

УДК 338(476) + 342
ББК 65.9
А43

ЭКОНОМИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ОБЕСПЕЧЕНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ

УДК 339

А.И. Авраменко

Редакционная коллегия:

кандидат юридических наук, доцент *А.А. Вишневецкий* (ответственный редактор);
кандидат юридических наук, доцент *О.В. Маркова*;
кандидат экономических наук, доцент *А.И. Авраменко*;
кандидат юридических наук, доцент *В.Н. Радоман*

РЕАЛИЗАЦИЯ ДЕЙСТВЕННЫХ КОНКУРЕНТНЫХ СТРАТЕГИЙ В НАЦИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКЕ РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ КАК УСЛОВИЕ ОБЕСПЕЧЕНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ

Складывающаяся сегодня в Республике Беларусь общественно-экономическая ситуация определила важность разработки и применения в деятельности отечественных субъектов хозяйствования таких важных для рыночной экономики понятий, как конкуренция, конкурентоспособность и ее повышение, проблемы спроса и реализации продукции. В последнее время экономическая конкуренция носит все более обостренный характер. Результаты этой конкурентной борьбы особенно ярко проявились в период мирового экономического кризиса. Обострились старые и появились новые угрозы экономической безопасности.

Для обеспечения экономической безопасности Республики Беларусь сегодня наиболее актуально создание и реализация действенных конкурентных стратегий для крупных предприятий, которые помогли бы не только не утратить существующие позиции, но и добиться определенных конкурентных преимуществ как на внутреннем, так и на мировом рынке.

Последние несколько лет стали сложным периодом для реального сектора экономики Беларуси. Данные о работе организаций Министерства промышленности Республики Беларусь свидетельствуют о том, что у промышленных предприятий обострились две ключевые проблемы – реализация выпускаемой продукции и прибыльность хозяйственной деятельности. Затоваренность складов – самая серьезная проблема для многих белорусских предприятий – не снижается, несмотря на принимаемые правительством меры. По данным статистики, объем запасов готовой промышленной продукции на складах промышленных предприятий за I полугодие 2018 г. увеличился на 0,4 млрд р. и на 1 июля 2018 г. составил 4,2 млрд р. По отношению к среднемесячному объему промышленного производства величина складских запасов составила 59,7 %.

Невысок удельный вес конкурентоспособных предприятий с нормальной рентабельностью, генерирующих прибыль. Так, доля предприятий, рентабельность продаж которых превышает 20 %, по итогам января – мая 2018 г. составила всего 9,8 %. Остается высоким число убыточных и низкорентабельных предприятий. В январе – мае 2018 г. убыточными были 1 368 организаций (19,3 % общего количества). В связи с чем таким важным моментом становится умение использовать современные подходы к управлению субъектом хозяйствования, так как именно совершенствование менеджмента, внедрение комплексного управления как организацией, так и ресурсами повышает и конкурентоспособность предприятия.

Национальное законодательство Республики Беларусь устанавливает некоторые ограничения для субъектов хозяйствования в области конкуренции в виде запретов на некоторые действия. Тем самым отграничиваются недобросовестные конкуренты от добросовестных участников рынка, защищаются интересы не только добросовестных конкурентов, но и потребителей и общества в целом. Однако в нашем законодательстве в основном определены запрещенные конкурентные действия. А как действовать субъекту хозяйствования, для того чтобы достичь определенных конкурентных преимуществ или хотя бы не утратить существующих позиций, остается нерешенным.

Сегодня в Республике Беларусь достаточно хорошо разработано антимонопольное законодательство. Вместе с тем недостаточно уделяется внимания «деятельному» подходу. Об этом свидетельствует и уже отмеченная выше затоваренность складов крупных белорусских предприятий, и вынужденная продажа продукции по ценам ниже себестоимости, и некоторые другие проблемы. Так, борясь за потребителей, субъекты хозяйствования стараются улучшить качество товаров, работ и услуг и одновременно снизить издержки производства. Этому способствует модернизация, без которой субъекту хозяйствования не выжить в конкурентной борьбе. Однако в нашей экономической действительности связь между модернизацией и конкурентоспособностью не столь очевидна.

В модернизацию промышленных предприятий Республики Беларусь вложены значительные средства, превышающие 130 млрд долларов США. Вместе с тем ожидаемого эффекта достичь не удалось из-за отсутствия конкурентных стратегий. Это хорошо заметно на примере модернизации цементной отрасли, в которую было вложено 1,2 млрд долларов США, а соответствующей отдачи не получено. Модернизированные заводы столкнулись с множеством проблем, которые заранее не были предусмотрены. Себестоимость белорусского цемента оказалась выше российского из-за разницы в цене энергоносителей. На внутреннем рынке дефицит цемента исчез, появился его избыток, но он оказал-

ся слишком дорогим, неконкурентоспособным по цене. В результате белорусские государственные предприятия были вынуждены продавать цемент в Россию по себестоимости.

Таких примеров неэффективной модернизации крупных промышленных предприятий в Республике Беларусь немало, поэтому разработка грамотной конкурентной стратегии для каждого конкретного субъекта хозяйствования должна быть одним из ключевых моментов его функционирования, потому что выживать организации в конкурентной борьбе в долгосрочной перспективе позволяет именно стратегическое управление.

В обобщенном виде процесс разработки стратегии конкуренции в литературе описан. Он включает в себя несколько этапов. Различные авторы видят эти этапы по-своему и в определенной последовательности. Однако почти все они сходятся во мнении, что разработку конкурентной стратегии необходимо начинать с предварительного этапа – анализа текущей ситуации в сегменте. Учитывая открытость белорусской экономики, ее участие в ЕАЭС, анализировать надо не только внутренний, но и внешние рынки. Этап анализа является самым длительным процессом стратегии, так как требует досконального знания рынков и сбора первичных данных.

В современной теории маркетинга выделяют три основных типа конкурентной стратегии: лидерство в издержках, стратегию дифференциации и работу в нише. Указанные три вида стратегии называются основными конкурентными стратегиями Майкла Портера, профессора кафедры делового администрирования Гарвардской бизнес-школы, признанного специалиста в области изучения экономической конкуренции. Если говорить о данных способах конкурентной борьбы кратко, то необходимо выбрать один из трех путей:

конкурировать на рынке за счет достижения низкой себестоимости продукта;

конкурировать на рынке за счет создания уникальных свойств продукта;

конкурировать на рынке за счет формирования высокой лояльности у узкой группы потребителей.

После того как все конкуренты рынка разделены по группам и определены привлекательные сегменты, можно переходить к финальному выбору целевого рынка. Здесь может быть несколько вариантов: создать совершенно новый рынок без конкурентов; перейти в сегмент, имеющий более благоприятный прогноз динамики рынка и прибыли; укрепить положение компании в существующем сегменте или выбрать несколько сегментов; выбрать рынок с учетом всего вышеперечисленного одновременно.

После того как рынок выбран, точно определяются конкуренты. Необходимо более детально изучить всех субъектов хозяйствования, веду-

щих свою деятельность на выбранном рынке. Всех игроков выбранного сегмента предлагается разделить на четыре группы: ключевых конкурентов, прямых конкурентов, косвенных конкурентов и потенциальных конкурентов. Затем оценить, кто из конкурентов является источником роста, а кто – угрозой.

На следующем этапе разрабатывается конкурентное преимущество. Зная ключевых конкурентов, формулируется устойчивое конкурентное преимущество для товара (работы, услуги), которое позволит привлечь целевую аудиторию к продукту и обеспечит успех субъекта хозяйствования в сегменте рынка.

Назрела необходимость совершенствования системы материальных стимулов для трудовых коллективов, прежде всего руководителей, маркетологов и топ-менеджеров предприятий. В реальном секторе экономики весьма существенной мерой разработки конкурентных стратегий и продвижения идеи модернизации является формирование большей заинтересованности топ-менеджеров государственных предприятий в конечных результатах работы субъектов хозяйствования. Для достижения этой цели необходимо, опираясь на зарубежный опыт, разработать систему участия. Руководящий состав предприятия должен иметь возможность участия в прибыли предприятия (получать процент от прибыли), участия в собственности (возможность приобретения акций) и участия в управлении предприятием. При таком подходе руководители, добившиеся более высоких экономических результатов, в том числе и за счет модернизации, могут существенно и совершенно законно повысить свой материальный статус. Общественные и личные интересы совпадут в большей степени, чем сейчас. А совпадение общественных и личных интересов приводит к высоким результатам, создает условия для обеспечения экономической безопасности.

УДК 336.7

И.Н. Бобкова

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ НАЛОГОВОЙ СИСТЕМЫ КАК ФАКТОР ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ

Экономическая безопасность Республики Беларусь формируется во всех сферах деятельности общества и отражает реализацию в них национальных интересов. Существенную роль в обеспечении экономи-

ческой безопасности играет действующая в стране налоговая система. Важнейшая цель налогообложения – обеспечение финансовыми ресурсами доходной части государственного бюджета, что создает необходимые условия для осуществления функций государства.

Одновременно налоговое регулирование позволяет оказывать воздействие на важнейшие воспроизводственные пропорции – соотношение между потреблением, сбережением и инвестированием, перераспределять экономические ресурсы и тем самым корректировать действия рыночного механизма. Государственная система налогообложения охватывает всю экономическую систему общества и в зависимости от реализуемых целей может быть направлена либо на кратковременное привлечение денежных средств в государственный бюджет, либо на обеспечение долговременного экономического роста и стимулирование инвестиций.

Безусловно, рост налоговых поступлений в структуре доходов бюджета открывает возможности для активного государственного воздействия на экономику и общество. Вместе с тем нельзя не учитывать, что рост налогового бремени имеет научно обоснованные пределы, превышение которых вызывает негативные последствия, проявляющиеся в снижении экономической динамики, сокращении инвестирования, бегстве капиталов, уклонении от налогообложения, значительном сокращении налоговых поступлений, ухудшении финансового положения страны, а значит, и усилении угроз экономической безопасности. Установлено, что изъятие у налогоплательщика порядка 40–50 % доходов приводит к ликвидации стимулов к расширению производства, глушит предпринимательскую инициативу. Известна концепция Лаффера, согласно которой изъятие у производителей 35–40 % добавленной стоимости делает невыгодным инвестирование в хозяйственную деятельность и ведет к попаданию в порочный круг убыточности, так называемую налоговую ловушку.

В соответствии с данными Национального статистического комитета Республики Беларусь, прослеживается тенденция некоторого снижения величины налоговой нагрузки на экономику страны. Налоговая нагрузка (отношение налоговых доходов консолидированного бюджета к ВВП) в 2017 г. составила 25 % от ВВП и по сравнению с 2016 г. уменьшилась на 0,1 %. Для сравнения, в 2008 г. налоговая нагрузка составляла 36,1 %, в 2010 г. – 27,3 %, в 2012 г. – 26 %. За 2017 г. 83,2 % доходов консолидированного бюджета было сформировано за счет налоговых доходов, включающих республиканские налоги, сборы (пошлины), местные налоги, платежи, уплачиваемые на таможне, и других налоговых доходов, всего – 26,3 млрд р.