

После завершения строительства наблюдения за усилиями и перемещениями в вантовых фермах продолжались. Усилия в натягающих вантах ферм после монтажа плит покрытия, утеплителя и кровли, неравномерной нагрузки от подвешенного оборудования, видео-табло, акустических динамиков и снеговой нагрузки мало отличались от расчетных. Формирование неравномерной нагрузки от подвешенного оборудования выполнялось программой Skat. Снеговая нагрузка в момент измерения была близка к осесимметричной. Система компьютерного инженерного анализа Ansys позволила также выполнить углубленный анализ последствий возможного выключения из работы отдельных элементов конструкции. Для этого использовались специальные конечные элементы системы Ansys.

Как показали исследования, опыт применения компьютерных технологий инженерного анализа и виртуального моделирования в режиме программирования позволяет на качественно новом уровне решать задачи исследований, проектирования и научного сопровождения строительства сложных инженерных сооружений.

РЕГИОНАЛЬНЫЕ ОБЪЕДИНЕНИЯ И РАЗВИТИЕ ТОРГОВЛИ — ВАЖНЕЙШЕЕ УСЛОВИЕ ИНТЕРНАЦИОНАЛИЗАЦИИ И ГЛОБАЛИЗАЦИИ МИРОВОГО И ОТЕЧЕСТВЕННОГО ХОЗЯЙСТВА

Н.С. Шелер, д.э.н., профессор, В.А. Данилов, Л.С. Пацай

Региональная экономическая интеграция — это процесс, создающий целостную экономическую систему, состоящую из экономик интегрируемых стран региона. А целостная система, в свою очередь, включает важнейшие составляющие, которые являются как элементами или подсистемы этой системы. Каждая из объединяющихся частей в рамках нового регионального интеграционного формирования как экономической сферы и целостности получает возможность восполнить путем оптимального разделения труда недостаток необходимых товаров, услуг, ресурсов, компенсируя их своим потенциалом в других областях. Региональная экономическая интеграция — это процесс взаимного объединения национальных хозяйств основанный на взаимном интересе, который происходит между их субъектами хозяйствования (предприятия, фирмы, компании) и координируется на макроуровне.

На каждом этапе развития производительных сил и концентрации производства происходят определенные сдвиги в экономических связях между странами, которые ведут их к интеграции. Эти тенденции, свидетельствуют о новом уровне обобществления производства, и о проблематичности экономики развиваться в узких рамках сложившихся национальных территорий. Все это вызывает объективную необходимость в регулировании международных экономических связей и отношений на макроуровне. Поэтому при определенных условиях формирование регионального интеграционного комплекса принимает характер все более тесной координации хозяйственной национальной политики во многих областях экономики, а также объединения национальных инструментов этой политики или создания совместных инструментов. При этом, как правило, прежде всего происходит интеграция той части политико-правовой и институциональной надстройки соответствующих стран, которая непосредственно связана с государственным регулированием внутренних и внешнеэкономических процессов.

Поэтому сущность региональной экономической интеграции и ее основные признаки, которые в своей совокупности качественно отличают эту стадию интернационализации хозяйственной жизни, сводится к следующему: происходит сближение и взаимоприоспособление национальных хозяйств стран участниц объединения; осуществляются связанные с этим структурные сдвиги в их экономике; наблюдаются тенденции к образованию международных хозяйственных комплексов, объединяющих национальные хозяйства двух и более государств; появляется необходимость в целенаправленном регулировании интеграционного процесса; увеличиваются его региональные масштабы. Глубинное, качественное отличие интеграции заключается в изменении на этой стадии самого характера международного обобществления производства.

На доинтеграционных этапах обобществление производства выражается в более или менее тесном взаимодействии вполне автономных хозяйственных национальных организ-

мов, внутренняя целостность каждого из которых обуславливается единством процесса общественного воспроизводства. На стадии интеграции происходит взаимопроникновение и переплетение самих национальных процессов общественного воспроизводства, в результате складываются новые, более эффективные хозяйственные комплексные организмы – инвестиционно-инновационные производства на основе интеграционных комплексов.

Следует признать, что грань, отделяющая интеграцию от более низких стадий интернационализации хозяйственной жизни, а интеграционный комплекс — от остальной совокупности мирохозяйственных связей, проходит там, где производственно-техническая, экономическая и политико-правовая взаимозависимость национальных хозяйств переходит во взаимопроникновение и дополнение национальных процессов общественного воспроизводства на принципах экономического интереса.

Побудительным мотивом к экономической интеграции является стремление объединяющихся стран к аккумуляции своих – материальных, финансовых, людских и научно-технических ресурсов в целях оптимального использования для достижения высокого уровня эффективности экономики, а следовательно и социально-политической стабильности. Ради достижения этих целей страны, объединяющиеся в региональные интеграционные группировки, добровольно идут на определенную уступку посредством передачи своего государственного суверенитета в интеграционные органы регулирования. Ограничения государственного суверенитета могут быть только добровольными, они возможны лишь при взаимных обязательствах государств и совместных действиях, основанных на тщательном согласовании национальных интересов.

Отличие интеграции от предшествующих ступеней интернационализации состоит в развитии качественно новых процессов, дающих более эффективные экономические результаты. Накопление количественных сдвигов, обусловленных процессом интернационализации хозяйственной жизни, создает возможность и необходимость перехода к более высокоразвитым формам организации процесса общественного воспроизводства, перехода, обеспечивающего не только простое объединение экономических возможностей отдельных национальных хозяйственных комплексов, но и дающего синергетический эффект оптимизации механизма и инструментов экономического развития.

Таким образом, региональная экономическая интеграция – это процесс хозяйственно-политического объединения стран на основе развития устойчивых и оптимальных взаимосвязей и разделения труда между национальными хозяйствами, взаимодействия их воспроизводственных структур в различных формах и на различных уровнях. На микроуровне этот процесс идет через взаимодействие капитала отдельных хозяйствующих субъектов (фирм, предприятий) близлежащих стран путем формирования системы экономических соглашений между ними, создания финансово-промышленных групп, филиалов транснациональных компаний.

Развитие межфирменных связей порождает необходимость межгосударственного макроэкономического (а на более продвинутых стадиях и надгосударственного) координирующего регулирования, направленного на обеспечение и стимулирование условий для свободного движения товаров, услуг, капиталов и рабочей силы между объединяющимися странами данного региона с целью повышения эффективности функционирования комплексов, согласования и проведения совместной экономической, научно-технической, финансовой, валютной, социальной, а в перспективе внешней и оборонной политики. В результате происходит поэтапное образование регионального хозяйственного комплекса с общей торгово-экономической политикой, единой инфраструктурой и валютой, общими межгосударственными (наднациональными) органами регулирования.

На наш взгляд, объективный, подлинно научный анализ мирового опыта организации региональных экономических интеграционных формирований необходим для выработки и реализации адекватной стратегии и тактики интеграционного взаимодействия бывших союзных республик, объединившихся в Содружество Независимых Государств, а также при создании Союзного государства России и Беларуси и Евразийского экономического сообщества.

Проведенное нами исследование показывает, что на современном этапе развития мировой цивилизации необходимым условием роста национального благосостояния граждан страны является активное включение национального хозяйства в мировое. Эффек-

тивность национальной экономики в значительной мере сегодня обеспечивается интеграцией с другими национальными хозяйствами.

Объективные законы экономического развития цивилизации — законы возвышения потребностей, разделения труда, экономики рабочего времени, товарного производства и обмена и другие — обуславливают повышение степени экономической целостности цивилизации, формирование и развитие единого мирового хозяйства, прогрессирующую хозяйственную взаимозависимость государств. Мировой опыт показывает, что решение проблемы обеспечения конкурентоспособности национальной экономики зависит от включения ее в состав международной группировки на условиях совместного использования и развития научно-технического потенциала, людских и материальных ресурсов, свободного обмена ими.

Возрастание объемов и разнообразия мирохозяйственных связей, сопровождающееся нарастанием экономической взаимозависимости стран того или иного региона, стало главной современной тенденцией развития мировой экономики. Развитие хозяйства и внешней экономической деятельности интегрирующихся стран будет определяться тем, насколько успешно та или иная страна сможет адаптироваться к глубоким качественным переменам, происходящим в мировом хозяйстве, и открывающимся качественно новым возможностям освоения достижений научно-технического прогресса и информационно-технологических нововведений на основе интенсивного международного обмена.

Глобализация проявляется, прежде всего, в опережающем, по отношению к материальному производству, росте объемов международных торговых, финансовых и инвестиционных потоков. Глобализация мировой экономики порождена действием целого ряда факторов, связанных с качественными изменениями в материальном производстве, сфере торговли и инфраструктуре.

За последние десятилетия расширились масштабы распространения НТП. Под его воздействием ускорился рост производства готовой продукции, в первую очередь, высокотехнологической и наукоемкой. Это повлекло за собой дальнейшее углубление международного разделения труда, прежде всего, внутриотраслевого, осуществляемого на фирменном уровне, обновление всей инфраструктуры. Произошел революционный скачок в информатизации, базирующийся на новейших достижениях в электронике и телекоммуникациях.

В мировом хозяйстве заметно увеличилось число транснациональных корпораций (ТНК), существенно повысилась их роль. В настоящее время примерно 40 тыс. ТНК контролируют от одной четверти до трети мирового промышленного производства, свыше половины международной торговли, около четырех пятых мирового банка патентов и лицензий на новую технику и технологии. Расширение масштабов международного разделения труда в рамках ТНК, базируется на горизонтальной и вертикальной интеграции производственной, исследовательской, сбытовой и иной деятельности, входящих в их состав фирм. Это привело к тому, что в международных потоках товаров и услуг примерно 40 % приходится на внутрикорпоративный обмен.

Глобализация мировой экономики стала во многом результатом открытости национальных хозяйств, тенденция к нарастанию которой наглядно проявляется в современных условиях. Так, постоянно повышается степень участия национальных экономик в системе международного разделения труда. Одновременно растет торгово-политическая открытость, степень либерализации национальных рынков. В результате поэтапного достижения многосторонних договоренностей вначале были заметно либерализованы товарные рынки, а затем — рынки услуг и, наконец, финансовые рынки большинства стран мира.

Мировое хозяйство обретает как бы два лица: научно-технологическое (производственное), являющееся отражением международного разделения труда и основанного на нем обмена товарами, услугами и финансами, что находит соответствующее выражение в существовании относительно самостоятельного транснационального рынка капитала.

Сфера финансов интернационализирована в большей мере, чем производство. Глобализация финансов заметно ускорилась вследствие отказа многих стран от их жесткого регулирования: контроля над процентными ставками, валютными операциями, количественными ограничениями кредитных операций, движением международного капитала и т. п. Существенно усилилось переплетение ссудных капиталов. Еврокредиты, еврооблигации, евровекселя, евроакции стали распространенными инструментами рынка ценных бумаг.

Заметное место в перемещении финансовых ресурсов заняли их межгосударственные потоки, главным образом кредиты на двух или многосторонней основе (через Международный валютный фонд, Международный банк реконструкции и развития, ЕБРР и другие финансовые организации).

В рамках Всемирной торговой организации (ВТО) достигнуты соглашения о дальнейшей либерализации торговли промышленными товарами, упорядочении торговли продукцией сельского хозяйства и услугами, а также о защите прав на интеллектуальную собственность при ее международном обороте.

Мировой товарный рынок в настоящее время превратился в сложную многоступенчатую систему, включающую в себя рынок базовых товаров (сельскохозяйственная продукция и продукция добывающей промышленности), рынок среднетехнологичных и низкотехнологичных, в основном трудоемких, готовых изделий и полуфабрикатов (полупродуктов), а также рынок высокотехнологичной продукции.

Структура мирового товарного рынка и свойственный каждому из его ступеней характер конкуренции по существу определяют торговую политику различных государств, меру соотношения в ней либерализма и протекционизма, дифференциацию уровня защиты внутреннего рынка в отношении тех или иных видов товаров.

Как правило, в наименьшей степени защищаются рынки базовых товаров, а рынки готовых изделий являются основным объектом протекционизма – тарифных и нетарифных ограничений импорта при постепенном смещении акцентов в сторону последних.

В связи с тем, что в мировом экспорте преобладающее место занимают готовые изделия, а их подавляющая часть приходится на промышленно развитые страны (примерно 80%), последние по существу устанавливают порядок обмена продукцией наукоемкого и техникоемкого производства через договоренности на двусторонней или многосторонней основе. При этом указанные страны по мере продвижения по структурным ступеням технического прогресса утрачивают интерес к защите отечественных производителей материалоёмких и трудоёмких изделий, стремясь удешевить их обмен путем снижения или даже упразднения импортных тарифов. "Догоняющие" страны, в меру возможностей отстаивая свои интересы, вынуждены все же воспринимать вырабатываемые передовым мировым экономическим сообществом правила как данность, мирясь с высокими тарифами на новые категории товаров и сниженными тарифами на продукты, обращающиеся на нижних экономических ступенях мирового рынка.

В перспективе прогнозируется достаточно высокая динамика мирового производства и международной торговли. По прогнозу Института мировой экономики и международных отношений РАН (ИМЭМО) в первом десятилетии XXI века мировой экспорт товаров ежегодно увеличивается на 7,4–8,2 %, а в последующие пять лет будет увеличиваться на 6,5–7,3 %. Темпы прироста экспорта услуг, как ожидается, будут еще более высокими, а удельный вес услуг в мировом товарообороте должен достигнуть к 2015 г. примерно 30 %. Удельный вес готовых изделий в экспорте товаров и продукции может вырасти до 87 % в 2015 г. против 69 % в 1990 г., а доля сырья, полупродуктов и аграрных продуктов уменьшится соответственно с 31 % до 13 %.

Для стран содружества прошедший десятилетний период ознаменовался беспрецедентной — по количественным и качественным параметрам — ломкой системы торгово-экономических отношений на пространстве СНГ. За 10 лет товарооборот — основной показатель экономического взаимодействия — между участниками содружества сократился почти в 5 раз. Если в начале 90-х годов главными его составляющими были кооперационные связи между предприятиями, то теперь — простой товарообмен. Существенное влияние на этот процесс оказывает широко пропагандируемая идея массового привлечения инвестиций из третьих стран, что в определенной степени деформирует кооперационные связи, а главное — закладывает основу для изменения внешнеэкономической взаимной ориентации партнеров. Тем самым интеграционная база СНГ развивается медленно, а по отдельным направлениям и сворачивается.

Главным итогом произошедших изменений в системе торгово-экономических отношений между государствами-участниками СНГ явилось то, что в отличие от недавнего прошлого хозяйственные связи между странами содружества (кроме Беларуси) стали играть для них меньшую значимость, чем торговые взаимоотношения со странами дальнего

зарубежья. Доля взаимной торговли в ее общем объеме для государств-участников СНГ постоянно снижается.

Интеграция как форма международных отношений в максимальной мере проявляет свою эффективность лишь при наличии сложившихся национальных хозяйств и эффективных национальных систем регулирования ими. Интеграция может придать лишь дополнительный импульс положительному развитию экономики государства, но она не может решить всех внутригосударственных проблем становления национального хозяйства. Именно поэтому главная цель всех государств-участников СНГ – формирование и всемерное развитие внутренних цивилизованных рынков для экспорта отечественных товаров и услуг, усиления взаимодействия между странами.

В то же время приходится констатировать, что опыт функционирования СНГ позволил определить те основные причины, вследствие которых эта структура до сих пор не оправдывает возлагавшихся на нее надежд.

Так, если, например, если формирование Европейского Союза шло под воздействием набирающих силу закономерных объединительных тенденций и потребовало значительного периода времени, то оформление Содружества явилось следствием стихийного развала сверхдержавы и произошло в сжатые сроки, чуть ли не одновременно, без теоретической проработки новой политической и экономической реальности и при отсутствии действенной концепции межгосударственной интеграции.

Кроме того, если объединительные тенденции в Евросоюзе привели логически к введению общей валютной единицы — «ЕВРО», то в СНГ, напротив, нарастание дезинтеграционных тенденций вызвало начиная с конца 1993 года развал единой рублевой зоны и запуск в обращение национальных валют государств участников Содружества. Это окончательно дезинтегрировало их хозяйственные взаимоотношения и взаиморасчеты в торгово-экономической сфере.

Сегодня приходится констатировать, что одни страны СНГ уже вступили в ВТО (Кыргызстан, Молдова, Армения, Грузия), другие еще проводят переговоры по вступлению. Однако, и у тех и у других, вся правовая система модернизируется под воздействием механизма соглашений, принятых в рамках ВТО.

Международная торговая система — это лишь часть международной экономической системы, которая в эпоху глобализации становится целостной и все более сложной, многослойной, полисистемной. Такой глобальный организм как международная торговля должен регулироваться соответствующей правовой надстройкой. Эта надстройка должна формироваться в виде глобальной правовой системы, которая состоит из: внутреннего права государств; международного права (а применительно к международной торговой системе — международного экономического/торгового права); транснационального права.

Соглашения и механизмы их реализации в системе ВТО регулируют практически все важнейшие аспекты международной торговли: применение принципа наибольшего благоприятствования и исключений из него, тарифных и нетарифных мер регулирования, защитных мер, преференций и др. По сравнению с системой ГАТТ, охватывавшей только торговлю промышленными товарами, система ВТО значительно расширила поле своего регулирования. Под «режим» ВТО подтянуты, в частности, торговля сельскохозяйственными товарами, одеждой, текстилем, некоторые аспекты инвестиционных мер и прав на интеллектуальную собственность и др. Следует ожидать, что в сфере регулирования ВТО в перспективе будут включены такие вопросы, как: правила конкуренции, экологические и социальные/трудоустройство стандарты и т.д.

В основу механизма реализации соглашений в рамках ВТО положены три ведущих принципа: принцип недискриминации в торговле; принцип наибольшего благоприятствования; принцип предоставления национального режима. Особенность этих принципов заключается в том, что они являются инструментом сопоставления и уравнивания условий или способом организации экономических отношений в сфере международной торговли с целью выработки определенных стандартов в механизме реализации.

Так, принцип недискриминации в международной торговле предполагает уравнивание внутренних условий в сравнении с общими условиями; принцип наибольшего благоприятствования — в сравнении с наилучшими условиями. Применение принципа наибольшего благоприятствования (ПНБ) в области таможенно-тарифного обложения привело к тому,

что он фактически стал в этой сфере императивным (как метод уравнивания условий). В то же время по мере того, как в рамках ВТО снижается средний уровень таможенного обложения товаров в международной торговле, соответственно снижается и значение ПНБ для этой сферы. В нетарифной сфере степень императивности ПНБ несколько ниже. Посредством применения ПНБ достигается единство международной торговой системы, осуществляется формирование единого мирового экономического пространства.

Принцип предоставления национального режима также активно внедряется в механизм ВТО. С учетом происходящих процессов конвергенции и интеграции экономик значение принципа предоставления национального режима возрастает.

По мере того, как в международной торговой системе происходит смена акцентов с тарифного регулирования международной торговли на нетарифное, предполагается усиление и переплетение принципа предоставления национального режима и ПНБ. В механизме ВТО наблюдается переплетение и взаимоусиление всех трех важнейших элементов: ПНБ, принципа недискриминации и принципа предоставления национального режима.

Сдвиг в системе ВТО в сторону большего учета государственных стратегических интересов развивающихся стран и стран с переходной экономикой происходит, и он необходим. И страны СНГ в процессе согласования условий вступления в ВТО и при последующем участии в этой организации должны стремиться к тому, чтобы защитить свои интересы и отразить их в нормах, которые создаются в рамках ВТО.

В пользу участия стран в системе ВТО в экономической литературе приводятся следующие аргументы: создается более предсказуемая и безопасная торговая среда для национальных экспортеров вследствие использования торговыми партнерами устоявшихся норм и правил, регулирующих международные торгово-экономические отношения; распространяется режим наибольшего благоприятствования и недискриминационные условия торговли на отечественных экспортеров; улучшается доступ к рынкам сбыта; появляется реальная возможность содействовать совершенствованию многосторонней международной торгово-экономической системы посредством непосредственного участия в мероприятиях ВТО; открывается доступ к механизму разрешения споров с целью защиты экономических интересов субъектов хозяйствования страны, если они будут ущемлены торговыми партнерами.

В условиях действия режима наибольшего благоприятствования все (150) стран-участниц ВТО разделяют экономические выгоды, вытекающие из снижения таможенных тарифов, поэтому данный режим является именно тем механизмом, который в перспективе позволит получать преимущества на основе принципов равноправия, взаимной выгоды и общей заинтересованности.

Страны постсоветского пространства конечно заинтересованы в использовании четко сформулированных норм и правил, регулирующих торгово-экономические отношения стран-участниц ВТО и обеспечивающих условия справедливой конкуренции. Это откроет для национального экспорта доступ к мировым рынкам, защитит от одностороннего давления более сильных торговых партнеров, обеспечит соблюдение другими участниками системы ВТО в торговых отношениях принципов недискриминации и наибольшего благоприятствования. Полноправное участие стран в ВТО послужит дополнительным стимулом к осуществлению радикальных экономических реформ.

Участие в переговорах по вступлению в ВТО потребует определить те отрасли отечественной экономики и тот перечень товаров, которые требуют защиты посредством Таможенного тарифа. В первую очередь это должны быть экспортно-перспективные отрасли, становление и развитие которых позволит государству получить стабильный источник валютных поступлений, а также сельское хозяйство. Достаточно актуальным остается процесс определения оптимального уровня ставок таможенных пошлин на ввозимые в страну товары.

Важно определить допустимый предел либерализации отечественного рынка. Данный процесс в определенной степени связан с необходимостью учета экономических интересов партнеров по региональным формированиям. Актуальным является создание механизма контроля и реагирования на ввоз товаров по демпинговым ценам.

В основу функционирования данного механизма контроля должны быть положены признанные в рамках многосторонней системы ВТО регулирования торгово-экономических отношений, количественные критерии определения демпинга:

- 1) размер демпинга превышает 2 % от экспортной цены;
- 2) объем импорта по демпинговым ценам из определенной страны превышает 3% объема импорта аналогичных товаров производимых в стране;
- 3) импорт по демпинговым ценам причиняет серьезный ущерб отечественным товаропроизводителям.

Создание четко действующего механизма мониторинга за импортом в страну позволит оперативно принимать меры в случае, когда тот или иной импортируемый товар угрожает причинить серьезный ущерб отечественным производителям аналогичных товаров. Субсидирование национального экспорта является чрезвычайно важной задачей. Поэтому целесообразно создавать современный механизм субсидирования отечественных товаропроизводителей, отвечающий требованиям многосторонней системы регулирования торговли в рамках ВТО.

Действие данного механизма должно быть направлено на запрещение предоставления или сохранения субсидий, обусловленных результатами экспортной деятельности субъектов хозяйствования; регламентацию предоставления субсидий, которые не влекут неблагоприятных последствий для экономических интересов других стран, т.е. не наносят ущерба промышленности торговых партнеров, не аннулируют и не сокращают преимущества, приобретаемые другими странами в соответствии с договоренностями в рамках ГАТТ/ВТО; регламентацию предоставления субсидий, выделяемых на цели промышленных исследований и разработок (научно-исследовательские и опытно-конструкторские работы), помощь районам, находящимся в неблагоприятных экономических условиях на цели приспособления к новым экономическим условиям.

Общее запрещение количественных ограничений в торговле является одним из фундаментальных принципов функционирования многосторонней системы регулирования международных торгово-экономических отношений ГАТТ/ВТО. В соответствии со статьей 12 ГАТТ-1994 разрешается применять количественные ограничения в случае сложности с платежным балансом страны. Поэтому правительство может задействовать и такой механизм регулирования внешней торговли, как количественные ограничения. Главное, при этом, обеспечить принцип недискриминации, а также следующие меры: вводимые принципы не должны быть более значительными, чем это требуется для устранения причин их вызвавших; вводимые ограничения должны ослабляться по мере улучшения и сохраняться только в той мере, в какой оправдывается их применение.

В современных условиях глобализации и интернационализации в сфере внутренней торговли происходят также весьма активные процессы по глобальной экспансии в розничной торговле, в том числе продуктами питания. Девяностые годы известны как наиболее активный период в истории глобализации розничной торговли. Розница "насытилась" в Западной Европе, и местные ритейлеры отправились в те части света, где этот рынок все еще оставался фрагментарным, а многочисленное население обладало достаточной покупательной способностью, чтобы регулярно посещать супер- и гипермаркеты.

Опыт России. Примерно 10 % денежных доходов населения России приходится на 30 крупнейших сетей, сложившихся в последние годы и продолжающих активное развитие. Причем рост количества магазинов в сетях настолько бурный, что не все производители успевают за спросом, так что для обеспечения стабильности ассортимента приходится учитывать возможности поставщиков в перспективе.

Особенно активно процесс внедрение сетей на российский рынок проходит в Москве, где по данным Consulting & Development Partner доля рынка сетевиков была в 2001 году 5 %, в 2006 — 40 %, а к концу 2011 года прогнозируется до 60 %. За последние десять лет здесь введено в оборот более 1,5 млн. кв. м. торговых площадей современных форматов и этот процесс продолжается, поскольку норма прибыли в этом секторе недвижимости приближается к жилью и оценивается в 17–20 % в год.

Наиболее ярким примером бурного развития российских сетей является петербургская «Пятерочка», выросшая за 5 лет работы в 10 раз и включающая (по состоянию на 01.01.11 г.) более 300 магазинов в основных городах и регионах страны с оборотом по итогам 2009 года в \$930 млн. Столь активное развитие торговых сетей в Москве и России в целом показало, что даже таким мастодонтам торговли как ГУМ и «Детский мир» стало непросто с ними конкурировать. Поэтому и та, и другая фирмы приступили к созданию собственных сетей универсальных магазинов.

Однако наибольшее развитие к настоящему моменту получили торговые сети, специализирующиеся на продажах в специализированных сегментах рынка, в первую очередь таких как продовольствие, бытовая техника и электроника, товары для дома, мебель, предметы роскоши, одежда, обувь, женское белье, товары для детей и т.п. Например, в сети «7-й континент» в 2002 году открылось 9 новых магазинов, в 2005 — 17, в 2010 — 24 магазина. В современных условиях можно утверждать, что создаваемые региональными игроками сети развиваются, не менее активно, чем московские или петербургские. Достаточно посмотреть на деятельность краснодарской сети «Магнит», состоящей из 650 магазинов в 35 городах и регионах страны (и планирующей открыть еще по меньшей мере 250) или компании «Планета» из Нижнего Новгорода, имеющей в составе шести сетей различной направленности более 80 магазинов с оборотом в 2010 году на уровне \$300 млн. Если в продовольственном сегменте розничные сети занимают в Москве более 20 % рынка, а в регионах гораздо меньше, то в сегменте бытовой техники и электроники сетевые операторы в целом по России занимают более 40 % рынка, а в Москве даже более половины. Общий объем этого сегмента рынка оценивается в \$3,5–4 млрд. в год и доля независимых магазинов неуклонно сокращается (с 29 % в 2000 г. до 12 % в 2010 г.).

Опыт Украины. Международный опыт показывает, что сильная конкуренция между форматами начинается в тот момент, когда их доля в розничном товарообороте составляет не менее 30 %. Эксперты с нетерпением ждут этого часа, поскольку уже устали рассматривать розницу в сугубо теоретическом ракурсе. Хотелось бы увидеть здоровую конкурентную борьбу, активизирующую интеллектуальный потенциал маркетинговых и PR-отделов, оригинальные решения, направленные на укрепление лояльности, креативные рекламные ходы. Пока что операторов рынка заботят другие проблемы. Но «жаркое» время уже не за горами. Учитывая темпы роста розничных сетей, по крайней мере, в крупных городах конкуренция проявится в течение трех лет. Тот же международный опыт позволяет нам на миг заглянуть в будущее и убедиться, что через пару лет в Украине окончательно оформятся лидеры среди больших розничных сетей. Флагманы отечественного ритейла будут различаться лишь некоторыми нюансами: наличием товаров, выпущенных под собственными брендами, дополнительным предложением разнообразных услуг для клиентов и т. д.

Эксперты считают, что в течение ближайших пяти лет доля современных форматов в розничном товарообороте составит 20–40 %. Максимальный показатель, исходя из сегодняшних тенденций, будет достигнут в Киеве, Днепрпетровске, Одессе и Львове. Именно в этих городах сейчас наблюдается не только достаточно высокий, но и непрерывно возрастающий уровень потребления. В других регионах возможности увеличения доли супермаркетов более ограничены в связи с недостаточно развитой социально-экономической базой, однако и здесь есть все предпосылки дальнейшего роста не менее чем на 10 %. Параллельно, в течение грядущей пятилетки, ожидается выход на рынок новых игроков: как отечественных, так и зарубежных. Если последние обязательно придут (уже известно об изучении украинского рынка крупными мировыми ритейлерами: французами — «Карефор» и «Ашан», британцами — «Теско», турками — «Мигрос» — в России — «Рамстор»), то повлияют ли на рыночную ситуацию местные новички? В любом случае конкуренция усилится, а операторов национального масштаба станет больше.

В Украине существует лишь несколько розничных сетей, которые можно назвать «национальными операторами» в полном смысле слова. Ведущими игроками в масштабе всей страны являются «Фоззи», Rainford и «Фуршет». Billa, имеющая торговые площади в Киеве, Днепрпетровске, Харькове и Запорожье, догоняет лидеров. К этому перечню можно отнести SPAR (Киев, Луганск, Черкассы), а также других игроков, лидирующих в некоторых областях. Компания была основана в 1997 г. Однако знаковым для первого украинского формата cash&carry «Евромарт» стал 1999 год, когда Western NIS Enterprise Found и греческая компания Commercial Capital инвестировали значительные средства для развития именно этой сети. Таким образом, Euromart стал первым розничным предприятием с иностранным капиталом. Несмотря на ряд заявлений о глобальном расширении сети, Euromart вырос только до пяти магазинов без распределительного центра. «Евромартовские» предприятия были сориентированы на конечного потребителя со средним уровнем дохода, а также на мелких оптовиков. Недавно стало известно о банкротстве «Евромарта». Поэтому ряд отечественных производителей продовольствия подали иски

в хозяйственный суд г. Киева, инкриминируя «Евромарту» отказ от оплаты за поставленный товар, что не вызывало сомнений в связи с продажей сети новому владельцу. Похоже, что первопроходец розницы действительно прекратил свое существование. В любом случае, без мощных инвестиций реанимировать EuroMart невозможно.

Развитие внутренней торговли Западных стран шло по различным направлениям. Так, начало глобальной экспансии в розничной торговле продуктами питания в 1970-х годах определялось несколькими ключевыми факторами. Но основным движущим фактором было объединение продуктовых сетей в Западной Европе и США, в результате которого на рынке появилось несколько крупных компаний, чьи амбиции выходили за пределы родных стран.

За последние десять лет многие крупные ритейлеры, такие как, например, Carrefour, сумели успешно развить свой бизнес на всех континентах. Кто-то, как например, Wal-Mart, Ahold, Tesco и Delhaize копируют форматы своих магазинов, равно как и ноу-хау и системы работы, из страны в страну. По мнению экспертов компании ACNielsen, продажи за пределами родных стран будут занимать все большую долю в общем объеме продаж гигантов мировой розницы. Если учесть, что почти 90 % населения проживает сейчас на территориях, где розничная инфраструктура только начинает оформляться, у «глобально мыслящих» есть огромный потенциал для развития.

Эксперты отрасли ожидают дальнейшей консолидации и усиления конкурентной борьбы в розничной торговле продуктами питания и напитками в США и Западной Европе. Слияния и приобретения становятся наиболее привлекательным способом выживания компаний, наряду с глобализацией. Некоторые аналитики даже предсказывают, что по прошествии ближайших десяти лет игру на мировом рынке продуктовой розницы будут делать 5–10 компаний.

По словам экспертов, традиционный супермаркет небольшого формата прекратит свое существование в ближайшие годы, уступив дорогу сетевым гипермаркетам. В некоторых странах, например, в США это уже происходит по мере укрупнения и модернизации супермаркетов, желающих расширять свой ассортимент товаров и услуг. В других — менее крупные традиционные магазины еще существуют, рискуя, однако, исчезнуть с лица земли, если они не смогут адаптироваться к меняющимся запросам потребителей.

Большинство американских продуктовых сетей сосредоточили основное внимание на отечественном рынке (плюс, может быть, два-три магазина в Канаде) и только начинают присматриваться к рынкам Латинской Америки, Европы и Азии. Wal-Mart — пока единственная исконно американская сеть крупного формата, торгующая продуктами питания, у которой есть значительные международные операции (Wal-Mart работает на территории Европы в Германии и Великобритании, в Азии — в Японии и Китае, и в четырех латиноамериканских странах, включая Мексику).

Европа продолжает традиции первооткрывателей. В отличие от американцев, большинство ведущих европейских ритейлеров организовали бизнес в ряде стран за пределами собственного рынка. Одни из наиболее крупных предпочли ограничиться пока только Западной и Восточной Европой, другие установили значительное присутствие на рынке США. Следует отметить, что именно европейским компаниям принадлежит пальма первенства в освоении рынков Латинской Америки и Азии. Особенно стоит отметить французские сети Carrefour и Casino Guichard-Perrachon, голландские Royal Ahold и SHV Holdings/Makro, бельгийскую Delhaize Group, британскую Tesco и германскую Metro.

На сегодняшний день список 65-ти крупнейших розничных сетей, развивших глобальное присутствие, на 66 % состоит из европейских компаний, на 11 % — из азиатских. За ними идут Северная (9 %) и Латинская (8 %) Америка и Африка (6 %). Судя по всему, у европейской розничной торговли есть большие планы глобальной экспансии. На эту мысль наводит слияние Carrefour и Promodes, в результате которого группа Metro потеряла статус крупнейшей розничной сети в Европе. Carrefour открыла свой первый гипермаркет в 1962 году в Сан-Женевьев-де-Буа. Его общая площадь составляла 2500 м², а прилегающая парковка была рассчитана на 400 автомобилей. Сегодня сеть Carrefour насчитывает 9200 магазинов в 31 стране с общим оборотом 70 миллиардов евро.

К консолидации европейскую продуктовую розницу в значительной степени подтолкнуло опасение, что быстрый рост числа гипер- и супермаркетов создаст невыгодный передел долей для операторов небольшого и среднего размера. В отдельных случаях

оно привело к ценовому регулированию и ограничениям на строительство новых магазинов крупного формата.

Свой первый магазин-дискаунтер с широким ассортиментом товаров и дружественной атмосферой обслуживания — Wal-Mart открыл в г.Роджерс, штат Арканзас, в 1962 году. Сегодня это крупнейший ритейлер в мире, владеющий более 4000 магазинов в десяти странах. Продажи Wal-Mart в 2002 году составят 220 миллиардов USD.

Степень концентрации сетей розничной торговли по-прежнему сильно варьируется в отдельных европейских странах. В Западной Европе наблюдается четкое различие между севером и югом. В Греции, Италии и Испании доля супер- и гипермаркетов не превышает на данный момент 50–60 % рынка розничной торговли. В Северной Европе — в таких странах как Нидерланды, Великобритания или Бельгия — их доля приближается к 90 %.

Укрупнение продолжится в Центральной и Восточной Европе. За прошедшее десятилетие западные сети начали доминировать в торговле продуктами питания и напитками также и на рынках Центральной и Восточной Европы — в Польше, Чехии, Венгрии. В этих странах степень концентрации розничной торговли постепенно растет. По данным AC-Nielsen, с 2000 года число гипермаркетов в Центральной и Восточной Европе увеличилось на 65 %. А в Венгрии и Чехии в 2002 году доля супер- и гипермаркетов возросла на 50 %. В Польше в 2002 г. Tesco купила сеть Hit, а голландская Ahold — сеть Jumbo. В Польше широко распространен формат дискаунтеров.

Развитая консолидация на розничном рынке этих стран пока, тем не менее, отсутствует. Маленькие магазины по-прежнему играют важную роль как место, где можно «докупить» продукты. Эксперты ACNielsen считают, что первым здесь уйдет формат магазинов среднего размера (200–400 м² торговой площади), так они в большей степени конкурируют с форматом супермаркетов (торговая площадь 400–2500 м²).

Несмотря на то, что крупные сети прочно закрепились в Центральной и Восточной Европе, розничная торговля в Польше, Венгрии и Чехии идет сейчас по пути развития, близкому к южноевропейскому. Там удалось выжить и сохранить значительное присутствие на рынке довольно большому количеству маленьких специализированных и традиционных продуктовых магазинчиков. В Венгрии, Чехии и Словакии на 1 миллион жителей приходится около 2300 магазинов — так же как в Италии и Португалии. В Польше на 1 миллион жителей приходится уже 5000 розничных точек. Это можно объяснить тем, что почти половина населения Польши проживает в сельской местности. Для сравнения, на развитых рынках Великобритании, Франции или США на миллион жителей приходится менее 500 магазинов.

Международные игроки продолжают инвестировать, в особенности в гипермаркеты и непродовольственные магазины, так как эти сектора рынка показали наиболее быстрые темпы роста за последние два года.

Оценивая развитие торговли и общественного питания в Беларуси на ближайшую перспективу, следует отметить, что будет обеспечен стабильный платежеспособный спрос различных категорий населения на высококачественные товары широкого ассортимента преимущественно за счет отечественного производства при высоком уровне обслуживания, а также увеличение сопутствующих услуг.

С этой целью планируется дальнейшее развитие торговой сети, которое будет осуществляться за счет нового строительства и реконструкции действующих объектов. В 2005–2010 гг. торговая сеть увеличилась на 11,5 тыс. магазинов и торговых центров и других объектов розничной торговли, что позволило увеличить обеспеченность торговыми площадями на 1000 жителей страны с 294 м² в 2005 г. до 391 м² в 2010 г. В перспективе предусматривается реализация проектов по созданию крупных торговых объектов — супер- и гипермаркетов. В проекте Программы развития внутренней торговли на 2011–2015 гг. предусматривается построить более 40 торговых центров по стране. В дальнейшем продолжится работа по созданию удобных магазинов, расположенных в радиусе пешеходной доступности и торгующих необходимым минимумом товаров.

Намечено расширение сети магазинов, работающих по методу самообслуживания, а также оснащенных платежными терминалами для осуществления расчетов с применением банковских пластиковых карточек. Планируется постепенный допуск на отечественный рынок иностранных цепей по мере укрепления отечественных торговых организаций.

Особое внимание в ближайшие пять лет будет уделено размещению в сельской местности, малых и средних городских поселениях социально-ориентированных магазинов (торгующих по сниженным ценам — дискаунтеров). Для решения этой задачи предполагается использовать гибкую систему экономических рычагов и стимулов, в том числе льготные тарифы при аренде городского имущества и земельных участков. Будет развиваться придорожный сервис.

Повышению доли продажи отечественных товаров, удельный вес которых составит более 80 %, будут способствовать меры по расширению ассортимента, оказанию дополнительных услуг, развитию новых форм продажи с использованием Интернет-технологий таких, как электронная торговля, а также развитие сети дисконтных магазинов.

Развитие общественного питания, в первую очередь, будет направлено на обеспечение потребностей таких социальных слоев населения, как работающие на производстве, учащиеся и школьники. В основе повышения уровня обслуживания этих категорий будет внедрение новых технологий приготовления пищи и высокотехнологичного оборудования. В общественном питании в 2006–2010 гг. сеть пополнилась на 1,5 тыс. объектов. Кроме того, количество объектов общественного питания придорожного сервиса увеличилось более чем на 100 единиц.

В ближайшие годы сохранится тенденция последних лет опережающего роста потребления непродовольственных товаров по сравнению с продовольственными товарами. Так, если в целом оборот розничной торговли в 2005–2010 гг. рос в среднем на 10,1 % в год, то продажа непродовольственных товаров увеличивалась в среднем на 11,2 %, а продовольственных — на 9 %. Оборот общественного питания сохранит высокую динамику роста, сложившуюся в предыдущие годы, и не намного будет отставать от увеличения оборота розничной торговли. Среднегодовой темп роста оборота общественного питания в 2005–2010 гг. составил 8,6 %.

Высокая доля товаров импортного производства обеспечивает сбалансированность спроса и предложения на рынке потребительских товаров, и благодаря этому способствует созданию конкурентной среды и ограничению роста цен на потребительские товары. В 2005–2010 гг. темпы роста импорта потребительских товаров составили 13–17 % в год, постепенно замедляясь по мере повышения конкурентоспособности отечественной продукции. В целом, доля импорта потребительских товаров в объеме розничного товарооборота несколько увеличилась — с 45 % в 2005 г. до 48–49 % в 2010 г. При замедлении покупок продовольствия потребительский спрос будет переключаться на приобретение технически сложных товаров, в первую очередь персональных ЭВМ, телевизоров, видеомаягнитофонов, стиральных машин, холодильников. Рост объемов продаж по этим товарным группам будет опережать темпы увеличения объемов продаж непродовольственных товаров в целом.

При нашей оценке показателей развития торговли на 2011–2015 гг. учитывались параметры, определенные Программой социально-экономического развития Республики Беларусь на 2011–2015 гг., Программой развития внутренней торговли на 2011–2015 гг., а также прогнозируемые темпы роста денежных доходов населения, объемов производства потребительских товаров, их экспорта и импорта. В 2010 г. по сравнению с 2005 годом розничный товарооборот увеличился в физическом объеме в среднем за год примерно на 13 %. На 2011–2015 гг. в прогнозных расчетах предусматривается ежегодный прирост физического объема розничного товарооборота на 14 %.

СТРАНОВЫЙ БРЕНД

М.В. Акулич, к.э.н., доцент

У каждой страны есть свой **страновой бренд**, другое дело, насколько он **сильный, известный**, позитивный либо негативный. У сильного бренда нации имеется ряд **преимуществ**. Преимущества позитивного и надёжного бренда нации состоят в:

- достижении валютой страны стабильности;
- получении помощи, связанной с восстановлением доверия инвесторов;