита. Однако сам финансовый рынок является урезанным, маломощным, а в свете декларированного объединения с российским финансовым рынком – в значительной степени неопределенным, следовательно, весьма рискованным.

Что касается объемов транзакций, номенклатуры и качества финансовых услуг, то они далеки от международного уровня. Венчурный бизнес как инструмент внедрения научно-технических разработок в нашей стране до настоящего времени не получил развития, несмотря на позитивный международный опыт, и, соответственно, не сформировался институт специализированных финансовых посредников, оказывающих финансовые услуги инновационным предприятиям. Поэтому финансовый сегмент сферы услуг должен быть подвергнут тщательному анализу, под углом зрения присоединения Республики Беларусь к ВТО, и формулирования обоснованной политики при подписании протокола обязательств, а также разработки эффективной системы регулирования, поддержки и защиты инновационных услуг, имеющих перспективный экспортный потенциал, а также услуг, обслуживающих инновационные разработки.