

7. Клепач А., Яковлев А. О роли крупного бизнеса в современной российской экономике// Вопросы экономики.-2004.-№8.- С.36-45.
8. Кравец Л.М. Особенности интеграционных процессов в российской промышленности и тенденции их развития// Актуальные проблемы развития экономической науки: Сборник научных статей. (Материалы Чтений, посвященных памяти М.В. Научителя). Гомельский гос. ун-т им. Ф.Скорины. – Гомель: ЦИИР, 2008.- С.218-223.
9. Гражданский кодекс Республики Беларусь от 7 декабря 1998г.№ 218-3.
10. Гражданский Кодекс Российской Федерации. Ч.1. от 30.11.1994г. №51-ФЗ.

С.Ю.Кричевский, к.э.н., доцент, УО «БГЭУ» (г.Минск)

МЕЖДУНАРОДНЫЕ ЭКОНОМИЧЕСКИЕ КОНФЛИКТЫ КАК ЭЛЕМЕНТ КОНКУРЕНТНОЙ БОРЬБЫ

Международные экономические конфликты являются неотъемлемым элементом конкурентной борьбы на интернациональном уровне. Это во все большей мере ощущает на себе и Беларусь, с тех пор, как она стала самостоятельным субъектом международных экономических отношений.

Вместе с тем, анализу этого явления международной конкуренции, применительно к специфике современного этапа развития экономики нашей страны, уделяется, по мнению автора, недостаточное внимание ни в теоретическом, ни в практическом аспектах.

В связи с вышеизложенным, все большую актуальность приобретает разработка как теоретико-методологических аспектов международной экономической конфликтологии, так и консультационно-методических рекомендаций, применительно к деятельности органов государственного управления в области внешнеэкономической деятельности, а также отечественных предприятий-экспортеров, при разработке их конкурентной политики.

Международные экономические конфликты являются особой фазой развития конкуренции субъектов международных экономических отношений. Они характеризуются крайним обострением противоречий по поводу экспорта или импорта определенных групп товаров, а также могут быть связаны с присвоением одной страной ресурсов, принадлежащих другой стране. Международные экономические конфликты, как результат столкновения комплекса разнонаправленных интересов, можно классифицировать по их содержанию, применяемым методам обострения противоборства и их последующего урегулирования, в широком спектре от конфликтов, связанных с применением отдельных протекционистских мер, до полномасштабных торговых войн.

По степени локализации международных экономических конфликты можно объединить в следующие группы: межстрановые, между страной и группой стран, внутри группировки стран, между группировками стран.

Постоянно растущая конкуренция на мировых рынках, необходимость защиты национального рынка, потребность в обеспечении занятости населения своей страны заставляет государства активно и все более изобретательно защищать своих производителей, что является перманентным источником разнообразных конфликтов в международной сфере.

Большинство международных экономических конфликтов, связанных с интересами белорусских производителей, напрямую связаны с их конкурентными преимуществами на международных рынках. Как видно из данных опроса руководителей промышленных предприятий-экспортеров, их основные конкурентные преимущества сводятся к следующему:

Таблица 1.

Конкурентные преимущества промышленной продукции
на внутреннем и зарубежных рынках
(процент положительных ответов руководителей белорусских
предприятий за вычетом отрицательных)

	Беларусь	Россия	Украина и другие страны СНГ	Рынок развитых стран, стран Европы и Балтии	Разви- вающиеся рынки
1. Низкий уровень цен относительно конкурентов	29,2	25,8	17,0	33,8	0,0
2. Более высокое качество, привлекательный дизайн и эргономика продукции	31,4	37,8	30,9	1,3	8,9
3. Более широкий и/или динамично обновляющийся ассортимент	22,4	6,5	6,7	-13,8	-14,3
4. Относительно низкие расходы в ходе эксплуатации продукции	4,9	3,3	4,2	-4,4	-7,1
5. Более развитая сбытовая и сервисная сеть	-4,6	-21,5	-27,3	-34,4	-33,9
6. Более активная реклама, участие в выставках и ярмарках, Web-сайт	4,4	-11,6	-18,2	-35,0	-35,7
7. Использование для потребителя более удобных схем оплаты за продукцию	16,4	2,0	-14,5	-25,0	-30,4

Источник: Гамбоцкая А. Факторы успеха и проблемы экспортирующих МСП, г. Минск: ИЦ ИПМ, 2007.

Приемы ценовой конкуренции, в сочетании с конкуренцией по качественным параметрам на отечественном рынке и рынках стран СНГ, преимущественно ценовая конкуренция на рынках дальнего зарубежья обуславливают характер конфликтов, возникающих вокруг отечественных экспортеров. В последнее время они во все большей мере связаны с качественными характеристиками экспортной продукции, как очень уязвимым ее параметром. Практика применения жестких норм сертификации и экологической стандартизации становится все более распространенным в последнее время приемом создания международных экономических конфликтов вокруг белорусской продукции на международных рынках. В тоже время, по мере исчерпания ресурса ценового преимущества отечественными производителями, практика антидемпинговых расследований, как орудия конфликтных отношений, постепенно сокращается.

Экономические конфликты белорусских экспортеров, как показывают исследования автора, обусловлены главным образом следующими причинами:

- ценовыми характеристиками продукции;
- качеством изделий;
- нестабильностью правовой и социально-экономической среды в странах-экспортерах;
- незнанием традиций и культуры национальных деловых отношений;
- отсутствием в руководстве внешнеэкономических проектов менеджеров международного класса.

Дополнительными источниками международных конфликтов в странах с переходной экономикой и развивающихся странах, являющихся основными внешнеэкономическими партнерами Беларуси, по большинству экспортируемых товаров, выступают:

- оказание экономической поддержки отечественным производителям на национальном и региональном уровнях, путем выделения дешевых кредитов, налоговых преференций и т.п.;
- наличие теневого (незарегистрированного или нелегализованного) конкурирующего производителя («серая» экономика)
- лоббирование национальными производителями или влиятельными представителями импортеров конкурирующего товара дополнительных мер протекционистского характера в виде фиксации цен, ограничения допуска к тендерным закупкам, ужесточения санитарно-технических требований, ужесточения процедур лицензирования продукции и регистрации иностранных предприятий или их представительств и т.п.;
- наличие барьеров криминального характера (рacket, рейдерство, поборы и т.п.);
- негласный раздел территориальных продуктовых рынков между национальными производителями и влиятельными представителями импортеров аналогичной продукции.

Технологии урегулирования международных экономических конфликтов на микроуровне (уровне производителей-экспортеров) связаны с диверсификацией рынков сбыта их продукции, качественным расширением ассортимента экспортируемых изделий, реформатированием и перепрофилированием традиционных экспортных производств.

Они могут также основываться на скупке активов в странах, являющихся традиционными рынками сбыта, и организацией в этих странах собственных производств, а также на интеграции в транснациональные производственно-экономические структуры. Важным инструментом нередко является развитие лоббистских структур в правящих кругах стран-импортеров.

В условиях использования макро (межстранового) формата урегулирования международных экономических конфликтов все более важную роль играет активность нашей страны в политике присоединения к ВТО. Ведь именно эта международная организация располагает на сегодня наиболее разработанным механизмом урегулирования торговых конфликтов международного характера. Механизм консультаций и поиска компромиссных выходов из конфликтных ситуаций развивался в рамках ГАТТ/ВТО на протяжении последних 44 лет.

Дополнительные возможности по разрешению конфликтов могут открываться и в рамках Таможенного союза, в случае его постулатальной трансформации в единое экономическое пространство.

Перспективным направлением в этой области можно также рассматривать развитие интеграционных отношений Беларуси с ЕС.

Международные экономические конфликты – неизбежная составляющая современной конкуренции на мировых рынках. Изучение их особенностей применительно к специфике внешнеэкономической политики Беларуси является очень актуальным и обширным полем кропотливой исследовательской работы, критически необходимой для обоснования стратегических подходов государства на международной арене, а также для разработки оптимального поведения отечественных предприятий-экспортеров на зарубежных рынках.

Е.Г.Крылова, к.э.н., доцент, УО «БГЭУ» (г. Минск)

ОСОБЕННОСТИ ПОЛИТИКИ РАСПРЕДЕЛЕНИЯ В СФЕРЕ УСЛУГ

Сфера услуг развивается более высокими темпами, чем производственная. Услуги являются ведущим сектором экономики большинства развитых стран. В странах Северной Америки, Европы и Азии (Япония и Южная Корея) количество сотрудников, работающих в сфере услуг, превышает число занятых во всех других отраслях, вместе взятых. Сектор общественных и частных услуг в этих странах составляет 60 – 70% от общего объема национального производства. Свыше 40% размещенных в мире прямых иностранных инвестиций вложено в сферу услуг (в основном торговлю, банковские услуги и страхование); имеет место превышение доли услуг в ВВП развитых стран (70%) при одновременном увеличении доли занятых в сфере услуг, 80 – 90 % притока новых рабочих мест приходится на сферу услуг.

Структура ассортимента услуг постоянно обновляется и расширяется. Согласно Международной классификации, рекомендованной Статистической комиссией ООН, количество ассортиментных видов услуг превосходит 600. Внутривидовое разнообразие бытовых услуг, например, составляет более 800. Все это создает предпосылки для формирования и совершенствования системы предоставления услуг.

Спрос на услуги растет в силу следующих причин:

1. Развитие научно-технического прогресса, усложнение техногенной и информационной среды потребителей приводит к возникновению проблем и трудностей ориентации в ней, что вызывает необходимость в соответствующей адаптации потребителя.
2. Происходят изменения в мотивации клиентов и структуре ценности воспринимаемых ими услуг. Главная мотивация клиентов – экономия времени и усилий по