

встановлення громадського контролю за діяльністю податкових служб. Встановити провідну роль податків в системі оподаткування при формуванні державного та місцевого бюджетів.

2. Чітке розмежування податків та зборів по рівням мобілізації коштів на загальнодержавні та регіонально-місцеві. Податки та збори, які складатимуть податкову систему країни повинні забезпечити не тільки формування коштів у державному і місцевих бюджетах, але суттєво покращити умови для здійснення інвестиційно-інноваційної діяльності, збереження енергетичних, матеріальних і трудових ресурсів.

3. Впровадження податків на майно та зборів, що дають можливість здійснювати екологічну безпеку, природоохоронну діяльність, дають змогу формувати грошові фонди на відтворення навколишнього середовища, здійснення заходів щодо створення умов по забезпеченню населення питною водою.

Подальші дослідження в цьому напрямі мають бути здійснені для встановлення переліку податків, зборів та обов'язкових платежів, що будуть складати загальнодержавний та регіонально-місцевий рівень.

#### Література

1. Андрущенко В.Л. Фінансова думка заходу в ХХ столітті: (Теоретична концептуалізація і наукова проблематика державних фінансів). – Львів: Каменяр, 2000. – 302 с.
2. Василик О.Д. Податкова система України: Навч. посіб.. – К.: Поліграфкнига, 2004. – 478 с.
3. Єфименко Т.І. Механізм перерозподілу фінансових ресурсів як важіль визначення податкового потенціалу: Монографія. – Дніпропетровськ: Вид-во ДУЕП, 2002. – 284 с.
4. Каламбет С.В. Податковий потенціал: теорія, практика, управління: Наукова монографія. – Дніпропетровськ: Наука і освіта, 2001. – 320 с.
5. Соколовська А.М. Податкова система України: теорія і практика становлення: Монографія. – К.: НДФІ, 2001. – 324 с.
6. Суторміна В.М., Федосов В.М., Андрущенко В.Л. Держава – податки – бізнес / За ред. проф. В.М. Федосова. – К.: Либідь, 1994. – 328 с. л
7. Ревун В.І. Про реформування й модернізацію податкової системи // Фінанси України. – 2006. – №6. – С. 27 – 34.
8. Соколовська А.М. До питання про податкову реформу в Україні // Фінанси України. – 2006. – №4. – С. 55 – 61.

УДК 339.13 (476)

Е.Ф. Волонцевич

#### ФОРМИРОВАНИЕ МЕЖОТРАСЛЕВЫХ ВЗАИМООТНОШЕНИЙ НА ПОТРЕБИТЕЛЬСКОМ РЫНКЕ БЕЛАРУСИ В УСЛОВИЯХ ГЛОБАЛИЗАЦИИ

К группе общемировых тенденций развития в настоящее время следует отнести становление глобальной хозяйственной системы, которая разрушает границы национальных экономик, связанных прочными торговыми, финансовыми, политическими, социальными и культурными отношениями. Дискуссия о моменте возникновения и содержания процессов глобализации ведется уже довольно давно и с позиций разных наук, но повсеместно применяемой дефиниции глобализации не существует [1, с.17]. Поскольку основные ее импульсы идут от экономики, то правомерным будет рассматривать ее как экономический феномен. Эксперты МВФ определяют ее как «растущую экономическую взаимозависимость стран всего мира в результате возрастающего объема и разнообразия трансграничных транзакций товаров, услуг и международных потоков капитала, а также благодаря все более быстрой и широкой диффузии технологий» [2, с. 45].

Учитывая, что глобализация имеет объективные источники и является естественным историческим процессом, ее воздействие ощущается во всех сферах экономической жизни. Однако скорость и формы проявления этих последствий значительно различаются в зависимости от открытости экономики стран, уровня экономического развития страны, региона, отрасли, степени государственного регулирования социально-экономических процессов и многих других факторов.

Проводимые в Республике Беларусь экономические и институциональные преобразования создали прочную базу для развития рыночных отношений в торговле, в результате чего ее по праву относят к наиболее динамично развивающимся отраслям экономики. Так, в 2000 г. товарооборот достиг уровня 1990 г., а в 2005 г. — превзошел его в 2,1 раза. Причем, негосударственный сектор

обеспечивает около 80% товарооборота. Достигнута определенная стабилизация потребительского рынка и его насыщение товарами. В последние годы получили развитие современные формы организации торговли (только за 2005-2006 гг. открылись 8 гипермаркетов, активно развиваются пока немногочисленные торговые сети, в основном в Минске).

Принятая в июле 2006г. Программа развития внутренней торговли Республики Беларусь на 2006-2010 гг. [3, с.21], предусматривает дальнейшее развитие торговли. Объем розничного товарооборота должен увеличиться за 5 лет на 57,4-65,5%. При этом будет построено 625 новых магазинов, 45 торговых центров общей площадью 321,5 тыс. кв. м. По оценкам экспертов, состояние белорусского рынка напоминает ситуацию в России 10-12 лет назад и открывает перспективы для развития розничных торговых сетей с участием иностранного капитала, в первую очередь российского.

Вторым фактором, усиливающим процесс интернационализации и глобализации во внутренней торговле Беларуси, является низкая стоимость вхождения в бизнес. Например, стоимость аналогичного бизнеса в Москве примерно в 3-4 раза выше, чем в Минске, а стоимость недвижимости – в 7-9 раз. Результатом этого в скором времени станет не только развитие современной торговой сети, но и изменение взаимоотношений между торговлей, как важнейшим субъектом потребительского рынка и другими его участниками.

В качестве таковых для потребительского рынка можно выделить производителей и потребителей, которых связывают между собой участники третьей группы — торговые посредники. При этом посредники (торговля) выступают поочередно продавцами или покупателями, что приводит к метаморфозе их интересов. Учитывая кратковременность каждого акта купли-продажи, постоянство и непрерывность их совершения в масштабах отрасли, будет верным сказать, что торговля является одновременно и продавцом, и покупателем. Именно в данной двоякости роли торговли в функционировании рынка и кроется природа существующих противоречий взаимоотношений его участников. Рассмотрим основные из них, условно разделив на взаимодействие основных субъектов системы: производитель-посредник, посредник-потребитель.

Создание товарного предложения в производственных отраслях и торговле является единым и взаимообусловленным процессом. В рамках взаимоотношений между изготовителями и потребителями торговые организации как субъекты управления выполняют только отдельные задачи по управлению товарами: прогнозирование потребностей и уровня качества товаров, планирование и стимулирование улучшения качества и ассортимента товаров, контроль качества, информационное обеспечение. Кроме таких «традиционных» функций, как выявление потребностей, продвижение товаров от производителей к потребителям, обеспечение системы связей, торговые организации берут на себя ответственность за обеспечение качества предлагаемых ими товаров и услуг. Следовательно, торговая организация должна быть вовлечена в управление ценностью, качеством и ассортиментом товаров.

Значительные коррективы во взаимоотношения производства и торговли в области формирования товарного предложения вносит процесс построения национальной модели рыночной экономики. Необходимость осуществления процессов поиска оптимальных, адекватных социально-экономической системе Беларуси форм порой приводит к возникновению дисбалансов и диспаритетов [4, с.48]. В частности, желание возложить на посредника одновременно интересы производителя и потребителя приводит к наличию разнонаправленных целей функционирования торговой отрасли в целом и каждой организации в отдельности.

Если рассматривать межотраслевые взаимоотношения с точки зрения системного подхода, то можно видеть, что системы управления чаще сориентированы на достижение кратковременных целей. Работники управляющей вертикали в большинстве своем не ориентируются на удовлетворение требований потребителей, отдавая предпочтение всемерной, порой завышенной и необоснованной защите отечественного производителя.

Наличие комплекса защитных мер в отношении отечественного производителя следует признать оправданным, особенно в условиях глобализации мировой экономики. Но на практике конкурентоспособность многих отечественных товаров, поставляемых на внутренний рынок, низка.

Стремясь выполнить свою функцию по обеспечению удовлетворения спроса покупателей и защищая их интересы, специалисты торговой отрасли неоднократно поднимали вопрос о необходимости комплекса мер, стимулирующих реализацию качественных отечественных товаров. Например, это может быть наличие льготных условий аренды помещений для торговых организаций, реализующих не менее 70% товаров отечественного производства (в настоящее время ставки арендной платы в Республике Беларусь устанавливаются Министерством экономики и местными

исполнительными органами власти и обязательны для применения всеми субъектами хозяйствования, независимо от формы собственности и подчиненности). Также одной из стимулирующих мер должно стать создание условий для реализации в магазинах беспошлинной торговли подакцизными товарами белорусского производства, наравне с аналогичными импортными (без уплаты акцизов и НДС).

Первопричина многих конфликтов и разногласий между торговлей и производством лежит в несовершенстве действующего механизма ценообразования. Будучи полностью зарегулированным на всех этапах производства и поставки товаров на внутренний рынок, он одновременно остается достаточно свободным при реализации продукции на экспорт. В результате производители больше заинтересованы в экспорте качественной продукции, чем в ее реализации в Беларуси.

Финансовое положение большинства отечественных производителей далеко от идеального. Именно это не позволяет им применять во взаимоотношениях с торговлей цивилизованные формы сотрудничества. В результате в заключаемых хозяйственных договорах на поставку отечественных товаров по-прежнему отсутствует согласование спецификаций (что впоследствии дает возможность производству «проталкивать» под обязательную выборку квот неходовой товар), условия проведения совместных уценок, распродаж, рекламных мероприятий, применения гибкой системы условий оплаты в зависимости от объемов поставляемой партии, сезонности, сроков реализации.

До сих пор широко распространена предоплата и оплата по факту поставки. Однако торговые организации из-за недостатка собственных оборотных средств не могут обеспечить выполнение этих условий, что заставляет рассматривать взаимоотношения торговли с еще одним субъектом рыночной системы — банками. Завышение стоимости банковских кредитных ресурсов привело к тому, что использование банковских кредитов неэффективно.

Однако невозможность пополнения собственных оборотных средств торговых организаций заставляет прибегать к кредитованию даже с ущербом для себя. При этом проблема неэффективных хозяйственных связей совсем не нова для торговли: наличие предельного уровня торговой надбавки, заставляет даже мелких розничных продавцов отдавать предпочтение прямым хозяйственным связям. Естественно, что возможности воздействия таких покупателей на крупного производителя минимальны.

Предпринятые в последние 2-3 года меры (в основном административные) оживили «крупный опт», настроив и розничную торговлю, и производителей на использование его потенциала. В результате, по итогам 2005г. финансовый результат оптовой торговли впервые за последние 15 лет оказался положительным. Однако мировой опыт свидетельствует, что приход крупного капитала и сетевой бизнес в торговле приводят к изменению расстановки сил. Торговые сети, охватывающие в некоторых странах до 80% внутреннего рынка, диктуют свои условия производителям, потребителям, низводя при этом самостоятельную оптовую торговлю до уровня обслуживания мелких, некооперированных торговых точек. В России доля товарооборота торговых сетей в 2005г. составила всего 24%, а «конфликты» с производителями начались еще в 2001г. В результате приоритеты в системе интересов участников потребительского рынка сместились в сторону розничной торговли. Нет никаких сомнений, что придя на потребительский рынок Беларуси, зарубежные инвесторы будут стремиться работать по той же схеме. Естественной реакцией производителей в такой ситуации является отказ от привычной системы посредничества - работа с розничными сетями не требует дистрибуции. На примере Китая это выглядит так: если в 2001г. поставки товаров в розничную сеть на 86% шли через оптовых посредников, то в 2006г. ожидается лишь около трети [5, с.27].

В результате таких преобразований межотраслевых взаимоотношений перед подавляющим большинством организаций оптовой торговли станут две альтернативы: либо уйти с рынка, либо изменить свои целевые ориентиры, функции, приоритеты. Сейчас по уровню развития отечественные оптовые компании соответствуют американским 60-70-х гг. 20 в. Однако все говорит о том, что в ближайшие 9-10 лет они приблизятся к современным западным параметрам этого бизнеса, для которого характерна незначительная доля посреднических и торгово-коммерческих функций (около 10%) при превалировании логистических (до 90%). Но в сферу интересов оптовых компаний может попасть не только логистика, но и диверсификация деятельности за счет смежных отраслей (розничная торговля, производство); почти полный охват узко специализированного сегмента рынка по товарному или функциональному принципу.

Очевидно, что разрешение проблем межотраслевых взаимоотношений участников потребительского рынка может быть произведено лишь путем государственного регулирования, обеспечивающего удовлетворение интересов всех сторон. Учитывая различие в их целях и интересах,

данная задача является весьма трудно реализуемой. Ключом к выработке соответствующих мер может стать признание цели торговли на макроуровне (качественное удовлетворение спроса потребителей) и ориентация на нее всей целевой системы прочих участников. Это позволит уже в настоящее время рассматривать торговлю не только как объект регулирующих воздействий, но и как субъект, осуществляющий управление прочими объектами системы, создать всем отраслям определенный «запас прочности», подготовиться к неминуемым изменениям.

#### Литература

1. Жук И.Н. Трансформация функций государства в условиях глобализации // Веснік БДЭУ. 2006. № 1.
2. World Economic Outlook // IMF.- 1997.- May.
3. О программе развития внутренней торговли Республики Беларусь на 2006-2010 годы: Постановление Совета Министров Респ. Беларусь, 27 июля 2006г., № 941 // Нац. реестр правовых актов Респ. Беларусь.- 2006.- № 125.
4. Национальная экономика Беларуси: Потенциалы. Хозяйственные комплексы. Направления развития. Механизмы управления: Учеб. пособие/ Под общ ред. В.Н.Шимова. – Мн.: БГЭУ, 2005. – 844 с.
5. Конец оптократии // Коммерсантъ, деньги.- 2003.- № 48.

УДК 338.24+504(1-55)

Л.А. Лупоносова

#### ВДОСКОНАЛЕННЯ СИСТЕМИ УПРАВЛІННЯ ТЕРИТОРІЯМИ ПРИМОРСЬКОГО ТИПУ

На сьогоднішній день одним з найбільш актуальних питань для України є проблеми управління розвитком територій приморського типу. Інтегрований підхід планування прибережних просторів є дуже важливим в управлінні депресивними територіями. Основою цього підходу є інтеграція захисту навколишнього середовища та управління природними ресурсами в процесі соціально-економічного розвитку. Це планування допускає і інтеграцію в процеси планування розвитку національного народногосподарського комплексу, національну і міжнародну систему екологічної безпеки.

Так, Буркинський Б.В., Ковальова Н.Г. під інтегрованим управлінням вважають взаємопов'язане управління ієрархічної сукупністю природно-господарчих систем „суша-море”, особо ретельний взаємозв'язок економічних та екологічних аспектів проблеми розвитку в процесі прийняття рішень [1, с. 20]. По переконанню Степанова В.М. метою вдосконалення управління екологічно депресивними територіями є досягнення економічного росту, соціального розвитку, забезпечення повноцінного життя населення з допомогою послідовного рішення більш гострих соціально-економічних проблем на основі раціонального використання ресурсного потенціалу, гео економічного положення [2, с. 7].

В багатьох прибережних країнах світу, проблеми управління розвитком приморських територій, які були викликані конфліктними ситуаціями в процесі використання обмеженого простору побережжя, зажадали розробку відповідних методологічних підходів, направлених на згладжування суперечностей, склавшихся між соціально-економічними, культурними потребами і екологічними обмеженнями.

Основними цілями інтегрованого управління розвитком депресивних територій є: комплексна політика земле- і водокористування; сприяння стійкому розвитку і захисту навколишнього середовища; пристосування варіантів розвитку і будівництва споруд до особливостей природного середовища конкретної території [2, с. 93].

Методологічним аспектом концепції інтегрованого управління розвитком приморських територій доцільно виділити такі основні принципи-вимоги, як:

- обхват плануванням певної смуги (прибережні лимани, лагуни, гирлові області);
- інтегрований підхід до приморських територій і прилеглих акваторій як до цілісної системи «суша-море»;
- комплексне зонування на основі класифікації земель і прибережних акваторій;
- багатоцільова спрямованість планів (наприклад, розвиток рекреаційної діяльності, створення інфраструктури, розвиток сільського господарства, охорона природи і забезпечення екологічної безпеки);