

ния количества промежуточных звеньев, снижения товарных запасов, ускорения товарооборачиваемости, что также ведет к снижению затрат на их обслуживание, а следовательно и к увеличению прибыли; повысить заинтересованность поставщиков в работе с крупными покупателями, в результате чего возникают выгодные условия поставки, применяются скидки, используются низкие цены; растет культура обслуживания, увеличиваются размеры покупательских потоков, что приводит в свою очередь к получению экономии на масштабе, сокращению затрат живого труда, увеличению привлекательности торговой профессии и это все при сохранении и даже увеличении прибыли.

Национальные розничные организации пока не имеют достаточно таких технологий, опыта их использования, средств на приобретение, знаний понимания преимуществ, представляемых данными инновациями. Тем не менее, проводится значительная работа в этом направлении.

В условиях глобальной конкуренции со стороны крупных сетей и отсутствия возможностей внедрения соответствующих технологий национальные торговые организации могут оказаться неконкурентоспособными по затратам, ценам, способности оперативно реагировать на изменение окружающей среды. Ввиду их высокой эффективности, внедрение инновационных торговых технологий становится конкурентным преимуществом, для достижения которого необходимо использовать значительные капиталовложения, связанные с приобретением и внедрением торговых инноваций.

*Валевич Р.П., Гапанович Е.В.  
УО БГЭУ (Минск)*

<http://edoc.bseu.by>

## **ДИВЕРСИФИКАЦИЯ ПОСТАВОК БЕЛОРУССКОЙ ПРОДУКЦИИ**

Диверсификация экспорта является наиболее актуальной задачей в развитии внешнеэкономических связей Республики Беларусь.

Основными торгово-экономическими партнерами Беларуси в 2006 г. являлись Европейский союз (45,5% от общего объема экспорта), Россия (34,7%), Украина (6,3%) США (2,3%), Китай (2%).

Перспективным направлением развития экспорта является регион Латинской Америки. Он обладает емким, платежеспособным и открытым рынком, что является важным условием для решения задачи диверсификации географической и товарной структуры экспорта Беларуси. Крупнейшими торговыми партнерами Беларуси в этом регионе выступают Бразилия, Аргентина и Куба.

Основной особенностью товарооборота с Латинской Америкой является его монотоварность. Номенклатуру экспорта и импорта составляют калийные удобрения и сахар-сырец. В структуре экспортных поставок увеличивается доля продукции машиностроения и легкой промышленности.

Существенное влияние на формирование структуры экспорта оказывает высокая стоимость доставки. К примеру, потребность Аргентины в калийных удобрениях (в силу особенностей почв) составляет до 15 тыс. тонн в год или менее одной судовой партии. Низкий объем потребления и высокая стоимость фрахта делают нецелесообразным организацию поставок удобрений.

На рынках латиноамериканского региона присутствуют практически все крупнейшие западные компании и белорусским экспортерам приходится осваивать этот рынок в условиях острой конкуренции с производителями аналогичной продукции из других стран. Следует учитывать, что белорусская техника ранее поставлялась лишь в некоторые страны Латинской Америки и не знакома местным потребителям, тогда как зарубежные компании присутствуют там несколько лет, имеют развитую дилерскую сеть и хорошо оснащенную сервисную службу.

Сотрудничество с латиноамериканскими партнерами, которые накопили значительный опыт торговли с США, странами ЕС, другими государствами мира будет малопродуктивным, если основной акцент делать на реализацию разовых сделок купли-продажи. Необходим системный подход в формировании долгосрочного сотрудничества.

Следует выработать четкий нормативно-правовой механизм финансирования экспортных поставок белорусских производителей. К примеру, зарубежными производителями на кубинском рынке практикуется предоставление потребителям отсрочки платежа (до 3-х и более лет) за отгруженную продукцию, в то время как белорусские экспортеры ограничены жесткими рамками возврата валютной выручки.

*Ван Цзюнь  
УО БГЭУ (Минск)*

## **ИНВЕСТИЦИОННЫЙ КЛИМАТ КИТАЯ**

Китай лидирует среди развивающихся стран по количеству используемых зарубежных инвестиций, занимая по этому показателю первое место в мире (в 2002 г.). Объем прямых иностранных инвестиций превысил 500 млрд. долл. США (на конец 2005 г.), и, как полагают специалисты, в 2008 г. будет освоено не менее 50 млрд. долл. США. Значительную часть капиталов вкладывают транснациональные корпорации: 400 из 500 крупнейших в мире ТНК инвестировали свои средства. Всего же с участием иностранного капитала создано около полумиллиона компаний. Наибольшее предпочтение отдается производству электронного оборудования и техники связи. Весьма быстро развиваются также сферы научных исследований и комплексного технического обслуживания.

Сформированная инвестиционная среда в Китае имеет ряд особенностей:

- стабильность и логичность инвестиционного климата. Четко определены сферы экономики, где установлен преференциальный режим;
- достаточно привлекательны подготовка и сопровождение инвестиционного проекта. Проекты различаются по масштабу инвестиций, по сфере применения, по видам государственной поддержки. Государственный контроль взвешен и предсказуем. При этом есть определенная территориальная специализация СЭЗ.
- государство уделяет максимум внимания созданию инфраструктуры для привлечения инвестиций. Субъекты хозяйствования наряду с отчетом о своей деятельности раз в полгода обязательно подают свои замечания и предложения в администрацию (на уровне вице-мэра города, в чьем ведомстве расположена СЭЗ), на основе которых разрабатываются мероприятия по дальнейшей поддержке наиболее перспективных проектов.
- эффективная структура управления. С момента регистрации до реализации работы проходит всего 10-11 дней.

По результатам обследования, проведенного всемирно известной консалтинговой фирмой Корнеги, индекс доверия в сфере прямых зарубежных инвестиций Китая