

функционирования. Это позволяет понять роль структурных элементов на рынке труда.

Э.И. Никитина

*ГНУ «Институт экономики» Национальной академии наук Беларуси
(Республика Беларусь, Минск)*

ПРОБЛЕМЫ И НАПРАВЛЕНИЯ НАРАЩИВАНИЯ ПОСТАВОК БЕЛОРУССКИХ ЭКСПОРТЕРОВ

Наблюдается прямая зависимость между степенью развитости экспортного потенциала и эффективным функционированием всего хозяйственного комплекса. Поэтому одним из приоритетов национальной экономики является активное наращивание экспорта и повышение его эффективности.

Глобализация экономики вызывает необходимость дальнейшей организованно-управленческой и технологической модернизации белорусской промышленности. Необходима интернационализация предпринимательства, поиск новых возможностей для международной деловой активности, использования новых технологий вхождения на зарубежные рынки и новых сфер вложения капитала за рубежом.

На протяжении последних лет Беларусь демонстрирует высокие темпы роста внешней торговли. По итогам 2012 г. сальдо внешнеторгового баланса оказалось положительным и составило 2,9 млрд долл., что явилось положительным событием в истории Беларуси. Однако вместе с улучшением показателей торгового баланса Беларуси произошло ухудшение его качественных характеристик.

К основным *проблемам*, оказывающим сдерживающее действие на увеличение экспорта, следует отнести:

1. Рост концентрации товарного экспорта, поскольку только семь основных позиций обеспечивают свыше 60 % белорусского товарного экспорта.

2. Снижение доли сложотехнической продукции в общей структуре экспорта, что может негативно отразиться на функционировании отечественной экономики, поскольку основой ее развития является уровень технологий.

3. Преобладание в белорусском экспорте товаров с низкой добавленной стоимостью.

4. «Нефтяной» характер белорусского экспорта в страны ЕС (около 90 % товарных позиций составляют сырая нефть и нефтепродукты).

Без учета этих товарных групп, объем белорусского экспорта на рынок ЕС составляет только 9 % отечественной продукции, что связано с низким уровнем конкурентоспособности и состоянием дипломатических взаимоотношений между Беларусью и Евросоюзом.

5. Невысокий международный рейтинг Республики Беларусь в области кредитования и инвестиций, сдерживающий получение и использование иностранных кредитов для развития экспорта товаров и услуг.

6. Отсутствие филиалов и представительств крупных предприятий по сборке, ремонту и обслуживанию белорусской техники в странах-партнерах, что при прочих равных условиях дает преимущества конкурентам.

7. Низкий институциональный фундамент для развития бизнес-среды, и, соответственно, невозможность использования с максимальным эффектом выгод от участия в ЕЭП (цены на энергоресурсы, доступ к огромному рынку).

Направления, по которым необходимо осуществлять наращивание объемов экспортных поставок, могут быть следующими:

– разработка в Республике Беларусь Экспортного кодекса, который бы содержал механизмы косвенной поддержки экспортеров (льготирование, компенсационные механизмы);

– предоставление Правительством гарантийных обязательств по привлекаемым банками кредитам для обеспечения оборотными средствами производств, ориентированных на экспорт;

– усиление контроля над закупками оборудования для развития экспортного производства и введение жесткого спроса с предприятий за эффективность использования получаемого оборудования;

– организация дистрибутивных цепей, состоящих из оптовых компаний, с передачей им помимо основных функций по продвижению продукции на том или ином сегменте, но также функций, связанных с проведением маркетинговых исследований и рекламных кампаний с целью стимулирования продаж экспортных товаров;

– создание благоприятного климата, направленного на привлечение инвесторов в лице ТНК, являющихся мировыми лидерами в производстве высокотехнологической продукции.

На сегодняшний день белорусские предприятия имеют гораздо более широкий, чем когда-либо спектр возможностей для освоения зарубежных рынков, а обостряющаяся конкуренция заставляет использовать эти возможности. Все больше белорусских предприятий, особенно в технически передовых отраслях, должны ориентироваться на дея-

тельность в масштабах не только отдельных стран, но крупных регионов. Становление и развитие отечественных транснациональных компаний позволит конкурентоспособным и перспективным предприятиям направлять усилия на постоянное и неуклонное расширение экспорта продукции, что будет способствовать развитию белорусских предприятий и экономики страны в целом.

Литература:

1. Шулековский, В. Стимулирование экспорта как мера экономической политики / В. Шулековский // Банкаускі веснік. – 2007. – № 10. – С. 32-35.

2. О ходе выполнения показателей прогноза экспорта и сальдо торговли товарами и услугами и мероприятий Национальной программы развития экспорта Республики Беларусь на 2011–2015 гг. [Электронный ресурс] / Аналитический доклад Института экономики НАН Беларуси. – Режим доступа: http://economics.basnet.by/files/Analit_9.pdf. – Дата доступа 15.04.2013.

Е.Е. Нилова

*УО «Белорусский торгово-экономический университет
потребительской кооперации»
(Республика Беларусь, Гомель)*

СУЩНОСТЬ И СОДЕРЖАНИЕ ЭКОНОМИЧЕСКОГО ПОТЕНЦИАЛА ПОТРЕБИТЕЛЬСКОЙ КООПЕРАЦИИ

Основой обеспечения устойчивого экономического развития страны является экономический потенциал хозяйствующих субъектов экономики. Определенный вклад в изменения экономики вносит система потребительской кооперации. Основным компонентом этой социально-экономической системы являются потребительские общества. Развитие их экономического потенциала, выступает необходимым условием устойчивого функционирования системы потребительской кооперации в целом и активной реализации ее социальной миссии на селе.

Существует множество мнений относительно определения экономического потенциала потребительской кооперации.

Так, К.А. Раицкий считает, что «экономический потенциал потребительской кооперации представляет собой совокупность основных производственных фондов, оборотных средств и трудовых ресурсов всех отраслей деятельности» [1].