

Для максимального продления этапа «роста» предприятие может использовать следующие стратегии:

1. Совершенствование качества продукта, придание ему новых свойств и тем самым укрепление его положения на рынке.

Это может быть улучшение упаковки, ее дизайна или эксплуатационных характеристик.

2. Выпуск новых моделей продукта и модифицированный продукт, расширение номенклатуры ожидаемых характеристик продукта, с целью защиты основного продукта.

3. Выход на новые сегменты рынка;

4. Расширение действующих каналов сбыта и поиск новых каналов;

5. Переход рекламы от ознакомления и информирования покупателей к стимулированию их предпочтений.

6. Снижение цен, с целью привлечения покупателей чувствительных к цене, для которых цена является доминирующей причиной покупки продукта.

Третий этап – этап «зрелости». Данный этап также называют этапом «насыщения». Уровень продаж на этапе «зрелости» стабилизируется, темпы прироста максимально замедляются. Цель фирмы на этапе зрелости – закрепление на рынке и удержание своих отличительных преимуществ.

К основным задачам маркетинга можно отнести: поиск новых рынков сбыта; введение комплекса мер по стимулированию сбыта; совершенствование условий продаж и сервисного обслуживания; разработка модификаций продуктов.

На этапе зрелости выделяются следующие фазы:

1. Фаза «взросления» - темпы роста продаж замедляются, стабилизируется сеть сбыта.

2. Фаза «стабильной зрелости» - объём продаж удерживается на постоянном уровне из-за насыщения рынка. Большинство потенциальных потребителей уже опробовали продукт. Объём продаж зависит от количества покупателей и интенсивности потребления ими продукции.

3. Фаза «старения» - абсолютный уровень продаж снижается, так как интересы покупателей переходят на другой продукт.

На этапе «зрелости» эффективно использовать следующие стратегии:

1. Стратегия модификации рынка.

2. Стратегия модификации продукта.

3. Модификация комплекса маркетинга.

Четвертый этап – этап «спада».

Успешное управление стареющими продуктами требует решения ряда задач: выявление стареющих товаров; выбор стратегии маркетинга.

На данной стадии выделяют следующие стратегии: привлечение инвестиций, с целью укрепления позиций на рынке; сохранение уровня капиталовложения; избирательное сокращение инвестиций; отказ от обслуживания групп менее выгодных потребителей и одновременное увеличение капиталовложений в прибыльные ниши потребителей; отказ от инвестиций с целью быстрого пополнения денежных средств; отказ от производства продуктов и продажа освободившихся основных средств с наибольшей выгодой.

**Заключение.** От правильного определения этапа жизненного цикла, на котором в данный момент находится продукт, а также от правильно выбранной стратегии на этом этапе, зависят объём продаж, рентабельность продукции и предприятия, репутация и конкурентоспособность предприятия, а также эффективность ее деятельности и последующего существования.

#### ЛИТЕРАТУРА

1. Акулич, И.Л. Маркетинг: учебник для студентов экон. спец. вузов / И. Л. Акулич. - 6-е изд., испр. - Минск: Вышэйшая школа, 2009. -260 с.
2. Рассел, Джесси Жизненный цикл изделия / Джесси Рассел. – М., 2013. – 527 с.
3. Широкова, Г. В. Жизненный цикл организации / Г.В. Широкова. – М.: Высшая школа менеджмента, Санкт-Петербургский университет, 2015. – 450 с.
4. Голубков, Е.П. Основы маркетинга: учебник для студентов вузов, обуч. по экон. спец. / Е. П. Голубков. - 3-е изд., перераб. и доп. – М.: Финпресс, 2008. -253с.
5. Багиев, Г.Л. Маркетинг: учебник для студентов вузов / Г.Л. Багиев, В.М. Тарасевич. – 3-е изд., перераб. И доп. – Санкт-Петербург: Питер, 2010. – 576 с.

УДК 339.5

### ИЗМЕРЕНИЕ ОТРАСЛЕВОГО КООПЕРАЦИОННОГО ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ СТРАН ЕВРАЗИЙСКОГО ЭКОНОМИЧЕСКОГО СОЮЗА

*А. В. Белоусов, научный сотрудник НИЭИ Министерства экономики Республики Беларусь, г. Минск*

*Резюме – в статье приводятся результаты расчета индекса кооперационного взаимодействия для стран интеграционного объединения и соответствующая методика. Определены отрасли обрабатывающей промышленности для стран Евразийского экономического союза, обладающие наибольшим кооперационным потенциалом.*

**Введение.** Создание Таможенного союза Беларуси, России и Казахстана (ТС) в 2010 г. и Евразийского экономического союза (ЕЭС) пяти стран в 2015 г. дало новый импульс к развитию производственных связей между ними. Как показано во многих исследованиях, это действительно произошло, однако теперь первоначальный эффект от интеграции исчерпан. К тому же до конца неясно, в какой степени этот эффект был обусловлен посткризисным восстановлением торговли в странах ТС [1].

Однако дальнейшее развитие экономической интеграции и углубление производственной кооперации с формированием региональных производственно-сбытовых цепочек (ПСЦ) требует выработки методического инструментария по определению сфер и отраслей, обладающих для этого наибольшим потенциалом. Для этого в данной статье предлагается один из возможных показателей – индекс кооперационного взаимодействия.

**Основная часть.** Наиболее пригодным инструментарием для определения кооперационной взаимосвязи стран и отраслей в рамках ПСЦ являются международные таблицы «затраты – выпуск» (ТЗВ). Однако их недостатком является значительное запаздывание в публикации. Другой способ состоит в использовании данных международной торговли с выделением в ней промежуточной и конечной.

Таблица – Индекс кооперационного взаимодействия в государствах – членах ЕАЭС

Отрасль обрабатывающей промышленности	Россия	Казахстан	Кыргызстан	Беларусь	Армения
Производство пищевых продуктов, напитков и табачных изделий	0,56	0,64	0,87	1,51	1,23
Производство текстильных изделий, одежды, изделий из кожи и смежных изделий	0,20	0,29	0,69	0,86	1,05
Производство древесины и деревянных и пробковых изделий, кроме мебели	0,18	0,51	0,69	0,50	1,02
Производство целлюлозы, бумаги и изделий из бумаги	0,68	0,95	0,75	0,70	0,86
Полиграфическая деятельность и тиражирование записанных носителей информации	0,07	0,37	0,05	0,26	0,73
Производство кокса и продуктов нефтепереработки	0,41	0,69	0,71	0,80	0,58
Производство химических продуктов	0,49	0,49	0,25	0,57	0,67
Производство основных фармацевтических продуктов и фармацевтических препаратов	0,03	0,07	0,03	0,11	0,59
Производство резиновых и пластмассовых изделий	0,30	0,48	0,67	0,91	0,94
Производство прочих неметаллических минеральных продуктов	0,31	0,57	0,94	0,81	1,24
Металлургическая промышленность	0,16	0,51	0,47	0,57	1,09
Металлообрабатывающая промышленность, кроме производства машин и оборудования	0,62	0,32	0,25	1,04	0,85
Производство компьютеров и периферийного оборудования	0,00	0,02	0,01	0,02	0,10
Производство электронных и оптических продуктов, научной аппаратуры	0,19	0,08	0,07	0,24	0,28
Производство электрооборудования	0,35	0,38	0,44	0,87	0,88
Производство машин и оборудования, не включенных в другие категории	0,12	0,27	0,10	0,44	0,54
Производство автомобилей, прицепов и полуприцепов	0,19	0,18	0,32	0,36	0,47
Производство прочих транспортных средств и оборудования	0,06	0,19	0,01	0,19	0,19
Производство мебели и прочих готовых изделий	0,14	0,14	0,09	0,41	0,52

Для определения степени кооперационного взаимодействия (аппроксимирующей уровень кооперационного потенциала) предлагается использовать методику, описанную в [2], или [3], где используются коэффициенты прямых затрат из ТЗВ, являющиеся довольно устойчивой во времени компонентой последних.

В данном исследовании использовалась база данных ВТДixE от ОЭСР, где существует разбивка экспортных и импортных потоков по категориям конечного использования. Расчеты производились в разрезе 19 отраслей обрабатывающей промышленности за 2017 г. (по Армении данные за 2016 г.) [4]. Предлагаемая методика предполагает выполнение следующих пяти этапов.

I. Расчет индексов выявленных сравнительных преимуществ (RCA) Балассы по отраслям, категориям конечного использования и торговым потокам.

II. Оценка взаимодополняемости экономик в региональных ПСЦ выполняется аналогично описанной в [5]. Методика на основе RCA используется для определения конкурентоспособности экспорта продукции каждой отрасли, а также оценивает специализацию страны в импорте промежуточных товаров, которые выступают ресурсом для других отраслей.

III. Определение ориентации отраслей обрабатывающей промышленности стран ЕАЭС на общий рынок. Для этого по каждой отрасли рассчитывается доля рынка ЕАЭС в экспорте промежуточных и конечных товаров и в импорте промежуточных товаров.

VI. Нормирование индексов RCA. Один из недостатков индекса Балассы - несимметричность (он принимает значения в диапазоне от 0 до  $+\infty$ , что затрудняет интерпретацию и сопоставление). Чтобы избежать данной проблемы была использована процедура нормализации. Такая процедура может быть применима ввиду отсутствия отрицательных и очень больших исходных значений. Нормированный индекс будет принимать значения от 0 до 1, а порог наличия/отсутствия сравнительного преимущества сместится с 1 до 0,5.

$$NRCA_{i,k} = RCA_{i,k} / (RCA_{i,k} + 1),$$

где  $RCA_{i,k}$  – индекс RCA страны  $i$  в отрасли  $k$ .

V. Расчет интегрального показателя – индекса кооперационного взаимодействия по стране  $i$  для отрасли  $k$ :

$$CPI_{i,k} = NRCA_{i,k(X,itm)} \cdot S_{i,k(X,itm)} + NRCA_{i,k(X,fin)} \cdot S_{i,k(X,fin)} + NRCA_{i,k(M,itm)} \cdot S_{i,k(M,itm)} + C_{i,k},$$

где  $S_{i,k}$  – доля стран – партнеров по ЕАЭС в экспорте или импорте (в долях единицы);  $X, M$  – экспорт и импорт;  $itm, fin$  – обозначения соответственно промежуточной и конечной продукции;  $C_{i,k}$  – переменная, принимающая значение 0,25, если отрасль  $k$  страны  $i$  соответствует критерию взаимодополняемости согласно этапу II, и значение 0 в обратном случае.

Взаимодополняемость здесь определяется как присутствие пары стран на разных стадиях производства в рамках одной отрасли, причем одной страной из этой пары должна быть Россия, кроме связки «Казахстан – Кыргызстан». Так, согласно результатам расчетов, приведенных в таблице, отраслями с наибольшим уровнем кооперационного взаимодействия для Беларуси, например, являются: пищевая промышленность, металлообрабатывающая (кроме производства машин и оборудования), производство резиновых и пластмассовых изделий, электрооборудования. Также было обнаружено, что безотносительно к размерам экономики, Армения и Беларусь характеризуются наибольшим кооперационным потенциалом в ЕАЭС.

**Заключение.** Разработанная на основе индексов выявленных сравнительных преимуществ методика позволила определить отрасли государств – членов ЕАЭС с наибольшим уровнем кооперационного взаимодействия. В целом, полученные результаты свидетельствуют о невысоком потенциале развития ПСЦ в ЕАЭС в высокотехнологичных отраслях.

#### ЛИТЕРАТУРА

1. Липин, А.С. Оценка интеграционных процессов в Едином экономическом пространстве на примере торговли товарами / А.С. Липин, О.В. Полякова // Евразийская экономическая интеграция. – 2014. – № 1. – С. 81–96.
2. Beltramello, A. The Export Performance of Countries within Global Value Chains (GVCs) / A. Beltramello, K. De Backer, L. Moussié // OECD Science, Technology and Industry Working Paper, 2012/02, OECD Publishing, Paris, 2012 [Electronic resource]. – Mode of access: [http://www.oecd-ilibrary.org/science-and-technology/the-export-performance-of-countries-within-global-value-chains-gvcs\\_5k9bh3gy6647-en?crawler=true](http://www.oecd-ilibrary.org/science-and-technology/the-export-performance-of-countries-within-global-value-chains-gvcs_5k9bh3gy6647-en?crawler=true). – Date of access: 29.05.2018.
3. Trade in Intermediate Goods and International Supply Chains in CEFTA // CEFTA Issues Paper 6, OECD, 2013 [Electronic resource]. – Mode of access: [https://www.oecd.org/investmentcompact/CEFTA%20IP6\\_Trade%20in%20Intermediate\\_Web%20and%20Print.pdf](https://www.oecd.org/investmentcompact/CEFTA%20IP6_Trade%20in%20Intermediate_Web%20and%20Print.pdf). – Date of access: 01.10.2018.
4. Bilateral Trade in Goods by Industry and End-use (BTDIxE) // OECD STAN database [Electronic resource]. – Mode of access: [http://stats.oecd.org/Index.aspx?DataSetCode=BTDIxE\\_i4#](http://stats.oecd.org/Index.aspx?DataSetCode=BTDIxE_i4#). – Date of access: 24.12.2018.
5. Белоусов, А.В. Участие стран Евразийского экономического союза в международных производственно-сбытовых цепочках / А.В. Белоусов // Банковский вестник. – 2017. – №7. – С. 34–43.

УДК 336.22

### К ВОПРОСУ О СТАНОВЛЕНИИ НАЛОГОВОЙ СИСТЕМЫ РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ

*канд. ист. наук А. Ю. Василенка, БНТУ, г. Минск*

*Резюме – налоговая система нашей страны начала свое формирование после провозглашения Республики Беларусь самостоятельным государством. В результате более чем двадцатипятилетнего становления и реформирования налоговой системы были пересмотрены налоговые платежи и их ставки, что серьезно повлияло на снижение налоговой нагрузки. Кроме того, произошло существенное упрощение налогового администрирования и контроля, что привело к повышению позиций нашей страны в мировых рейтингах.*

Республика Беларусь, обретя независимость, в соответствии с избранной моделью социально-экономического развития встала на путь крупномасштабного реформирования экономики. Налоговая система Республики Беларусь в сущности является ровесником нашего суверенного государства, поскольку история ее формирования началась после провозглашения независимости нашей страны. Одной из важнейших задач этого исторического периода, от решения которой во многом зависела и судьба молодого независимого государства, стало создание