

*А. В. Кармызов, аспирант
О. Б. Пароля
БГЭУ (Минск)*

ИМПОРТОЗАМЕЩЕНИЕ КАК СПОСОБ СТАБИЛИЗАЦИИ ОБЩЕГО РЫНКА ЕВРАЗИЙСКОГО ЭКОНОМИЧЕСКОГО СОЮЗА В УСЛОВИЯХ НЕОПРЕДЕЛЕННОСТИ МИРОВОГО РАЗВИТИЯ

Конъюнктура каждого рынка, характеризующегося сколь-либо заметной открытостью, в первую очередь определяется тенденциями взаимодействия спроса и предложения предметов купли-продажи, формируя некоторый уровень цен. Обеспечение стабильности и обусловленной преимущественно за счет внутренних процессов детерминированности, выражающихся в слабой волатильности цен, — одна из ключевых задач развития сложной социально-экономической системы. Если спрос на рынке конкретной территории (государства) диктуется резидентами, то источники предложения могут находиться как внутри таможенной территории страны, так и за ее пределами, что делает актуальными своевременные воздействия на внешнеэкономическую деятельность. Вместе с тем актуальные тенденции трансформации мирохозяйственного устройства требуют не только базовой согласованности и координации действий в рамках экономической и социальной политики стран-партнеров, но и общей выработки целей, соответствующих принципам и способам реализации синергетического потенциала, совместного использования инструментов получения обоюдно оцениваемых выгод.

Регулирование внешнеторговых операций является неотъемлемой составной частью общей системы государственного и межгосударственного управления. Политика импортозамещения во многих странах целенаправленно интегрируется с мероприятиями по установлению внешнеторговых правил. Однако политика замещения импорта тесно связана еще и с организацией системы производства и сбыта замещающей продукции в самом импортозамещающем государстве (интеграционном объединении).

Концептуальные принципы построения самого институционального базиса стабилизационного воздействия на рынки Беларуси в системе общего рынка Единого экономического пространства определены и регулируются решениями и соглашениями в рамках партнерства ЕАЭС (такими как Договор о Евразийском экономическом союзе, Таможенный кодекс Евразийского экономического союза, решения Высшего Евразийского экономического совета и др.), по СНГ, а также в рамках мероприятий, связанных с подготовкой процесса вступления Республики Беларусь во Всемирную торговую организацию. Так, например, в рамках ЕАЭС Решением Высшего Евразийского экономического совета № 28 от 16 октября 2015 г. закреплено надгосударственное (интертерриториальное) видение потенциала импортозамещения как фактора развития внутриинтеграционной кооперации. В данном контексте интересны направления сотрудничества и критерии определения сфер экономики, в которых это сотрудничество будет превалировать.

Таким образом, политика импортозамещения превращается в инструмент обеспечения экономической безопасности не отдельно взятого суверенного государства, а интеграционного объединения в целом. Следовательно, с позиции ЕАЭС импортозамещение будет характеризоваться как совместная или индивидуальная деятельность хозяйствующего субъекта — резидента страны — члена ЕАЭС внутри таможенной территории Союза по реализации бизнес-процессов, ведущих к предложению на общем рынке продукта, конкурирующего с импортным, либо экспорт такого продукта.

Вместе с тем характерные черты реализации политики импортозамещения, являющейся частью общегосударственной стратегии развития, в рамках отдельно взятой страны (региона) диктуются в первую очередь особенностями (экономическими, кли-

матическими, географическими, социальными, культурными и т.д.) рассматриваемой территории. Они могут быть описаны посредством определения и оценки индикаторов инвестиционной привлекательности, делового климата, методов госрегулирования, государственно-частного партнерства и т.д.

*О. И. Карпеко, канд. экон. наук, доцент
БГЭУ (Минск)*

ОТ ПРИСПОСОБЛЕНИЯ К МАРКЕТИНГОВОЙ СТРАТЕГИИ РАЗВИТИЯ

В условиях производственной кооперации традиционной для изготовителей комплектующих изделий является стратегия приспособления. Они делают ставку на то, что комплектующие изделия проектируются строго по заказу производителя конечного продукта. Ярким примером использования стратегии приспособления является производство компрессоров Барановичским станкостроительным заводом для Минского завода холодильников, что в конечном итоге привело к интеграции этих предприятий.

В связи с принятыми мерами по развитию предпринимательства в стране ожидается активизация деятельности средних и малых предприятий, а также индивидуального предпринимательства. Этому же способствует проводимая работа по развитию субконтракции. Таким образом, перед небольшими предприятиями открываются широкие возможности стать партнерами крупных предприятий в качестве смежников, изготавливающих комплектующие изделия. Для них представляет большой интерес прогрессивный опыт работы предприятий-смежников в условиях развитого рынка, которые используют не только стратегию приспособления к головному предприятию, но и стратегию развития, которая отличается тем, что производители комплектующих изделий ориентируются не только на полное удовлетворение запросов головного предприятия, но и пытаются влиять своими изделиями на изменение конечного продукта. Кроме этого, они ищут выход на новые сегменты рынка, расширяя сферы применения своих комплектующих изделий. Они могут претендовать и на переход от производства комплектующих изделий к производству готового продукта. В связи с этим они не просто пассивно реагируют на желания потребителей, а ищут и формируют свои ниши рынка и будущие деловые связи.

Смежникам надо учитывать меняющееся поведение своих заказчиков. На мировом рынке четко проявляется тенденция передачи крупными предприятиями все большего количества комплектующих изделий своим партнерам. Постоянно снижается показатель глубины производства, на некоторых предприятиях он достигает 30 %. А такие компании, как Boeing, Airbus, Embraer, Bombardier, снизили его до 10 %. Они не являются производителями полного цикла, занимаются лишь проектированием лайнеров. Сборку, испытания, продажи, послепродажную поддержку все больше отдают на аутсорсинг. Почти все основные системы, подсистемы и даже мелкие детали самолетов, вплоть до болтов и гаек, выпускают известные и не очень предприятия второго, третьего и четвертого уровня кооперации. Такой же подход осуществляет Toyota, где по сути нет производства деталей, а происходит только сборка готовых изделий. Зарубежный, иногда и отечественный опыт работы свидетельствует, что прибегать к услугам сторонних производителей разумно. Это позволяет вовлечь в процесс проектирования конечной продукции не только конструкторскую и маркетинговую службы головного предприятия, но и такие же службы сотни предприятий-смежников, что дает положительный ре-