

С 1 января 2005 года взимание акцизов при налогообложении участников внешнеэкономической деятельности осуществляется по отношению ко всем странам – торговым партнерам республики по принципу страны назначения, предполагающему обложение импорта и освобождение от налога экспорта товаров.

В доходах консолидированного бюджета Республики Беларусь без учета доходов государственных бюджетных и внебюджетных фондов удельный вес акцизного налога за последние шесть лет колеблется в пределах от 9,1 до 12,3 %. Основная налоговая нагрузка по акцизам приходится на отечественных производителей подакцизных товаров, реализующих их на внутреннем рынке республики. Акцизный налог, уплачиваемый импортерами, в его общей сумме составляет незначительную долю.

Акцизы имеют определенные преимущества перед другими косвенными налогами, так как подакцизные товары потребляются в основном обеспеченными слоями населения. Это также позволяет, не нарушая общего ценового равновесия, гибко реагировать на спрос и предложение подакцизных товаров, манипулировать ими путем установления ограничений на ввоз подакцизной продукции и укрепления позиций отечественных производителей.

<http://edoc.bseu.by>

*Калинин Д.С.  
БГУ (Минск)*

## **ВЫБОР ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫХ ФОРМ ПРОНИКНОВЕНИЯ НА ЗАРУБЕЖНЫЕ РЫНКИ**

Структурообразующую основу экономики Республики Беларусь составляют крупные предприятия, однако, несмотря на это, подавляющее большинство из них при выходе на зарубежные рынки сталкиваются с рядом трудностей, которые существенно сказываются на масштабах и эффективности их международной деятельности. Одной из основных трудностей является недостаток финансовых средств, необходимых для построения собственной товаропроводящей и/или производственной системы за рубежом. Именно по этой причине стратегия выхода компаний на зарубежные рынки должна заключаться не только в выборе функциональных форм проникновения за рубеж, но и в том, как наиболее эффективно использовать имеющиеся в распоряжении фирмы возможности и ресурсы. Поэтому выбор институциональной формы проникновения на зарубежный рынок является одним из наиболее значимых и сложных стратегических решений, принимаемых белорусскими международно ориентированными компаниями.

Сегодня основным направлением расширения рынка сбыта продукции белорусских предприятий в глобальном масштабе является организация совместных предприятий сбытового и производственного профиля. Однако, как известно, идеальных стратегий и форм проникновения на рынок не существует, и при вхождении разных фирм на один и тот же рынок либо одной и той же фирмы на разные рынки должны использоваться различные стратегии и институциональные формы, в частности.

Выбор институциональной формы проникновения на тот или иной зарубежный рынок должен определяться сравнительным сопоставлением некоторых внутренних характеристик компании с условиями зарубежного рынка, который фирма собирается завоевывать. Прежде всего необходимо сопоставление инвестиционных возможностей компании по отношению к инвестиционным вложениям, требующимся для организации бизнеса на территории целевой страны. Кроме того, большое значение имеет сопоставление уровня технологического развития самой компании и соответствующей отрасли в

принимающей стране. И, наконец, необходимо сопоставление опыта ведения международной деятельности компании (знание ею целевого рынка) с психологической отдаленностью зарубежной страны от страны базирования компании. В условиях различных сравнительных позиций на разных рынках одной и той же компании необходимо применять соответствующие им стратегии и формы интернационализации.

На рынках с высоким технологическим уровнем развития, как правило, уже существует ряд аналогичных производств, и компания не обладает технологическим преимуществом. В этой связи на таких рынках нецелесообразно использовать высокий технологический контроль за деятельностью зарубежного филиала. На менее развитых же в технологическом плане рынках, где одним из главных конкурентных преимуществ является технологическое, необходим жесточайший контроль над деятельностью дочерней компании, дабы предотвратить утечку специфических знаний и технологий. Таким образом, проводя агрессивную инвестиционную политику в странах с относительно равными или менее развитыми в технологическом отношении отраслями, в странах с более высоко развитыми необходимо склоняться к гибким формам кооперации хозяйственной деятельности, не требующим жесткого технологического контроля, а значит, и значительных капиталовложений.

При определении степени участия в акционерном капитале зарубежной дочерней компании в зависимости от риска утечки технологии необходимо учитывать тот факт, что при перемещении за рубеж функций хозяйственной деятельности, мало или вовсе не связанных с основополагающей технологией производства продукции (например «отверточная» сборка), целесообразно использовать минимальную долю собственности и контроля. В подобных обстоятельствах возможно использование лицензирования как формы организации зарубежного сборочного производства. Если же за рубеж переносится процесс непосредственного изготовления или проектирования продукции, связанный со специфическими знаниями, то необходимо применение институционально-правовых форм проникновения, предполагающих значительный, а то и полный контроль над производственной и технологической деятельностью дочерней компании. В данном случае величина доли участия в акционерном капитале создаваемого филиала должна увеличиваться прямо пропорционально необходимому уровню контроля.

При выборе институциональных форм проникновения на целевые рынки сбыта белорусские компании должны учитывать наличие психологической дистанции между зарубежными странами и страной их базирования. Так, например, подавляющее большинство белорусских предприятий по ряду объективных причин расценивают рынки даже географически отдаленных регионов Российской Федерации или Казахстана как значительно более близкие, чем рынок соседней Польши. В этом контексте следует отметить, что предприятия Республики Беларусь, включающиеся в процесс интернационализации, должны склоняться к более капиталоемким операциям и формам институционального присутствия именно на рынках более близких (не только с точки зрения географической приближенности, но и по схожести всех характеристик деловой среды) к своей стране. В странах же, психологически более отдаленных, необходимо предпочитать организацию совместных проектов с местными партнерами, располагающими необходимыми знаниями об особенностях целевого рынка. И лишь с увеличением коммерческого опыта и, следовательно, лучшим пониманием зарубежных рынков белорусские компании должны переходить к более самостоятельным формам организации внешнеэкономической деятельности в странах, в большей степени отличных от Республики Беларусь.

Совершенствование процесса выбора институциональных форм проникновения на зарубежные рынки по таким принципам позволит не только расширить присутствие белорусских производителей на внешних рынках, но и значительно повысить эффективность внешнеэкономической деятельности в целом. В этом, на наш взгляд, экономическая основа динамичного развития экономической активности белорусских предприятий в глобальном масштабе.

*Калинушкин А.В.  
УО БГЭУ (Минск)*

## **БИРЖЕВЫЕ И ВНЕБИРЖЕВЫЕ ИНСТРУМЕНТЫ УПРАВЛЕНИЯ РИСКАМИ**

Традиционно производные инструменты торгуются на биржевых площадках. Ликвидность биржевого рынка по основным инструментам (фьючерсам и опционам) чрезвычайно высока. Биржевая торговля предполагает стандартизацию характеристик торгуемого инструмента: количество товара для поставки, месяц поставки, приемлемые свойства или качество товара и др. Биржа принимает на себя обязательства по исполнению сделки. Благодаря этому участники освобождаются от необходимости оценки кредитного риска каждого отдельного контрагента. Приведенные обстоятельства объясняют большую привлекательность биржевого рынка.

Некоторые крупные брокерские конторы предлагают клиентам собственные (внебиржевые) продукты. Это происходит благодаря тому, что внебиржевой рынок предлагает для управления рисками широкий выбор средств, значительно более гибких, чем традиционные биржевые инструменты. Для наиболее точного удовлетворения нужд каждого клиента могут быть предложены различные индивидуальные инструменты.

Внебиржевые инструменты имеют для клиента свои очевидные преимущества:

- без всяких ограничений могут быть сконструированы любые инструменты, отвечающие потребностям клиента. Возможно создание специальных профилей риска, включая комбинации с другими операциями;
- дюрация портфеля, составленного из внебиржевых инструментов, может быть значительно более длинной. Большинство биржевых инструментов ликвидны в ограниченном диапазоне по глубине сроков. Внебиржевые инструменты могут покрывать периоды вплоть до нескольких лет; в частности, для товарных рынков характерны стали трехлетние инструменты;
- для внебиржевых инструментов отсутствуют ежедневные требования по вариационной марже. Обычно внебиржевые инструменты имеют некоторый кредитный лимит, и позиция должна фондироваться одной из сторон только в случае исчерпания последнего. В биржевой торговле требования по вариационной марже выставляются ежедневно после установления расчетной цены данного торгового дня;
- отсутствуют позиционные лимиты и ограничения на долю рынка. На большинстве бирж такие лимиты установлены. К тому же при размещении на бирже, в особенности с голосовой системой торговли, довольно трудно соблюсти конфиденциальность, о внебиржевой сделке известно только ее сторонам;
- клиенту не надо платить брокерскую комиссию и биржевой сбор, хотя брокерская контора, предлагающая клиенту инструмент, учтет свои издержки в его ценовых параметрах.