



**А. Е. ДАЙНЕКО**

# **ГЕОЭКОНОМИЧЕСКИЕ ПРИОРИТЕТЫ**

## **РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ**



УДК 339.5/9(476)  
ББК 65.9(4Бел)8  
Д14

**Рецензенты:**

академик, доктор экономических наук, профессор В. Г. Гусаков,  
доктор экономических наук, профессор А. В. Данильченко

**ISBN 978-985-08-1317-6**

© Дайнеко А. Е., 2011  
© Оформление. РУП «Издательский  
дом «Беларуская навука», 2011

## ВВЕДЕНИЕ

Современный этап развития мировой экономики характеризуется усилением тенденций интернационализации производства, взаимопереплетением национальных экономических структур и производственных процессов, повышением уровня экономической открытости и взаимозависимости государств. Основными факторами конкурентоспособности промышленно развитых стран являются научно-технологические результаты, которые внедряются в максимально короткие сроки.

Геоэкономика изучает действие различных экономических, демографических и экологических факторов в тесной увязке с пространственным положением страны или региона, их природными ресурсами и климатическими условиями. Все это служит основой при определении стратегии развития, отвечающей национально-государственным интересам. Главное в геоэкономике - заинтересованность государства в создании условий, позволяющих повысить конкурентоспособность национальной экономики.

Геоэкономические факторы существенно влияют на экономику Беларуси. Это обусловлено как потребностью в обеспечении топливно-энергетическими и другими сырьевыми ресурсами, так и необходимостью в получении валютной выручки, достаточной для покрытия данной потребности. Кроме того, экономика нашей страны с ее ограниченными внутренними ресурсами накопления нуждается в новых зарубежных технологиях и привлечении прямых инвестиций для развития конкурентоспособных отраслей. В связи с этим экономический прогресс республики зависит от степени конкурентоспособности товаров и услуг на внешних рынках.

Республика Беларусь расположена между двумя мощными геоэкономическими центрами – Европейским союзом и Россией. Рынок России используется, прежде всего, для импорта промежуточных товаров – углеводородного сырья, черных металлов, комплектующих и материалов, а также поставок белорусских сложнотехнических готовых товаров, машин и оборудования. Европейский рынок обладает большим платежеспособным спросом и является основным потребителем товаров белорусской нефтехимической отрасли. Вместе с тем, доступ на него белорусских готовых товаров практически закрыт из-за их

низкой конкурентоспособности. Таким образом, геоэкономическое положение Беларуси показывает, что пока не используется в полной мере богатый инвестиционный и технологический потенциал западного вектора. Наша страна пока не стала своеобразным инновационным «мостом», соединяющим западные технологии и восточные ресурсы.

Республика Беларусь в своем развитии должна ориентироваться на модернизацию экономики с учетом современных мировых тенденций и многовекторной направленности внешнеэкономической деятельности. Расширение внешней торговли, привлечение международных транснациональных корпораций являются важнейшими факторами экономического роста и повышения благосостояния граждан страны о чем красноречиво свидетельствует опыт Китая.

В данной связи, национальная стратегия развития Беларуси должна быть глобально ориентированной – конкурентоспособной и эффективной, с позиций противодействия новым разрушающим влияниям глобализации, и прагматичной – с точки зрения использования новых возможностей и преимуществ, которые они приносят. Шансы устойчивого роста появятся только тогда, когда процессы глобализации и глобальных трансформаций станут главными геоэкономическими факторами влияния на национальное развитие.

Интеграция республики в мировое хозяйство требует осознания необходимости изменения подходов государственного регулирования, поведения субъектов хозяйствования и граждан, стремления к широкомасштабному сотрудничеству и международному разделению труда. Внешнеэкономическая деятельность должна строиться на активной интеграции Беларуси в глобальное пространство с использованием информационных, интеллектуальных ресурсов и имеющегося научно-технического потенциала для получения максимальной прибыли.

Следует признать, что Беларусь на современном этапе развития не готова к глобальной конкуренции и интеграции. Одновременное включение Беларуси в глобальные и региональные процессы связано с существенными рисками и угрозами. Вместе с тем суверенное государство такого геоэкономического положения не может оставаться в самоизоляции, поскольку это означало бы консервацию низкой международной конкурентоспособности и поддержание малоэффективной внешнеэкономической деятельности.

# Глава 1. ГЕОЭКОНОМИЧЕСКИЕ ПРИОРИТЕТЫ БЕЛАРУСИ НА ЕВРОПЕЙСКОМ КОНТИНЕНТЕ

## 1.1. Влияние мирового финансово-экономического кризиса на международную конкурентоспособность Республики Беларусь

Мировой финансово-экономический кризис заметно сказался на объемах внешней торговли Республики Беларусь. Так, экспорт по результатам 2009 г. упал на 34,7 % по сравнению с 2008 г., импорт – на 27,5 %. В результате сальдо внешней торговли товарами возросло по модулю более чем на 400 млн. долларов США и достигло 7 281,4 млн. со знаком «минус». Беларусь потеряла 83 % рынка грузовых автомобилей, продажи тракторов уменьшились на 40 %, а калийных удобрений – на 38 %.

Следует отметить, что если экспорт из стран СНГ и вне СНГ сократился примерно одинаково, на 35 и 34,4 % соответственно, то импорт из стран СНГ упал почти на 7 % больше, чем из стран вне СНГ (на 29,8 и 23 % соответственно).

Приведенные выше данные свидетельствуют не только о сильном влиянии мирового кризиса на экономику Беларуси, в значительной степени зависящую от импорта и также сильно ориентированную на экспорт, но и о том, что зависимость республики от импорта значительно выше, чем потребность в ее экспортных товарах на мировом рынке. Кроме того, еще раз подтверждается тот факт, что экономика Беларуси является малой, т. е. страна практически не оказывает влияния на мировые цены. В результате по большинству товарных групп в 2009 г. индекс средних цен экспорта был ниже аналогичного показателя по импорту.

В табл. 1.1 представлены данные об удельном весе регионов в общем объеме экспорта и импорта республики.

Таблица 1.1. Удельный вес регионов в общем объеме экспорта и импорта, %

Регион	Экспорт		Импорт	
	2008 г.	2009 г.	2008 г.	2009 г.
1	2	3	4	5
<i>Страны СНГ</i>	<i>44,0</i>	<i>43,8</i>	<i>65,9</i>	<i>63,8</i>
<i>Страны вне СНГ</i>	<i>56,0</i>	<i>56,2</i>	<i>34,1</i>	<i>36,2</i>
<b>Европа</b>	<b>85,9</b>	<b>84,5</b>	<b>88,1</b>	<b>87,6</b>
Восточная Европа	49,2	45,6	70,2	68,0

Окончание табл. 1.1

1	2	3	4	5
Северная Европа	15,2	15,0	3,4	4,1
Южная Европа	1,5	1,2	3,1	3,6
Западная Европа	20,1	22,8	11,4	11,9
<b>Азия</b>	<b>8,1</b>	<b>10,3</b>	<b>7,7</b>	<b>7,8</b>
Восточная Азия	2,1	1,1	5,1	5,2
Южная и Центральная Азия	3,5	6,1	1,0	0,9
Юго-Восточная Азия	0,9	0,8	0,7	0,6
Западная Азия	1,5	2,3	0,9	1,0
<b>Африка</b>	<b>0,9</b>	<b>1,2</b>	<b>0,2</b>	<b>0,3</b>
Восточная Африка	0,0	0,1	0,0	0,0
Центральная Африка	0,1	0,1	0,0	0,0
Северная Африка	0,5	0,7	0,1	0,1
Южная Африка	0,2	0,0	0,0	0,0
Западная Африка	0,2	0,3	0,1	0,1
<b>Северная и Южная Америка</b>	<b>5,0</b>	<b>3,9</b>	<b>2,3</b>	<b>2,7</b>
Карибский Бассейн	0,1	0,1	0,0	0,0
Центральная Америка	0,1	0,1	0,1	0,1
Южная Америка	4,3	3,5	0,8	0,9
Северная Америка	0,5	0,2	1,3	1,6
Океания	0,1	0,1	0,0	0,0
Прочие	0,0	0,0	1,6	1,6

Примечание. Составлено по данным Национального статистического комитета Республики Беларусь.

Из табл. 1.1 видно, что в плане общих цифр значительных изменений в региональном разрезе внешней торговли Республики Беларусь не наблюдалось, географическая структура внешнеторговых операций достаточно стабильна. Наиболее значимыми можно назвать увеличение удельного веса в экспорте Азии на 2,1 п.п. (за счет Южной и Центральной Азии), а также уменьшение доли в экспорте Южной Америки на 0,8 п.п. В импорте самым значительным изменением было снижение доли Восточной Европы на 2,2 п.п.

Это говорит о необходимости постранового анализа для выяснения тенденций и причин изменений в структуре внешней торговли Беларуси, а также о целесообразности принятия к учету вместе с географической и товарной структуры торговли страны.

В табл. 1.2 представлены страны – основные торговые партнеры Республики Беларусь по экспорту (по результатам 2009 г.).

Т а б л и ц а 1.2. Страны – основные торговые партнеры Беларуси по экспорту

Страна	Доля в общем экспорте, %	Темп роста 2009/2008, %
Россия	31,5	63,4
Нидерланды	17,3	66,2
Украина	8,0	60,7
Латвия	7,8	75,9
Германия	4,6	121,5
Польша	3,9	45,5
Великобритания	3,8	55,1
Индия	2,3	154,7
Бразилия	2,1	41,9
Литва	1,7	59,6

П р и м е ч а н и е. Составлено по данным Национального статистического комитета Республики Беларусь.

Экспорт уменьшился практически во все страны – основные торговые партнеры республики, хотя их состав существенных изменений не претерпел. Китай переместился с 10-го (в 2008 г.) на 14-е место, а Индия – с 14-го на 8-е. Германия занимала в 2008 г. 8-ю позицию, а по результатам 2009 г. переместилась на 5-е место по доле в белорусском экспорте.

Экспорт Беларуси по-прежнему остается высококонцентрированным: на первую десятку стран приходится более 80 % белорусских поставок за рубеж.

Обращает на себя внимание хорошая динамика роста поставок в Германию, а также активизация внешней торговли между Беларусью и Индией (в результате роста экспорта в эту страну более чем наполовину она вошла в десятку основных внешнеторговых партнеров Беларуси по экспорту по результатам 2009 г.; по импорту она переместилась с 27-го на 24-е место). Ниже торговля с данными странами будет проанализирована более подробно.

Несмотря на кризис, белорусский экспорт возрос в следующие страны: Дания (темп роста 117,8 % по сравнению с 2008 г.), Албания (201,2 %), Греция (243,7 %), Португалия (107,4 %), Германия (121,5 %), Тайвань (126,5 %), Монголия (141,6 %), Афганистан (163,4 %), Бангладеш (845,6 %), Индия (155,5 %), Пакистан (268 %), Туркменистан (153,9 %), Филиппины (166 %), Азербайджан (114,1 %), Израиль (187,8 %), Ирак (505,8 %), Йемен (114,7 %), Ливан (947,7 %), ОАЭ (129,3 %), Саудовская Аравия (148,8 %), Эфиопия (647,8 %), Камерун (191,9 %), Алжир (332,8 %), Гана (221,5 %), Нигерия (166,6 %),

Мексика (113,9 %), Венесуэла (133,2 %), Чили (269,8 %) и некоторые другие.

Перечень основных стран, откуда Беларусь ввозит продукцию, остался без изменений. К ним относятся: Россия (58,5 % совокупного импорта в 2009 г.), Германия (7,8 %), Украина (4,5 %), Китай (3,8 %), Польша (2,8 %), Италия (2,5 %), США (1,5 %), Франция (1,4 %), Великобритания (0,9 %), Чехия (0,8 %). На вышеперечисленные страны приходится около 85 % совокупного импорта Республики Беларусь. По сравнению с 2008 г. импорт из всех этих стран уменьшился в среднем на 10–25 %.

Несмотря на общую тенденцию снижения импорта, он возрос из следующих стран: Исландия (темп роста 107 % по сравнению с 2008 г.), Сербия (120,3 %), КНДР (126 %), Монголия (116,8 %), Бангладеш (116,5 %), Бутан (348,3 %), Таджикистан (113,1 %), Грузия (128,7 %), Оман (360,2 %), Саудовская Аравия (301,6 %), некоторые страны Африки, Канада (111,4 %) и др.

Эти данные еще раз подтверждают тезис о снижении спроса на белорусские товары на основных рынках. Вместе с тем они говорят о возможностях по наращиванию поставок за счет расширения рынков сбыта белорусских экспортных товаров. Так, платежеспособный спрос сохраняется во многих странах, которые пострадали от кризиса менее значительно. В основном это азиатские страны и страны Латинской Америки.

В табл. 1.3 представлен темп роста экспорта и импорта республики по разделам товарной номенклатуры внешнеэкономической деятельности (ТН ВЭД).

Т а б л и ц а 1.3. Темп роста экспорта и импорта в 2009 г. по отношению к 2008 г. по разделам ТН ВЭД, %

Раздел ТН ВЭД	Наименование раздела	Темп роста экспорта	Темп роста импорта
1	2	3	4
I	Живые животные и продукты животного происхождения	100,5	76,3
II	Продукты растительного происхождения	105,3	69,0
III	Жиры и масла	218,4	65,7
IV	Готовые пищевые продукты	103,8	82,2
V	Минеральные продукты	66,1	80,3
VI	Продукция химической и связанной с ней отраслей промышленности	57,5	80,7
VII	Пластмассы и изделия из них; каучук и резиновые изделия	75,6	72,1

Окончание табл. 1.3

1	2	3	4
VIII	Кожевенное сырье, кожа, натуральный мех и изделия из них	68,4	71,8
IX	Древесина и изделия из древесины	59,3	53,3
X	Бумажная масса из древесины; бумага, картон и изделия из них, макулатура	69,8	77,1
XI	Текстиль и текстильные изделия	79,2	74,3
XII	Обувь, головные уборы, зонты; искусственные цветы	84,1	94,1
XIII	Изделия из камня, гипса, цемента и подобных материалов; керамические изделия; стекло и изделия из него	59,2	64,8
XV	Недрагоценные металлы и изделия из них	56,9	51,6
XVI	Машины, оборудование и механизмы, их части; аудио- и видеоаппаратура, телевизоры; их части и принадлежности	63,8	70,6
XVII	Средства наземного, воздушного и водного транспорта, их части и принадлежности	44,7	60,6
XVIII	Приборы и аппараты оптические, фотографические, измерительные, медицинские; часы; музыкальные инструменты, их части и принадлежности	78,4	61,8
XX	Разные промышленные товары	59,9	76,2
XXI	Произведения искусства, предметы антиквариата	1,1	56,4

Примечание. Составлено по данным Национального статистического комитета Республики Беларусь.

Из табл. 1.3 следует, что в результате финансово-экономического кризиса падение экспорта было не одинаковым по группам товаров. Так, экспорт продовольствия не только не снизился, но даже несколько возрос. В меньшей мере наблюдалось падение экспорта пластмасс, кожевенного сырья, текстиля, обуви, различных приборов и аппаратов. Вместе с тем в наибольшей степени кризис сказался на экспорте минеральных продуктов, продукции химической промышленности, драгоценных металлов, транспортных средств. Учитывая, что именно данная продукция имеет наибольший удельный вес в белорусском экспорте, в результате наблюдалось такое значительное снижение экспортных потоков в целом.

Таким образом, анализ показывает, что причины снижения экспорта Беларуси следует искать не только в падении спроса и цен на белорусскую продукцию в результате мирового финансово-экономи-

ческого кризиса, но и в нерациональной структуре самого белорусского экспорта, его недостаточной диверсифицированности как в географическом, так и в товарном разрезе.

## **1.2. Экономическое взаимодействие Беларуси и Великобритании**

Великобритания занимает лидирующие позиции в мировой экономической системе. Ее роль является определяющей в отношении большинства международных процессов. В то же время по удельному весу в мировом ВВП Британия находится за пределами пятерки лидеров, рост ее многих экономических показателей замедлен в последние годы. В частности, наблюдается значительное снижение внешнеторгового оборота страны, доля товарного экспорта в ВВП уменьшилась на 4,3 % за 2009 г.

**Развитие технологий.** По итогам 2009 г. расходы на НИОКР Великобритании были невелики, составив 1,9 % ВВП. Согласно планам правительства страны, значение данного показателя должно возрасти до 2,5 % в 2014 г. Это несколько ниже целевого трехпроцентного уровня, установленного Европейским Союзом в рамках Барселонского соглашения (2002). Тем не менее, чтобы достичь данного показателя, Великобритания должна увеличить затраты с 22,5 млрд. фунтов стерлингов до 39 млрд. (на 73 %).

В настоящее время на долю государственного сектора приходится 1/3 общего объема затрат на НИОКР, остальные 2/3 обеспечивает частный сектор. Действующая система представляется эффективной, что подтверждают экономические показатели. Экспорт высокотехнологичных изделий, несмотря на снижение в предшествующие годы, остается высоким, а энергоемкость продукции – самая высокая среди анализируемых государств. В то же время важно, чтобы темпы прироста расходов на НИОКР, осуществляемых государственным сектором, опережали тенденцию экономического роста. Необходимо также стимулировать значительное повышение затрат на эти цели в промышленности.

Задача повышения расходов на НИОКР промышленностью является наиболее сложной. На долю иностранных компаний приходится 30 % от общего объема деятельности в сфере промышленных НИОКР и инноваций в этой отрасли, работающих в Великобритании, что не является стимулирующим фактором для повышения инвестиций в дан-

ной сфере. Таким образом, Правительство Великобритании признало необходимым оказывать содействие промышленности посредством увеличения финансирования научных исследований в этой области, а также путем создания Совета по технологической стратегии Великобритании («UK Technology Strategy Board»), бюджетом которого предусмотрено в 2008–2009 гг. выделение на поддержку инноваций свыше 150 млн. фунтов стерлингов, что будет способствовать объединению усилий промышленности и академической науки.

**Иностранное инвестирование.** Благодаря низким социальным издержкам и гибкому рынку труда, Великобритания остается наиболее выгодной сферой приложения иностранного капитала. В настоящее время страна привлекает более 1/3 всех внутренних инвестиций в Евросоюзе, оставаясь самым большим реципиентом прямых иностранных инвестиций (ПИИ) в Европе. Одновременно страна является вторым после США крупнейшим инвестором в мире, экспортируя на душу населения больше капитала, чем многие другие высокоразвитые страны. Так, по данным 2009 г. накопленные прямые инвестиции страны за рубеж на душу населения превысили тот же показатель для США, и Германии более чем в 2 раза. Для привлеченных ПИИ показатель объема в сравнении с другими странами несколько ниже: Великобритания на душу населения привлекает капитала в 1,5 раза больше, чем США и в 1,4 раза больше, чем Германия. Высокие показатели притока и оттока спекулятивного капитала в виде портфельных инвестиций также являются типичными для Великобритании как страны с высокоразвитой экономикой.

Британские капиталовложения за рубежом имеют структурные отличия от зарубежных капиталовложений других стран. Основная их масса сосредоточена в сфере услуг (более 50 %), меньшая часть инвестирована в промышленность, что отражает особенности международной специализации страны. В качестве объектов приложения британского капитала выступают развитые страны, усилению роли которых содействует тенденция сокращения удельного веса сырья в национальном производстве страны в силу расширения энерго- и материалосберегающих технологий. В свою очередь притоку иностранного капитала в Британию, помимо высококачественного финансового и юридического обслуживания, содействует наличие возможности проникновения в Западную Европу, а также достижения британских компаний в научно-технической сфере.

Большой объем инвестиций британских компаний в странах ЕС (более 50 % от общего объема) свидетельствует о стремлении компенсировать относительную слабость своих экспортных позиций в этом районе. Наиболее крупные активы британских компаний сосредоточены также в США (более 20 %) – в нефтяном секторе и обрабатывающей промышленности. В свою очередь, доля стран ЕС в общем объеме притока инвестиций в Британию превышает 48 % (широкий спектр отраслевого размещения капитала), 35 % приходится на США (машиностроение и химическая промышленность).

**Реструктуризация производства.** Изменения внутри отдельных отраслей Великобритании, носящие естественный характер, произошли под влиянием НТП, международной специализации и кооперирования в экономике. Занимая и ранее большой удельный вес в структуре производства, укрепила свои позиции сфера услуг. Согласно последним данным, в отрасли создается более 72 % британского ВВП, что сопоставимо с западноевропейской структурой хозяйства. Рост доли услуг на 10 п. п. за более чем десятилетний период сопровождался незначительным сокращением доли промышленного и сельскохозяйственного производств.

Критически значимой для благосостояния Великобритании остается промышленность. Промышленные компании обеспечивают пятую часть ВВП и работу 1/7 совокупной рабочей силы, на их долю приходится 80 % экспорта [76]. В свою очередь, более половины экспорта промышленной продукции (или 44 % совокупного экспорта) создается в секторе машиностроения и транспорта. На химическую продукцию приходится 16 % экспорта. Несмотря на то, что британский экспорт по составу сильно диверсифицирован, можно отметить его высокотехнологичную направленность. В числе основных групп товаров, поставляемых на международный рынок, – телекоммуникационное оборудование, медицинская продукция, пассажирские транспортные средства, машины и двигатели. Последняя группа составляет 20,6 % мирового экспорта.

В то же время, согласно мнению британских экспертов, промышленный сектор экономики является отстающим от показателей ведущих зарубежных стран по уровню производительности труда. В среднем превышение выпуска на один отработанный час по секторам для всей британской промышленности в целом составляет: относительно США – 55 %, Франции – 32 %, Германии – 29 % [5, с. 18]. Такая ситуация отчасти связана с общемировым промышленным спадом, восста-

новление которому прочат в связи с ростом экономики США. Наиболее перспективными следует считать химический (включая фармацевтический), электротехнический и оптический секторы, которые в течение последнего десятилетия росли быстрее, чем британская экономика в целом. Данные сферы отличаются относительно высокими затратами на НИР и НИОКР, большей долей квалифицированного труда.

**Развитие национального хозяйства.** Британия – одна из старейших промышленных держав, бывшая метрополия крупнейшей колониальной империи. Отсюда высокий уровень интернационализации ее производства, экономическое, политическое и военное влияние в совместных действиях ведущих западных стран. Ее доля в мировом ВВП, оцененном по паритету покупательной способности (ППС), составляет 3,1 % (2009 г.) – 7-е место в мире по ранжированию Всемирного банка. На душу населения значение данного показателя (27 тыс. долларов США) является средним в сравнении с другими западноевропейскими державами. Тем не менее есть все основания считать, что реальные позиции Великобритании в мировом хозяйстве, особенно в валютно-финансовой сфере и на международном рынке капиталов, гораздо сильнее, чем можно судить по доле страны в мировом ВВП. Ее показатели объема как экспорта, так и импорта на душу населения в 2009 г. превысили значение в 7 тыс. долларов США, что соответствует средневропейскому уровню и свидетельствует о глубокой вовлеченности в международные торговые отношения.

В то же время в качестве ведущей проблемы, которая является отличительной чертой британской экономики на протяжении длительного периода, выступает низкая конкурентоспособность ее товаров. Проявлением этого служит постоянный дефицит торгового оборота (с 1997 г., в 2009 г. – более 4 % ВВП) и отрицательное saldo по текущим операциям платежного баланса. Большинство исследователей считает, что низкое качество, низкая технологичность целого ряда товаров связаны с недостатком квалификации рабочих, с дефицитом высококвалифицированных работников [3, с. 115]. При сравнении Британии с другими европейскими странами было выявлено, что основную массу ее рабочей силы составляют лица с низкой квалификацией (почти 50 %), что значительно превышает средневропейский уровень. В частности, во Франции, Германии, рабочая сила в основном сформирована лицами со средним образованием. Обращает на себя внимание то, что также высокую долю занятых с низкой квалификацией имеют США, что в очередной раз подчеркивает схожесть британской и аме-

риканской модели развития, однако в Соединенных Штатах это уравновешивается большой массой высококвалифицированных работников, прибывших из других европейских стран.

В этих условиях особое значение приобретает инновационный путь преобразования экономики, объявленный приоритетным британским правительством. Как следует из заявления П. Хьюитт, министра промышленности и торговли Великобритании, «цель стратегии заключается в содействии промышленникам при совершенствовании цепочек добавленной стоимости и получении результатов, обеспечиваемых высококвалифицированным трудом и наукоемкими промышленными технологиями».

**Торговая политика.** В наибольшей степени политика либерализации в Великобритании оказалась реализованной в области таможенных пошлин. Их общий уровень за 70–90-е гг. прошлого столетия значительно сократился под влиянием договоренностей в рамках международных раундов переговоров и введения в действие согласованной общей схемы таможенных преференций для развивающихся стран, которая включала беспошлинный ввоз определенного количества промышленных изделий. Либерализации торговых отношений способствовала практика распространения принципа наибольшего благоприятствования. В результате средний уровень тарифа на промышленные товары снизился до 4,6 % (в США до 3 %).

На протяжении длительного периода (в 80-е годы) процесс либерализации во внешнеэкономических связях, снижение тарифных пошлин во многом нейтрализовался существованием нетарифных барьеров и развивался противоречиво. Снижение темпов экономического роста в мировом хозяйстве в это десятилетие обострило конкурентную борьбу за иностранные рынки и вызвало усиление протекционистских тенденций. Таким образом, тенденция к либерализации внешнеэкономической политики не снимала, а обостряла противоположную тенденцию к протекционизму. Ограничительные действия касались товаров, конкурирующих с продукцией британской промышленности, в первую очередь с продукцией традиционных отраслей. На ввоз многих потребительских товаров – текстильных волокон и изделий, одежды из развивающихся стран, а также обуви, телевизоров, музыкальных центров, керамической посуды, автомобилей из восточно-азиатских стран и т. д. – в стране устанавливались количественные ограничения. Ограничения на импорт иногда приводили к повышению цен на внутреннем рынке.

Улучшение условий воспроизводства в мировом хозяйстве позволило Британии к концу 90-х гг. в соответствии с обязательствами по ВТО и ЕС значительно сократить количественные ограничения импорта. В настоящее время сохранились ограничения в отношении текстильных товаров, одежды, стали, обуви и керамических изделий из стран, не являющихся членами ВТО. Существуют квоты на ввоз продукции черной металлургии из Казахстана, Украины и других стран. Неэкономические ограничения сохраняются на мясные продукты, лекарства, радиоприемники и другие товары. Административные ограничения в рамках Союза были значительно сокращены после создания единого рынка ЕС.

Важным инструментом торговой политики остаются антидемпинговые, компенсационные и защитные меры, которые осуществляются в рамках ЕС, но они во многом зависят от позиции страны. Не меньшее влияние оказывают технические, экологические нормы, требования к упаковке и маркировке. В отношении высокотехнологичной продукции требования к стандартизации в Британии нередко выше, чем предписано в рамках ЕС.

**Развитие экспортоориентированных производств.** Исторически сложившаяся модель внешнеэкономического обмена Британии такова, что свыше четверти всех британских товаров и услуг (27–29 %) экспортируется, четверть продовольствия и потребляемой продукции обрабатывающей промышленности импортируется. Степень зависимости отдельных отраслей британской экономики от экспорта весьма существенна. В наибольшей степени ориентированы на экспорт производство средств связи, конторского оборудования и ЭВМ, фармацевтическая промышленность (не менее 70 %), инструментальная промышленность (76 %), общее машиностроение (60 %). Довольно высокой является экспортная ориентация химической промышленности (68 %), в том числе производство пластмасс (24 %), и таких традиционно работающих на внешние рынки отраслей, как автомобильная (49–57 %), текстильная и кожевенная (44 и 80 %). В целом 47 % продукции обрабатывающей промышленности идет на экспорт [3, с. 41].

Влияние членства в ЕС, обострение конкуренции обусловили необходимость изменения форм государственного регулирования экспортоориентированных производств. Оно стало более сложным и дифференцированным. Центральное место во внешнеэкономической политике страны отводилось форсированию экспорта, который выступает одной из движущих сил повышения хозяйственной активности

внутри страны. Государство вносит вклад в повышение практически всех аспектов конкурентоспособности, воздействуя на цены и условия платежа, совершенствование технологии производства. Система содействия сбыту товаров и услуг на международных рынках включает экономическое стимулирование экспорта, административные меры по воздействию на вывоз, использование средств морального поощрения экспортеров. Основную роль в этой системе играют экономические инструменты – кредитные и финансовые.

Кредитные средства в целях форсирования экспорта используются в основном в двух формах: предоставление экспортных кредитов и страхование экспортных операций. В последние годы относительные масштабы страхования невелики – порядка 2,5 % от объема внешней торговли товарами и услугами. Тем не менее государственное страхование экспортных кредитов имеет важное значение для обеспечения позиций британских промышленных и банковских компаний на рынках развивающихся стран и стран с переходной экономикой. Наиболее высоко оно у экспортеров авиационной и военной техники, у компаний, осуществляющих энергетические проекты.

Протекционистские меры были в основном замещены содействием со стороны правительства снижению финансовых и иных препятствий на пути развития экспорта мелких и средних фирм. Основным участником данного процесса является компания «British Trade International», которая использует особую схему кредитования, снижающую риск освоения внешних рынков небольшими компаниями. В соответствии с ней финансовая организация берет на себя значительную часть расходов, связанных с реализацией экспортных программ мелких и средних фирм. Компания-экспортер оплачивает кредит по низкой твердой ставке, а также путем отчисления части поступлений от экспорта в течение договорного периода. Если разработанная с участием специальной организации министерства экспортная программа оказывается неудачной, компания освобождается от уплаты долга.

Для содействия экспорту также используются налоговые льготы (британские экспортеры полностью освобождаются от уплаты НДС) и государственное финансирование НИОКР.

В 2009 г. в Великобритании был зафиксирован самый продолжительный экономический спад с 1955 г. ВВП упал почти на 5 %, наблюдался рост безработицы, значительное увеличение чистого государственного долга (с 45,5 % ВВП в 2008 г. до 61,5 % в 2009 г.). В 2010 г.

ождается восстановление роста британской экономики, хотя темпы его будут достаточно медленными. Так, рост ВВП составит около 1,3 %. Вместе с тем прогнозируется дальнейший рост безработицы и госдолга. [2]

Основными торговыми партнерами Великобритании являются Европейский Союз, Соединенные Штаты Америки, азиатские страны. На долю ЕС во внешней торговле Великобритании приходится более половины внешнеторгового оборота, 10 % импорта приходится на США и 20 % на страны Азии.

Внешняя торговля товарами Великобритании характеризуется существенным превышением импорта товаров над экспортом. Без учета торговли услугами, которая складывается для Соединенного Королевства с положительным балансом, внешнеторговое сальдо является отрицательным. Импорт товаров превысил экспорт в 2009 г. на 70 млрд. фунтов стерлингов (порядка 100 млрд. долларов США) [34].

Что касается внешней торговли между Великобританией и Беларусью, то она характеризуется устойчивым положительным сальдо для Беларуси. Вместе с тем следует отметить, что по результатам «кризисного» 2009 г. товарооборот между странами снизился более чем на 37 %, причем в основном за счет падения экспорта, который уменьшился на 43,5 %, в то время как импорт сократился только на 5,5 %. В результате сальдо хоть и сохранило свое положительное значение, но по сравнению с 2008 г. уменьшилось более чем в 2 раза, составив 543 млн. долларов США.

В табл. 1.4 представлены основные товары, экспортируемые из Беларуси в Великобританию.

Т а б л и ц а 1.4. Основные товары, экспортируемые Беларусью в Великобританию

Код ТН ВЭД	Наименование товара	2008 г.		2009 г.		Темп роста, %
		тыс. долл. США	Доля, %	тыс. долл. США	Доля, %	
1	2	3	4	5	6	7
	Всего по стране:	1 415 530,7	100,0	799 355	100,0	56,5
2710	Нефть и нефтепродукты	1 340 893,7	94,7	767 547,8	96,0	57,2
7214	Прутки из железа или легированной стали	15 546,8	1,1	6 658,3	0,83	42,8

1	2	3	4	5	6	7
7207	Полуфабрикаты из железа или легированной стали	14 622,6	1,0	6 267,3	0,78	42,9
6202	Пальто, полупальто, накидки	8 757,9	0,6	6 141,5	0,78	70,1
4011	Шины и покрышки	7 045,3	0,5	1 939,9	0,24	27,5
3102	Удобрения минеральные или химические азотные	3 502,2	0,25	1 555,6	0,19	44,4
9013	Устройства на жидких кристаллах, лазеры	2 831,5	0,2	1 323,3	0,17	46,7
	Итого по выборке	1 393 200	98,4	791 433,7	99	56,8

Примечание. Составлено по данным Национального статистического комитета Республики Беларусь.

Таким образом, кроме нефтепродуктов, составляющих более 95 % экспорта в Великобританию, остальные группы товаров экспортируются в незначительных количествах. Из экспорта высокотехнологических товаров в 2008 г. можно отметить поставки товаров из группы «устройства на жидких кристаллах, лазеры» на сумму около 3 млн. долларов США. Но в 2009 г. по данной товарной группе произошло снижение поставок более чем в 10 раз.

В табл. 1.5 представлены основные товары, импортируемые Республикой Беларусь из Великобритании.

Таблица 1.5. Основные товары, импортируемые Беларусью из Великобритании

Код ТН ВЭД	Наименование товара	2008 г.		2009 г.		Темп роста, %
		тыс. долл. США	Доля, %	тыс. долл. США	Доля, %	
1	2	3	4	5	6	7
	Всего по стране:	270 212	100,0	256 389	100,0	94,8
8703	Автомобили легковые	33 337	12,3	23 832	9,3	71,4
8408	Двигатели внутреннего сгорания поршневые	39 218	14,5	21 499	8,4	54,8
8716	Прицепы и полуприцепы	882	0,3	12 216	4,7	1 385

Окончание табл. 1.5

1	2	3	4	5	6	7
3004	Лекарственные средства, расфасованные для розничной продажи	9 447	3,5	12 111	4,7	128,2
8705	Автомобили специального назначения	-	-	9 387	3,6	-
8708	Части и принадлежности для автомобилей и тракторов	8 876	3,3	9 215	3,6	103,8
0303	Рыба мороженая	11 287	4,2	6 646	2,6	58,9
9022	Аппаратура рентгеновская	395	0,15	5 620	2,19	1 423
3307	Средства для бритья, дезодоранты, составы для ванн	4 933	1,8	2 926	1,14	59,3
8429	Дорожная и строительная техника	6 943	2,6	2 227	0,9	32
8474	Оборудование для сортировки и измельчения грунта	7 862	2,9	347	0,13	4,4
	Итого по выборке	123 180	45,6	106 026	41,4	86,1

Примечание. Составлено по данным Национального статистического комитета Республики Беларусь.

Основными товарами, поставляемыми в Беларусь из Великобритании, являются товары машиностроения (легковые автомобили, двигатели внутреннего сгорания, прицепы и полуприцепы). Некоторые товары, такие, как рыба или легковые автомобили, не производятся в Беларуси. По другим категориям товаров (дорожная и строительная техника, прицепы и полуприцепы) можно предположить наличие аналогов, производимых в Республике Беларусь.

Учитывая монотоварность белорусского экспорта в Великобританию, расширение поставок других товаров, кроме нефтепродуктов, на данный рынок проблематично. Прочие белорусские товары никогда не занимали на британском рынке значительной доли, а большинство из них не отвечает повышенным требованиям к качеству, предъявляемым британскими потребителями.

Тем не менее можно выделить следующие пути повышения белорусского экспорта в данную страну.

Возможно расширение поставок стройматериалов, а также строительных услуг, так как подготовка к Олимпийским играм 2012 г. будет создавать значительный спрос на строительные и инфраструктурные проекты. Помимо инфраструктурных проектов, может возрасти спрос на спортивный инвентарь и оборудование. При наличии в Беларуси достаточных объемов производства строительных товаров и конкурентной цены на них, их поставки в Соединенное Королевство могут быть значительно увеличены. Речь идет о таких товарах, как цемент, строительный кирпич, лесоматериалы продольно распиленные, пиломатериалы, фанера клееная. Кроме того, может быть расширен экспорт продукции металлургической отрасли.

Великобритания является нетто-импортером сельскохозяйственной продукции. В 2009 г. Соединенное Королевство импортировало продовольственных товаров на сумму 15 млрд. долларов. Основными категориями импорта являются мясо и мясные продукты (около 8 млрд. долларов), овощи (3,5 млрд. долларов), фрукты и орехи (около 3,5 млрд. долларов) [34]. Учитывая возможности по производству пищевой продукции в Беларуси, белорусская мясная продукция, овощи и другие продукты могут найти спрос на британском рынке.

Достаточно велики возможности по развитию экспорта в Великобританию туристических услуг. Согласно исследованию британского туристического портала TravelMail, в 2009 г. Республика Беларусь вошла в десятку стран, наиболее привлекательных для туристов из Соединенного Королевства. В качестве конкурентных преимуществ Беларуси были выделены наличие большого количества природных и исторических достопримечательностей, низкий уровень преступности и привлекательные цены по сравнению с Великобританией.

Следует отметить, что для того чтобы расширить свое присутствие на рынке Великобритании, активность в первую очередь должны проявлять белорусские контрагенты. Именно они должны являться инициаторами в налаживании или развитии отношений, проводя постоянный мониторинг возможностей сбыта своей конкретной продукции на британском рынке. Для этого нужны квалифицированные специалисты, профессионально работающие в сети Интернет и свободно владеющие английским языком. Так, на сайте министерства статистики Великобритании ([www.uktradeinfo.com](http://www.uktradeinfo.com)) предоставлена возможность поиска компании-импортера по коду товара. Таким образом, белорус-

ские экспортеры могут напрямую находить контрагента для поставок белорусских товаров в Соединенное Королевство.

Таким образом, торговля Беларуси с Великобританией отличается монотоварностью экспорта и достаточно высокой технологичностью импорта. Более 95 % белорусских поставок в Соединенное Королевство приходится на нефтепродукты. Позиции других экспортных товаров Беларуси на британском рынке достаточно слабые. В связи с подготовкой к Олимпиаде 2012 г. существует потенциал в наращивании поставок стройматериалов и металлопродукции, экспорта строительных услуг. Возможно наращивание экспорта туристических услуг.

Вместе с тем увеличение экспорта в Великобританию более чем на 5 % (без учета нефтепродуктов и колебания цен на них) в ближайшее время маловероятно.

### **1.3. Экономическое взаимодействие Беларуси и Германии**

Экономическое развитие Германии с начала 2000-х гг. характеризовалось снижением темпов роста ВВП, незначительной инфляцией и повышением безработицы, увеличением положительного сальдо торгового баланса. В 2009 г. страна вышла на рост экономики в 1,2 %. Насколько долговременной будет такая тенденция, во многом зависит от принимаемых государством мер в области снижения уровня безработицы, уменьшения нагрузки на государственный бюджет по социальному обеспечению, повышения потребительского спроса и др. Динамика основных важнейших показателей экономического развития страны практически совпадает с мировой тенденцией.

**Приоритетное развитие новых технологий.** В течение всего послевоенного времени Соединенные Штаты лидировали по затратам на научно-исследовательские и опытно-конструкторские разработки. В Германии же до 60-х гг. не предпринималось специальных мер по стимулированию научно-технического прогресса, предполагая, что для данного процесса достаточно механизма конкуренции. С начала 60-х гг. ситуация стала коренным образом меняться. Однако, относительная традиционность структуры хозяйственных систем, ее слабая восприимчивость к новейшим достижениям научно-технического прогресса привели к отставанию европейских стран от США в технологической области.

В Германии 2009 г. характеризовался спадом в области научно-исследовательских и опытно-конструкторских разработок. Об этом

свидетельствует замедление темпов роста расходов на НИОКР: в 2009 г. они увеличились только на 2,5 % по сравнению с предыдущим годом, тогда как их прирост в 2008 г. был равен почти 8 %. Кроме того, правительство ФРГ ослабило финансовую поддержку НИОКР: государственные расходы на эти цели составили в 2009 г. 0,77 % ВВП, тогда как в середине 90-х гг. их доля достигала 0,83 %. По расходам частного сектора на научно-исследовательские и опытно-конструкторские разработки Германия отстает от таких промышленно развитых государств, как Швеция, Финляндия, Япония, Республика Корея и США. В ФРГ эти расходы в 2009 г. составляли 1,73 % ВВП, против 1,87 % в США и 3,31 % в Швеции [14, с. 5; 16].

К числу проблем, препятствующих развитию НИОКР в Германии, как и в других странах Евросоюза, относят весьма продолжительную и сложную для претендентов процедуру получения разрешений на использование выделяемых государством средств, «утечку» квалифицированных ученых и исследователей из страны, а также отсутствие договоренности Совета Министров ЕС о едином европейском патенте [24, с. 1; 16].

В результате, доля Германии на мировом рынке передовых технологий составляет 10,6 % и уступает лишь США (28,0 %). Изобретательский потенциал страны измеряется количеством патентов, выданных на 1 млн. жителей. По этому показателю Германия (127 патентов) занимает 2-е место после Японии (164 патента) и опережает США (111 патентов).

Целенаправленно поддерживать науку, обеспечить более надежное страхование рискованных капиталовложений и улучшить стартовые позиции инновационных предприятий – цель федерального правительства ФРГ. В связи с этим предусматривается увеличение доли расходов на научно-исследовательские и опытно-конструкторские разработки в ВВП до 3 % к 2016 г., что позволит стране выйти на передовые позиции в мире в области новых технологий. Этому должна способствовать 7-я рамочная программа НИОКР ЕС на период с 2007 по 2010 гг. Основными направлениями данной программы являются авиакосмическая отрасль и исследования в области безопасности. Германская авиационная и космическая промышленность является источником технологических инноваций и экспорта (более 70 % продукции экспортируется).

Необходимо отметить также различие приоритетов научно-исследовательских и опытно-конструкторских разработок Соединен-

ных Штатов и стран Евросоюза. Так, США большую заинтересованность проявляют к НИОКР в военной и смежных с ней отраслях, в то время как европейские страны не придают первостепенного значения военным расходам. По итогам 2010 г. страны Евросоюза тратили на оборонные нужды от 1,2 до 2 % ВВП; в Германии этот показатель с 2001 г. составляет 1,22 %. Несмотря на это, Германия занимает 3-е место в мире после США и России по объему сделок в продаже вооружений и военной техники. Так, в 2009 г. объем таких сделок Германией составил 1,4 млрд. долларов (США – 14,5 млрд. долларов, Россия – 4,3 млрд. долларов).

Особенностью экономики индустриально развитых стран, кроме активного стимулирования науки и разработок, является ее ресурсосберегающий характер. Проблема энергоресурсов – одна из самых острых в мире, их рациональное использование, разработка и внедрение энергосберегающих технологий является важнейшей задачей в любой стране. Поэтому сокращению энергоемкости валовой продукции и переходу к нетрадиционным возобновляемым источникам энергии отдается первостепенное значение в Германии. В начале апреля 2004 г., после бума 2002/2003 гг., по всей стране было смонтировано более 15,5 тыс. ветроустановок (общая мощность 15 МВт). В 2005 г. Германия выступает в качестве «чемпиона мира по использованию энергии ветра». Доля возобновляемых энергий в электроснабжении к 2010 г. составила, как минимум, 12,5 %, а к 2020 г. должна составить 20%. Эти меры позволят снизить зависимость экономики страны от динамики роста цен на энергоресурсы.

**Реструктуризация производства.** На экономический рост развитых индустриальных стран в условиях международной конкуренции оказывает влияние постоянное изменение структуры экономики с целью увеличения доли секторов с высокой добавленной стоимостью. Например, в Германии удельный вес услуг увеличился с 60 % в 1990-е гг. до 70 % в 2009 г. Наряду с частными, социальными и дистрибьюторскими услугами будущее страны связывается также с услугами, связанными с деятельностью фирм. Доля в ВВП сельского хозяйства уменьшался с 2 до 1,2 %. Сокращение удельного веса этого сектора в ВВП без ущерба для его макроэкономической роли стало возможным в результате интенсификации обработки земли и роста производительности труда наемных работников. Удельный вес промышленности также уменьшился – с 38 до 29,6 %. Ключевыми отрас-

лями являются машиностроение, автомобильная и электротехническая промышленность.

**Неравномерность развития национального хозяйства.** Удельный вес Германии в мировом ВВП за последние годы практически не изменился. Основной причиной такого положения является довольно значительная доля страны в мировом ВВП. Так, германская экономика на протяжении десятилетий занимает 3-е место в мире по этому показателю. При стабильном положении ФРГ в мировом производстве неравномерно развиваются крупнейшие отрасли промышленности страны.

Вследствие неуклонного повышения цен на нефть и сложной ситуации с валютными курсами, конъюнктура автомобильной промышленности в Германии была достаточно неблагоприятной. Кроме того, автомобилестроение ФРГ уступает в цене иностранным конкурентам, в особенности японским. Заметных сдвигов к лучшему вряд ли можно ожидать и в 2010 г. [25]. В условиях избытка мощностей рост автомобилестроения может достигаться только за счет ужесточения конкуренции в плане цен и условий продаж. Для снижения затрат по оплате труда автомобильные компании ФРГ переносят производство в страны с более дешевой рабочей силой. Германские автомобильные фирмы уже сейчас выпускают более 43 % всей продукции за пределами Германии [26].

В электротехнической промышленности прирост производства в 2009 г. составил около 4 %, что в значительной степени обусловлено экспортными поставками. В 2010 г. ожидается меньший прирост производства отрасли (3 %) по сравнению с 2009 г., что будет связано с ослаблением положительного воздействия со стороны мирового рынка. Предполагается увеличение экспортных поставок на 3 %, а продажи на внутренний рынок – в меньшей степени. В результате спрос переместится в богатые сырьем страны [25].

В 2009 г. машиностроение Германии по обороту занимало 3-е место в экономике страны [25]. Доля ФРГ в мировом экспорте продукции машиностроения в этом же году составила 19,3 %, что обеспечило ей по этому показателю 1-е место. Главными составляющими такого успеха считают широкий ассортимент и хорошую репутацию производимых в Германии изделий, а также возможность изготовления машин специального назначения по заказу и разделение труда с европейскими странами, позволяющее экономить на затратах. Благоприятная ситуация в мировой экономике, стабильные отношения с поставщиками и

специализация делают германские машиностроительные предприятия менее уязвимыми для сдерживающих эффектов сильного евро [26]. В январе – августе 2010 г. объем выпуска продукции отрасли уже на 4 % превышал показатель того же периода 2009 г., а продажи – почти на 6 %. [25]. Увеличивается приток заказов из зоны евро, на долю которой приходится около половины оборота германских машиностроителей. Крупнейшей страной – импортером германских машин и оборудования являются США, а КНР занимает 3-е место после Франции. Прогнозируется дальнейший рост этой отрасли за счет увеличения спроса из-за рубежа, в частности Китая.

На темпы экономического роста страны существенное влияние оказывает норма накопления капитала. В Германии этот показатель постепенно уменьшался с 24,6 % в 1990 г. до 17,7 % в 2009 г. Кратковременное увеличение этого показателя в 2010 г. отразилось на динамике индекса ВВП.

В сторону понижения были пересмотрены прогнозы развития германской экономики на текущий год. Предполагается увеличение ВВП Германии в 2010 г. на 1,2 %, снижение инфляции до 1,3 % и незначительное повышение потребительского спроса (1,7 %). В силу контролируемого изменения заработной платы, роста производительности труда и сохранения сильного евро темпы инфляционного роста цен, возможно, будут ниже 1%-ной отметки. Бюджетный дефицит Германии в ближайшее время будет выше 3%-ного уровня, предусмотренно Пактом о стабильности и росте, хотя и будет уменьшаться [26].

**Защита внутреннего рынка преимущественно паратарифными методами.** Германия входит в число стран – участниц Европейского Союза, который ликвидировал таможенные барьеры и иные ограничения в торговле между странами и устанавливает одинаковый режим для торговых отношений ЕС с третьими странами. Полные пошлины применяются к странам, с которыми Евросоюз не имеет соглашений о взаимном предоставлении режима наибольшего благоприятствования в торговле. К товарам государств, с которыми заключены такие соглашения, применяются более низкие конвенционные пошлины. Кроме того, большинству развивающихся стран, а также стран с переходной экономикой, экспортирующим свои товары в ЕС, предоставляются торговые преференции. Дополнительные «социальные преференции» в торговле со странами, ратифицировавшими социальные конвенции Международной организации труда. Необходимо отметить, что европейские страны открывают свои рынки третьим странам настолько,

насколько третьи страны предоставляют доступ европейским производителям на свои внутренние рынки.

Гораздо обширнее методы защиты внутреннего рынка Европейского Союза в тех случаях, когда увеличение импорта из третьих стран вызывает ущерб или угрозу местным производителям. С начала 60-х гг. ЕС использует четыре вида протекционистских мер:

- антидемпинговые пошлины или иные более жесткие ограничения для защиты внутреннего рынка;

- компенсационные пошлины, вводимые против третьих стран, субсидирующих из бюджета свой экспорт в Евросоюз;

- количественные квоты импорта, а также сходные меры, которые вводятся, если быстрый рост импорта из третьих стран наносит «серьезный ущерб» отдельным отраслям промышленности;

- «новый инструмент торговой политики» ЕС, который представляет собой систему санкций (повышение импортных пошлин, количественные ограничения, отмена торговых льгот и т. д.) в отношении третьих стран, нарушающих «честную конкуренцию» или применяющих дискриминационные меры против экспорта из стран – участниц ЕС.

#### **Содействие развитию экспортоориентированных производств.**

С самого начала существования ФРГ экономическая жизнь в стране ориентируется на глобальный рынок. Государство ставило отечественные предприятия «под давление» международной конкуренции, а не поддерживало слабых. Еще с 50-х годов страна больше экспортирует, чем импортирует, и, как результат, имеет положительный торговый баланс. Почти каждое четвертое рабочее место в стране зависит от экспорта, а каждый третий евро дохода фирмы формируется за счет экспорта.

В течение 1990-х гг. объем товарного экспорта из Германии увеличился с 411,0 до 750,3 млрд. долларов, т. Е. почти в 2 раза. С падением курса доллара и укреплением европейской валюты в 2000 г. рост товарного экспорта по отношению к предыдущему году замедлился, но уже в 2003 г. ситуация изменилась на противоположную в результате увеличения внешнего спроса на германскую продукцию. Все остальные показатели характеризуют динамику экспорта как довольно успешную. Германия реализует свой экспортный потенциал нарастающими темпами. Причина этого видится в ориентации германского экспорта на конечного потребителя, в результате чего в экспорте из ФРГ преобладают готовые продукты.

**Рыночно-конкурентная направленность функционирования всех социально-экономических институтов.** Германская модель социального рыночного хозяйства определяется как сочетание эффективного конкурентного рыночного хозяйства с сильной социальной политикой, обеспечивающей реализацию принципа социальной справедливости. Концепция данной модели изначально предполагала эффективную конкуренцию и предотвращение концентрации экономической власти, вследствие чего государственное вмешательство ограничивается. Поддержанию конкурентной среды способствует преобладание мелких и средних предприятий. В Германии 99,7 % (3,38 млн.) всех предприятий – это мелкие и средние фирмы, которые обеспечивают работой 70,2 % всех наемных работников в частном секторе. Крупные концерны Германии также вступают в острую борьбу за потребителя как между собой, так и с иностранными конкурентами в результате открытости рынков, поддерживаемой государственной политикой.

Тенденции развития торговой деятельности свидетельствуют об оптимальном характере функционирования хозяйственных систем страны. В отличие от большинства развивающихся стран, экспорт и импорт Германии представлен в основном продукцией схожих отраслей. В подобных условиях торговые операции поощряют конкуренцию во всех отраслях, а не развивают гипертрофированным образом один сектор хозяйства в ущерб другому. Этим объясняется тот факт, что около 85 % экспорта и 70 % импорта Германии приходится на промышленные товары. Повышением конкурентоспособности собственной продукции и увеличением ее экспорта объясняется растущий профицит внешней торговли ФРГ.

Рыночно-конкурентная направленность госбюджета выражается в приоритетности расходов на экономику (около 7 % расходов госбюджета), а государственный долг составляет более 37 % от ВВП. Таким образом, государство не ограничивается политикой хозяйственного порядка и отдельными корректирующими вторжениями в хозяйственные процессы, но играет существенную роль в постоянном перераспределении доходов методами финансовой и социальной политики.

Рыночная ориентация всех социально-экономических институтов сочетается со стабильностью государственной политики. Норма амортизационных отчислений (потребление основного капитала, % от ВВП) остается практически постоянной. Стабильны валютные резервы, дефицит госбюджета не превышает критического уровня.

Мировой финансово-экономический кризис 2008–2009 гг. оказал следующее влияние на экономические показатели Германии: 5 % потери ВВП; существенное снижение экспорта тяжелого машиностроения, автопрома; снижение общего товарооборота; рост бюджетного дефицита, с учетом дефицита местных бюджетов, в 20 раз.

Это намного ниже, чем цифры потерь в результате кризиса у других экономически развитых государств. Правительство Германии без долгих проволочек предприняло необходимые и разумные меры для преодоления кризисных явлений в экономике страны. Были снижены налоги, социальные выплаты; оформлен в законодательном поле пакет правового регулирования деятельности финансовых учреждений при кризисных ситуациях; введена программа поддержки национального автопроизводителя, давшая практически мгновенный эффект. В настоящее время наблюдается рост промышленных заказов, снижение безработицы, прогнозируется стабильный, хотя и небольшой, порядка 1,2–1,5 %, рост ВВП [2].

Все это стало возможным за счет значительных резервов Германии, созданных в предыдущие периоды ее развития. Немецкое государство имеет незначительный государственный внешний и внутренний долги, в основе экономической модели развития лежат передовые технологии и ориентирование на научно-технический прогресс, система социальной защиты зиждется на государственной основе. Общество также не остается сторонним наблюдателем. Немецкий обыватель, в отличие от многих, принимает активное участие в развитии экономической мощи собственного государства. Нужно учесть, что немцы исторически отличаются пунктуальностью, трудолюбием, дисциплиной, высокой самоотдачей и квалификацией [25].

Свыше половины экспорта Германии приходится на четыре товарные группы – автомобилестроение, общее машиностроение, химические товары и электротехнические товары. Германским компаниям принадлежит одно из ведущих мест в мире в экспорте готовых химических товаров. Среди основных подотраслей машиностроения, активно экспортирующих свою продукцию, находятся горно-шахтное машиностроение, полиграфическое оборудование, оборудование для резиновой промышленности и производства пластмасс, измерительные приборы, деревообрабатывающее, металлургическое оборудование и т. д. Страна активно экспортирует текстиль и сельскохозяйственную продукцию.

В импорте основная доля приходится на готовые промышленные товары и полуфабрикаты – автомобили, подъемно-транспортные средства, электротехнические изделия, текстиль, одежда, энергоносители, цветные металлы, стальной прокат, минеральное сырье.

Германия – один из приоритетных партнеров Беларуси. Развитие отношений с ФРГ является одной из главных предпосылок нормализации отношений с ЕС и полномасштабного участия Беларуси в европейских межгосударственных и межпарламентских организациях.

Внешняя торговля Беларуси с Германией характеризуется устойчивыми темпами роста товарооборота, весьма диверсифицированной структурой экспорта, а также значительными объемами инвестиционного импорта. Совокупность этих параметров дает полное право считать Германию лидером среди торговых партнеров Беларуси в Европе. Во внешнеторговом обороте Республики Беларусь со странами ЕС доля Германии составляет 20 %. В 2009 г. в связи с мировым финансово-экономическим кризисом наблюдалось снижение внешнеторгового оборота Республики Беларусь с Германией на 11 %. Несмотря на увеличение темпа роста экспортных поставок в Германию в 2009 г. на 21,5 % и снижение темпа роста импорта на 20,6 %, внешнеторговое сальдо по-прежнему складывается с отрицательным знаком, «минус» 1,2 млрд. долларов США. Эта ситуация во многом обусловлена неблагоприятной конъюнктурой на внешнем рынке.

Германский рынок привлекателен для белорусских экспортеров своей большой емкостью, устойчивым платежеспособным спросом, этикой деловых отношений, четкостью и обязательностью в исполнении контрактных обязательств немецкими фирмами.

Отличительной особенностью товарной структуры белорусских поставок в Германию является высокая степень ее диверсификации. Так, Беларусь экспортирует в Германию товары примерно по 380 товарным позициям, включая минеральные продукты, недрагоценные металлы и изделия из них, текстиль и текстильные изделия, машины, оборудование и транспортные средства, аппаратуру и инструменты, продукцию сельского хозяйства, химической, лесной и деревообрабатывающей, пищевой промышленности, стройматериалы.

В экспорте Беларуси на протяжении нескольких лет ведущее место принадлежит группе «Минеральные продукты», доля которых занимает 60,5 % и за последний год увеличилась в 2 раза.

Следует отметить, что в 2009 г. экспорт Республики Беларусь в Германию вырос в основном за счет роста экспортных поставок сырой

нефти, включая газовый конденсат, в 2,5 раза. Доля сырой нефти в общем объеме белорусского экспорта в Германию составляет 57 %. Если рассмотреть экспорт товаров Беларуси за вычетом сырой нефти, то становится видно, что за 2009 г. экспортные поставки в Германию снизились на 28 %.

Снизилась доля второй по значимости группы товаров «Недрагоценные металлы и изделия из них» в 2,5 раза в основном из-за снижения стоимостных поставок скрученной проволоки из черных металлов без электрической изоляции (на 49 %); труб, трубок и профилей сварных или клепаных из черных металлов прочих (на 59 %); прутков из нелегированной стали горячекатаных прочих (на 31 %); проволоки из нелегированной стали (на 61 %).

Более подробно экспорт основных товаров в Германию рассмотрен в табл. 1.6.

Т а б л и ц а 1.6. Основные товары, экспортируемые Беларусью в Германию

Код ТН ВЭД	Наименование товара	2008 г.		2009 г.		Темп роста, %
		тыс. долл. США	Доля, %	тыс. долл. США	Доля, %	
1	2	3	4	5	6	7
	Всего по стране:	811 976,9	100	986 879,6	100	121,5
2709	Нефть сырая, включая газовый конденсат	223 655,3	27,5	562 296,2	57,0	251,4
9018	Приборы и устройства, применяемые в медицине	43 570,1	5,4	38 891,5	3,9	89,3
2710	Нефтепродукты	21 674,8	2,7	33 771,1	3,4	155,8
3501	Казеин	32 278,2	4,0	25 031,6	2,5	77,5
7312	Скрученная проволока из черных металлов без электрической изоляции	36 083,1	4,4	18 502,7	1,9	51,3
6212	Корсетные изделия	15 426,9	1,9	18 080,7	1,8	117,2
7306	Трубы, трубки и профили сварные или клепаные из черных металлов прочие	40 514,6	5,0	16 490,3	1,7	40,7

Окончание табл. 1.6

1	2	3	4	5	6	7
9403	Мебель прочая и ее части	13 872,4	1,7	14 489,0	1,5	104,4
3102	Удобрения азотные	25 730,0	3,2	13 882,9	1,4	54,0
7214	Прутки из нелегированной стали горячекатаные прочие	18 891,1	2,3	13 063,9	1,3	69,2
7217	Проволока из нелегированной стали	31 166,4	3,8	12 236,0	1,2	39,3
4407	Лесоматериалы продольнораспиленные	9 777,2	1,2	11 984,9	1,2	122,6
7019	Стекловолокно	16 146,0	2,0	9 844,1	1,0	61,0
0709	Овощи прочие	8 894,7	1,1	9 384,2	1,0	105,5
6302	Белье постельное, столовое, туалетное и кухонное	7 025,4	0,9	8 257,5	0,8	117,5
4415	Тара из древесины	18 629,4	2,3	8 184,8	0,8	43,9
5402	Нити комплексные синтетические	15 156,0	1,9	7 552,1	0,8	49,8
6204	Одежда женская текстильная	8 449,3	1,0	7 075,2	0,7	83,7
5405	Мононити искусственные	9 099,6	1,1	5 725,5	0,6	62,9
3908	Полиамиды	7 006,8	0,9	2 923,5	0,3	41,7
7207	Полуфабрикаты из нелегированной стали	24 120,4	3,0	859,7	0,1	3,6
2933	Соединения гетероциклические, содержащие атомы азота	21 444,8	2,6	66,4	0,0	0,3
	Итого по выборке:	648 612,5	79,9	838 593,8	84,9	129,3

Примечание. Составлено по данным Национального статистического комитета Республики Беларусь.

Замедление темпов роста экспорта товаров в Германию связано в основном с негативным воздействием мирового финансово-экономического кризиса, что привело к значительному падению объе-

мов производства в ФРГ, снижению общего покупательского спроса и платежеспособности ряда германских предприятий – традиционных белорусских партнеров. В значительной мере это затронуло те белорусские товары, которые являются компонентами, используемыми германской промышленностью для производства готовой экспортно-ориентированной продукции.

Что касается импорта, то Федеративная Республика Германия для Беларуси является лидером по импорту высокотехнологичного оборудования и одним из ведущих кредиторов. Поставки из Германии играют весьма важную роль в техническом перевооружении белорусских промышленных предприятий. Импорт из Германии носит ярко выраженный инвестиционный характер. Более подробно импорт основных товаров из Германии рассмотрен в табл. 1.7.

Т а б л и ц а 1.7. Основные товары, импортируемые Беларусью из Германии

Код ТН ВЭД	Наименование товара	2008 г.		2009 г.		Темп роста, %
		тыс. долл. США	Доля, %	тыс. долл. США	Доля, %	
1	2	3	4	5	6	7
	Всего по стране:	2 791 664,0	100,0	2 215 763,3	100,0	79,4
8703	Автомобили легковые	230 634,1	8,3	203 699,4	9,2	88,3
8433	Машины и механизмы для уборки и обмолота сельскохозяйственных культур и их части	117 832,7	4,2	90 567,6	4,1	76,9
8432	Машины сельскохозяйственные для подготовки и обработки почвы и их части	55 967,9	2,0	66 270,5	3,0	118,4
8474	Оборудование для сортировки и измельчения грунта	18 710,0	0,7	51 941,0	2,3	277,6
3004	Лекарственные средства, расфасованные для розничной продажи	51 517,5	1,8	50 908,8	2,3	98,8

Окончание табл. 1.7

1	2	3	4	5	6	7
8419	Оборудование для термической обработки материалов	31 263,2	1,1	39 611,3	1,8	126,7
8408	Двигатели внутреннего сгорания поршневые	53 370,6	1,9	37 261,2	1,7	69,8
8417	Горны и печи промышленные	661,7	0,0	36 964,7	1,7	5 586,3
8479	Машины и механические устройства специального назначения и их части	41 524,3	1,5	34 601,2	1,6	83,3
8708	Части и принадлежности для автомобилей и тракторов	51 710,8	1,9	29 233,9	1,3	56,5
8438	Оборудование для производства прочих пищевых продуктов и напитков	11 557,1	0,4	27 844,1	1,3	240,9
8421	Центрифуги, оборудование и устройства для фильтрования жидкостей или газов	19 602,3	0,7	25 258,3	1,1	128,9
3808	Инсектициды, гербициды	27 183,0	1,0	23 683,6	1,1	87,1
8704	Автомобили грузовые	39 755,3	1,4	23 559,3	1,1	59,3
2106	Пищевые продукты прочие	26 626,8	1,0	23 332,8	1,1	87,6
8483	Передаточные механизмы машин, оборудования и транспортных средств	25 801,6	0,9	22 738,0	1,0	88,1
	Итого по выборке:	803718,9	28,8	787475,7	35,7	98,0

Примечание. Составлено по данным Национального статистического комитета Республики Беларусь.

В 2009 г. импорт из Германии снизился на 20,6 %, но до финансового кризиса наблюдалась тенденция роста. В Германии Беларусь приобретает современное оборудование, технику, станки, машины и технологии.

Лидирующей группой товаров в импорте из Германии является «Машины, звукозаписывающая и звуковоспроизводящая аппаратура». Доля данной группы в общем импорте Беларуси из Германии практически не меняется и составляет 44 %. В 2009 г. наблюдалось небольшое снижение импортных поставок товаров из данной группы (на 8,6 %).

Ведущие позиции в импорте принадлежат в основном поставкам сложнотехнической продукции: легковые автомобили (9,2 % белорусского импорта из Германии), машины и механизмы для уборки и обмола сельскохозйственных культур (4,1 %), машины сельскохозйственные для подготовки и обработки почвы (3 %), оборудование для сортировки и измельчения грунта (2,3 %).

Таким образом, следует обратить внимание на факторы, сдерживающие развитие торговли между Беларусью и Германией: недостаточная конкурентоспособность белорусских товаров, проблема сертификации и стандартизации продукции белорусских предприятий в соответствии с нормами ЕС, таможенные вопросы. Необходимо дальше продолжать наращивать экспорт республики и снижать импорт, но, с другой стороны, необходимо отметить, что поставки, которые идут из Германии, – это именно то, что повышает конкурентоспособность белорусской продукции и увеличивает экспортную ориентацию белорусской экономики. Главными критериями в стратегии продвижения белорусских товаров на рынок Германии должны быть их качество, гибкость в ценообразовании, максимальный учет запросов покупателя, а также соблюдение договорной дисциплины белорусскими поставщиками.

В Германии также востребованы услуги белорусских предприятий, о чем свидетельствует тот факт, что объем их поставок в 2008 г. достиг 238 млн. долл. США, а темпы их роста по сравнению с 2007 г. значительно превысили темпы роста экспорта товаров (36,5 и 11,1 % соответственно).

Эта тенденция продолжалась и в 2009 г. Только за четыре месяца 2009 г. экспорт услуг на германский рынок достиг 52,9 млн. долларов. В этой сфере торговли с Германией сложилось положительное saldo – 24,0 млн. долларов США [26, с. 6].

В структуре белорусского экспорта услуг в ФРГ около 80 % занимают транспортные услуги. Главная нагрузка приходится на перевозки автомобильным транспортом: сегодня по объему импорта белорусских услуг грузовых автомобильных перевозок Германия уступает только России. Более 95 % грузопотока между Беларусью и Германией обслуживается белорусским автотранспортом.

В пользу Беларуси складывается также баланс услуг пассажирских авиаперевозок: из 20 млн. взаимного оборота этих услуг 2/3 приходится на белорусский экспорт.

Коммерческую деятельность в сфере экспорта транспортных услуг ведут представительство РУП «Национальная авиакомпания БЕЛАВИА» и ОАО «Белмагистральавтотранс» («Белмагистральавтотранс Шпедитионс ГмбХ»).

Успешно, хотя пока и в небольших объемах, Беларусь представлена в ФРГ на рынках деловых и государственных услуг; растут услуги туристической отрасли. Помощь в поисках партнеров в Германии, участии в выставках и мероприятиях экономического профиля оказывает Представительство Белорусской торгово-промышленной палаты в Лейпциге. Все более востребованными становятся услуги в области рекламы и маркетинга, по организации ярмарок и выставок. Темпы роста этого сектора составляют более 170 %.

В сфере банковских услуг в ФРГ действует представительство АСБ «Беларусбанк» во Франкфурте-на-Майне.

Отмечается бурное развитие сектора компьютерных услуг. Их экспорт в 2008 г. вырос в 3,6 раза и превысил 10 млн. долларов. Большая заслуга в этом резидентов белорусского Парка высоких технологий. Например, резидент парка фирма «SaM Solutions» (со штаб-квартирой в Германии) является одним из ведущих поставщиков услуг аутсорсинга в области информационных технологий и разработки программного обеспечения на заказ [26, с. 8].

Развивается и экспорт услуг промышленного характера. При этом если раньше германские заказчики в большей степени пользовались услугами белорусских швейных предприятий, размещая на них заказы на пошив из давальческого сырья, то в настоящее время акцент переносится на производство текстильных и трикотажных изделий из белорусских материалов. Германские заказы сегодня выполняют СП ЗАО «Милавица», ОАО «Бобруйсктрикотаж», ОАО «Борисовская швейная фабрика», ОАО «Жлобинская швейная фабрика», Витебское ОАО «КИМ», ОАО «Купалинка» (Солигорск), Кобринская швейная

фабрика «ЛОНА», ОАО Швейная фабрика «ЭЛИЗ» (Дзержинск), РУП «Барановичское ПХО», ОАО «Надэкс» – швейная фабрика (Мозырь), РУП «Новогрудская швейная фабрика», ОАО «Моготекс» и др. В феврале 2008 г. в Мюнхене зарегистрировано коллективное представительство предприятий концерна «Беллегрпром» – фирма «Интертекстиль ГмБХ», задачей которого является поиск потенциальных покупателей белорусского текстиля. Инициаторами его создания выступили РУПТП «Оршанский льнокомбинат», РУП «Барановичское производственное хлопчатобумажное объединение», ОАО «Витебские ковры», Могилевское ОАО «Лента» и ОАО «Моготекс».

Белорусские машиностроительные предприятия располагают серьезным потенциалом по оказанию промышленных услуг германским фирмам. Сегодня таким гигантам германской промышленности, как «Фольксваген» и «Бош», требуются исполнители в Беларуси.

Оправданным с точки зрения наиболее полной реализации имеющегося потенциала увеличения экспорта продукции концерна «Беллесбумпром» явилось бы принятие решения об открытии в Германии коллективного представительства или постоянно действующей выставки белорусских мебельных предприятий. Тем самым была бы создана долгосрочная стабильная основа для реализации белорусской мебели на рынке ФРГ. Данный шаг позволил бы оперативно реагировать на изменения мебельного рынка Германии, максимально задействовать при этом открывающиеся возможности для долгосрочного наращивания экспорта, в том числе в третьи страны.

В настоящее время товаропроводящая сеть белорусских организаций-экспортеров на территории Германии включает две торговые фирмы: Белорусского металлургического завода – «Белашталь Аусенхандель ГмБХ», г. Берлин, и Минского тракторного завода – «Белимпекс Хандельс ГмБХ», г. Лейпциг.

Продолжается работа по созданию представительства РУП «Минский автомобильный завод» на базе немецкой фирмы «OWUS Limited & Co. KG» по реализации и сервисному обслуживанию автобусов «МАЗ». В дальнейшем это позволит не только продолжить проведение маркетинговых исследований автобусного рынка Германии, но и значительно увеличить объемы продаж белорусских автобусов через регулярное участие в проводимых муниципальными службами различных городов тендерах на их поставку.

Расширение товаропроводящей сети за счет учреждения на территории ФРГ дополнительных объектов может оказать положительное

влияние на рост белорусского экспорта в Германию. Создавать совместные предприятия необходимо в тех отраслях, в которых обе страны имеют сильные позиции, например, машиностроение и производство комплектующих для автомобилей.

Дальнейшему наращиванию белорусского экспорта товаров в ФРГ может способствовать:

1) снятие ограничительных мер. При поставках белорусских товаров на рынки стран Европейского Союза белорусские экспортеры сталкиваются с различными ограничительными мерами в торговле, прежде всего антидемпингом и квотированием, что является очень острой проблемой. На сегодняшний день эти ограничения распространяются на три вида отечественной продукции: хлористый калий, карбамидно-аммиачную смесь и стальные сварные трубы.

С 1993 г. Европейский Союз применяет в отношении Беларуси также квотирование поставок текстильных изделий.

Проводимая МИД Беларуси работа в области защиты экспортеров Республики Беларусь от введения иностранными государствами ограничительных мер позволила добиться отмены в 2008 г. Европейской комиссией антидемпинговых пошлин в отношении белорусских полиэфирных нитей и карбамида.

С 2009 г. Еврокомиссия отменила квоты по 13 из 33 позиций импорта белорусского текстиля [27]. Планировалось, что с 2010 г. квотирование поставок белорусских текстильных изделий в ЕС будет отменено полностью;

2) восстановление действия Обобщенной системы преференций (ОСП) Европейского Союза для белорусских товаров.

Вступление в силу решения ЕС о приостановлении действия ОСП в отношении Республики Беларусь негативным образом отразилось на поставках на германский рынок белорусской текстильной продукции, поскольку таможенные пошлины увеличились с 6,4 до 8 %. В результате объемы поставок текстиля и текстильных изделий по отдельным видам изделий сократились в количественном выражении в 2–3 раза.

Увеличению объемов поставок продукции ЗАО «Атлант», представленной на германском рынке под маркой Exquisit, также препятствует исключение Беларуси из ОСП ЕС, вследствие чего поставки холодильников облагаются таможенной пошлиной в размере 1,9 %, а также высокая степень насыщенности рынка аналогичными товарами [28];

3) обеспечение высокого качества товаров, соответствующего действующим на рынке Германии нормам.

Германский рынок весьма требователен к качеству товаров и услуг, которые должны соответствовать стандартам и быть сертифицированы. Однако для продвижения товаров необходимо проведение активного маркетинга: глубокое изучение рынка, оперативное реагирование на его запросы и требования, профессиональная рекламная политика. Составляющими элементами работы в этом направлении должны стать участие в выставках и ярмарках на территории ФРГ и отслеживание коммерческой информации в сети Интернет;

4) развитие финансово-кредитных инструментов стимулирования экспорта;

5) совершенствование инвестиционного и инновационного механизмов;

6) формирование современных высокотехнологичных логистических центров, совершенствование товаропроводящей сети, развитие электронной торговли и электронного декларирования;

7) развитие экспортной инфраструктуры, служб международного маркетинга, информационного сопровождения внешнеэкономической деятельности;

8) соблюдение принципов деловой этики, принятой в ФРГ (соблюдение достигнутых договоренностей, знание языка).

Для увеличения экспортных поставок можно предложить, во-первых, увеличить экспорт высокопродуктивных товаров, которые уже имеются. Для Беларуси это может быть молочная продукция (особую заинтересованность немецкие предприятия проявляют к поставкам из Беларуси сухого молока и сливок в целях организации реэкспорта в третьи страны, но сперва необходимо обеспечить получение соответствующих санитарных сертификатов (ветеринарных номеров)), химическая продукция (органические вещества, пластики и др.) и фармацевтическая продукция, промышленное оборудование общего назначения, фотоаппаратура, часы, научное оборудование, а также ряд других товаров. Немецкий рынок может быть также заинтересован в экспорте фанеры, но следует учесть, что на германском рынке пользуется спросом только фанера из лиственных пород деревьев.

Во-вторых, можно диверсифицировать экспорт и начать производство новых высокопродуктивных товаров. С этой точки зрения представляет интерес определение потенциальных и перспективных экспортных товаров. Для Беларуси это могут быть металлообрабатываю-

щие станки, специальные промышленные установки, ряд товаров химической промышленности. Следовательно, чем в большей степени диверсификация будет осуществляться в сторону перспективных товаров, тем более высоких темпов роста можно ожидать от страны.

Таким образом, белорусско-германское торгово-экономическое сотрудничество имеет хорошие перспективы развития. Белорусские предприятия и германские фирмы связаны тысячами нитей взаимовыгодных торговых отношений, а это значит, что торговля между Беларусью и Германией не зависит от колебаний конъюнктуры рынков узкого круга товаров. Промышленные комплексы обеих стран носят экспортоориентированный характер и в структурном отношении во многих случаях являются взаимодополняемыми. Крупнейший в Европе машиностроительный комплекс Германии производит современное качественное высокотехнологичное оборудование, в приобретении которого заинтересована белорусская промышленность. А это, в свою очередь, позволяет повышать конкурентоспособность белорусской продукции и расширять ее поставки на германский рынок.

С целью дальнейшего расширения экономического сотрудничества Беларуси с Германией перспективными являются также проекты в области возобновляемой энергетики, сельского хозяйства, пищевой промышленности, информационных технологий и логистики.

Что касается проблемных вопросов в торгово-экономическом сотрудничестве с Германией, то главным из них является несбалансированность взаимной торговли. Беларусь ввозит в основном технологическое оборудование и сырье для химической промышленности, и только проведя массовое обновление основных фондов и внедрив прогрессивные технологии, можно будет не только сократить импорт из Германии, но и провести масштабную диверсификацию экспорта.

Наиболее вероятен рост поставок из Беларуси в Германию следующих товаров: тракторы и седельные тягачи малой и средней мощности; автомобили для перевозки 10 и более человек; холодильники и морозильники; сухое молоко и сливки; масло рапсовое для технических целей; фанера.

В результате при выполнении всех вышеуказанных условий экспорт Беларуси в Германию может быть увеличен на 7–10 %. Учитывая жесткую конкуренцию на данном рынке и высокие требования немецких потребителей, дальнейшее наращивание доли Беларуси на рынке ФРГ проблематично.

#### 1.4. Экономическое взаимодействие Беларуси и Нидерландов

По сравнению с развитием мировой экономики в целом для социально-экономических процессов в Нидерландах характерна более активная динамика показателей, связанных с интеграцией. Темпы роста экспорта и импорта заметно выше среднемировых. Рост ВВП был заметно меньше среднемирового уровня.

**Проблемы развития новых технологий.** Движение страны к минусовому росту ВВП началось, как утверждают аналитики, еще в конце 80-х гг., когда многие предприятия стали тратить меньше средств на НИОКР. Сокращение расходов на НИОКР оказывает негативное влияние прежде всего на состояние экспорта, поскольку Нидерланды и без того экспортируют много товаров, спрос на которые фактически приближается к пределу возможностей дальнейшего роста.

В то время как рост голландского экспорта должен был осуществляться благодаря расширению вывоза высокотехнологичных товаров (самолетов, автомобилей, электроники), именно эти отрасли переживают свои не лучшие времена. И дело здесь не только в расходах на НИОКР, объективности ради следует констатировать, что в Нидерландах они (2 % от ВВП) не меньше, чем в большинстве стран мира, из анализируемых государств они больше только в США и Германии. Здесь крайне важно и то, что государство ослабило внимание внедрению новых технологий в производство, доля в госбюжете расходов на экономику в последнее десятилетие сократилась с 7,4 до 4,7 %. Среди главных белорусских торговых партнеров нет страны с меньшим удельным весом в госбюжете расходов на экономику.

Как результат, доля высокотехнологичных изделий в экспорте продукции обрабатывающей промышленности, начиная с 1995 г. неуклонно уменьшается, с 41,9 до 27,7 %. Сыграло свою роль и сокращение расходов на оборону (где значительная часть НИОКР – двойного назначения) с 1,9 до 1,6 %. Среди европейских стран с высоко развитой рыночной экономикой в Нидерландах самый высокий уровень энергоемкости.

Голландские власти, объединения промышленников и предпринимателей поощряют участие национальных компаний в международных выставках-ярмарках, проводимых как в стране, так и за рубежом, предоставляя необходимую информацию, полностью или частично возмещая расходы, а также финансируя их участие в зарубежных выставках. Это то из немногих направлений, где государство проявляет

активность в решении проблем развития и внедрения новых технологий.

**Прямые иностранные инвестиции и вывоз капитала за рубеж, динамика цен экспорта и импорта.** Тем не менее Нидерланды – высокоразвитая индустриальная страна с интенсивным сельским хозяйством, входящая в десятку наиболее развитых стран. На ее долю приходится около 5 % совокупного ВВП Евросоюза.

Столь высоким оценкам голландской экономики казалось бы противоречит динамика индекса цен экспорта. В последние годы имела место понижительная тенденция. Но такая же тенденция и у цен импорта. Это означает, что в их основе лежит одна причина, а именно – заметное снижение активности во всей мировой экономике.

Кроме высокоразвитой рыночной экономики Нидерланды располагают значительными запасами природного газа, а также месторождениями нефти и соли. В совокупности эти важнейшие факторы делают страну привлекательной для иностранных инвесторов настолько, что нейтрализуют влияние дороговизны рабочей силы. Активному привлечению иностранных инвестиций способствует и наличие большого платежеспособного спроса в соответствии с высоким уровнем благосостояния населения.

В течение последних 5 лет не было года, когда бы не увеличивались как прямые, так и портфельные инвестиции в голландскую экономику. Характерно, что имеет место двукратное преобладание портфельных инвестиций над прямыми, это свидетельствует, что хозяева в экономике Голландии сами голландцы, умеющие использовать иностранный капитал для развития своего бизнеса.

Не менее активно голландские предприниматели инвестируют за рубежом. Объем вывозимого капитала как на уровне прямых, так и портфельных инвестиций примерно равен объему ввозимого капитала. Поэтому с достаточной долей уверенности можно утверждать, что имеет место активное участие Нидерландов в международном внутриотраслевом разделении труда, по все более распространяющейся терминологии, в международном разделении производственного процесса, т. е. в самой развитой его форме.

И в инвестициях за рубеж имеет место (примерно в 1,5 раза) преобладание портфельных инвестиций над прямыми, т. е., в свою очередь, и страны-реципиенты не позволяют голландцам хозяйничать на своих предприятиях. Это еще раз подтверждает предположение, что речь идет о международном разделении производственного процесса, о со-

трудничестве не только равноправном, но и примерно равных инвесторов. Как свидетельствует статистика, факторных доходов и трансфертов из Голландии переводится больше, чем в Голландию, что подчеркивает привлекательность этой страны для экономической и трудовой деятельности.

**Структура производства.** Беспрецедентно активное развитие международного разделения самого производственного процесса свидетельствует и о том, что отраслевая специализация голландской экономики давно уже сложилась и не подлежит значительным изменениям. Наиболее важными отраслями промышленности являются: радиотехническая, электротехническая и электронная.

Высокий уровень структуры экономики Нидерландов проявляется в преобладании сектора услуг, на долю которого приходится около 2/3 общего объема создаваемой добавленной стоимости. При этом главную роль выполняют: сфера финансовых и деловых услуг (25 %), торговля, гостиничные и ремонтные услуги (16 %), а также транспорт, складское хозяйство и телекоммуникации (9 %).

Страна обладает развитой энергетической сетью. Нефть и нефтепродукты формируют 37,8% энергетического баланса. Запасы в Нидерландах – 97 млн. тонн. Только 20 % потребностей в этом энергоносителе покрывается за счет внутренних ресурсов, остальное ввозится из России, Великобритании, Ирана, Ливии, Нигерии, Алжира, Саудовской Аравии, Кувейта и стран СНГ. Нельзя не обратить внимание на огромную диверсификацию поставок важнейшего ресурса, сказывается опыт старшей торговой державы.

Суммарные запасы природного газа в Нидерландах оцениваются в 1615 млрд. м<sup>3</sup>, его ежегодная добыча колеблется на уровне 80 млрд. м<sup>3</sup>. Однако, следуя государственной политике по экономии национальных энергетических ресурсов, страна активно развивает импорт природного газа.

Химическая промышленность Нидерландов развита во всех звеньях химического производства, но при этом сфокусирована на определенных сегментах. Основной сегмент – нефтехимия, производство основных химических компонентов, таких, как этилен, пропилен. Основное производство сосредоточено на крекинговых заводах, расположенных вблизи портов. Страна является одним из крупнейших в мире экспортеров химической продукции (азотные удобрения, синтетический каучук и пр.).

Машиностроительный сектор Нидерландов специализируются на производстве оборудования и установок для пищеперерабатывающей промышленности, транспортного сектора и химической промышленности. Основное достижение голландского машиностроения заключается в интегрированном использовании электроники, гидравлики, пневматики и механики.

Сельское хозяйство Нидерландов является мировым лидером в производстве продукции садово-парникового хозяйства и ведущим экспортером мясных и молочных продуктов в страны ЕС. Значительное место в экспорте страны принадлежит поставкам за рубеж цветов, селекционных посадочных материалов и комнатных растений.

**Социализация экономики.** Мировую известность получили транснациональные компании (ТНК), руководящие офисы которых расположены в Нидерландах. В их числе – «Ройал Датч-Шелл» (нефтехимия), «Ювеливер» (бытовая химия, продовольственные товары), «Филипс» (электротехника и радиоэлектроника), «Акзо-Нобель» (химическая продукция), «Эстел-Хооговенс» (металлургия), «Фоккер» (самолетостроение), «Недкар» и «ДАФ Тракс» (автомобилестроение), «Рейн-Схелде-Веролме» (судостроение), «Ференихде машиненфабрикен» (машиностроение), «Хайнекен» (пивоваренная промышленность). Первые три компании входят в список 30 крупнейших концернов мира.

Ведущими банками являются RABOBANK, ING Group N. V, ABN AMORO Bank. Они не только являются крупными операторами на голландском рынке, но и осуществляют масштабную инвестиционную деятельность за рубежом.

Вместе с тем основу экономики составляют предприятия малого и среднего бизнеса (МСБ). В стране зарегистрировано около 600 тыс. компаний и предприятий, из которых 98,5 % относятся к предприятиям МСБ.

Наличие в стране 591 тыс. предприятий МСБ достаточно репрезентативно отражает рассредоточение собственности на средства производства. С полной уверенностью можно утверждать, что в Нидерландах с ее населением 16,3 млн. человек имеется довольно многочисленный средний класс, наиболее надежно обеспечивающий стабильность в стране, устойчивое развитие экономики. Все это является важнейшими признаками ее социализации.

Коэффициент Джини, фиксирующий равномерность распределения доходов в стране, для Нидерландов равен 32,6. Чем больше по абсо-

люотной величине этот показатель, тем значительнее дифференциация населения по доходам, т. е. неравномерное распределение. В качестве сравнения, для США коэффициент Джини равен 40,8. Превышение потребления 20 % богатых над 20 % бедных в Нидерландах – 5,5 раза. Социально опасным является десятикратное и большее превышение. В США этот показатель равен 8,9.

О высоком уровне благосостояния населения свидетельствует такой синтезирующий показатель, как ожидаемая продолжительность жизни людей. В Нидерландах она непрерывно увеличивалась и в настоящее время равна 78 годам, это один из самых высоких показателей в мире. В большинстве стран с высокоразвитой рыночной экономикой сложнейшей проблемой является уменьшение численности населения. В Нидерландах она растет, свидетельствуя о высоком жизненном уровне в этом государстве. За последние 14 лет количество жителей страны увеличилось на 9 %. Незаменимым показателем социализации экономики является отношение государственного потребления к частному. Типичной его величиной стран с высокоразвитой рыночной экономикой является 25–35 %. И в Нидерландах до второй половины 1990-х гг. он находился в этих пределах. После того как правительство взяло курс на увеличение социальных расходов и проведение фискальной реформы, которая привела к увеличению доходов госбюджета, государственное потребление резко увеличилось, его отношение к частному стало непрерывно расти и превысило 50 %. Этому способствовало принятие нового закона о пенсиях, в результате введения которого численность пенсионеров увеличилась более чем на миллион человек. Долго так продолжаться не может, в стране уже обсуждаются вопросы неотложного повышения конкурентоспособности экономики, снижения государственных расходов.

**Антидемпинговая политика.** По причине открытости нидерландской экономики спад деловой активности мог бы быть значительно большим, если бы внутренний рынок был не защищен в рамках ЕС от внешней конкуренции, например от притока китайских дешевых товаров.

Основные документы ЕС устанавливают единые нормы и правила регулирования внешнеэкономической деятельности. Общая торговая политика организуется по единым принципам. Это относится прежде всего к изменениям ставок таможенных пошлин, заключению таможенных и торговых соглашений, экспортной политике, обеспечению единых мер по либерализации. На основе единых принципов осу-

ществляются защитные мероприятия методами внешнеторговой политики, например в случае демпинга и субсидирования производителей и экспортеров из других стран. Демпинг и субсидирование являются наиболее распространенными нелегальными методами завоевания рынков.

Антидемпинговые меры в рамках ЕС действуют в отношении сельскохозяйственной продукции и ряда промышленных товаров. Согласно статистическим данным, в отношении 175 наименований товаров действуют торговые санкции. По этому показателю на сегодняшний день ЕС пропускает вперед только США. Европейцы более сдержанны в применении антидемпинговых мер, полагая, что они искажают действие рыночных механизмов и могут принести европейским компаниям больше вреда (при использовании другими странами), чем пользы. Около 40 % расследований, возбужденных в соответствии с антидемпинговым законодательством, прекращается без принятия каких-либо мер.

ЕС последовательно выступает за более строгие ограничения в применении этих мер в рамках ВТО. В случае принятия антидемпинговых мер они обычно действуют в отношении нескольких стран – членов ВТО и могут сочетать квоты и ценовые ограничения. Как свидетельствует практика, среди членов ВТО наибольшее число антидемпинговых мер было введено против Китая, за которым следует Тайвань и Таиланд.

В отличие от принятого ВТО антидемпингового кодекса в ЕС обязательна проверка каждого возможного антидемпингового расследования на предмет его соответствия интересам Сообщества в целом. Автоматизм применения противодействующих мер даже при установлении факта демпинга исключается.

Можно лишь по косвенным признакам оценивать эффективность защиты внутреннего рынка тем или иным государством. В последние годы баланс активов и пассивов по долговым акциям и прочим иностранным инвестициям в Нидерландах стал положительным. Инвестору стало тесно на нидерландском рынке. Наиболее вероятная причина – приток иностранных товаров. В пользу такой оценки свидетельствует динамика промышленности и сельского хозяйства, рост в реальном секторе экономики был отрицательным.

**Рыночно-конкурентная направленность функционирования всех экономических институтов.** В связи с тем что экономика Нидерландов характеризуется ярко выраженной экспортной направлен-

ностью, правительство этой страны уделяет особое внимание поддержке и стимулированию внешнеэкономической деятельности. На протяжении последнего десятилетия около 60 % валового внутреннего продукта Нидерландов формируется за счет экспорта [13].

Складывавшаяся в течение последних десятилетий система хозяйства, инфраструктура и законодательная база были ориентированы на экспорт. Для его активизации используются возможности как госбюджета, так и государственных займов. Об этом свидетельствует увеличение дефицита госбюджета и государственного долга при снижении внешнеэкономических показателей. Более 80 % всех промышленных предприятий страны производят экспортную продукцию. При этом экспортоориентированы не только крупные корпорации, поскольку внутренний рынок для них тесен, около четверти всего экспорта страны приходится на долю малых и средних предприятий.

В последнее время в Нидерландах на разных уровнях поднимается вопрос о вызывающих беспокойство перспективах развития внешней торговли. Географическое распределение и особенно структура вывоза голландских товаров имеют много «слабых мест» и требует корректировки.

Отставание Нидерландов в торговле высокими технологиями становится все заметнее. Благоприятно Нидерланды выглядят в торговле товарами, составляющими основную часть экспорта, в частности продукцией сельского хозяйства, химической и электротехнической промышленности, минеральным топливом. Именно в этих областях (за исключением электротехники) прогнозируется нарастание конкуренции со стороны стран Центральной и Восточной Европы. К тому же эти товары очень чувствительны к ужесточившимся требованиям по охране окружающей среды.

**Содействие развитию экспортоориентированных производств.** Тот факт, что в Нидерландах в целом отмечается опережающий рост экспорта промышленных товаров по сравнению с конкурентами из ЕС, объясняется активным реэкспортом товаров, к которым в Нидерландах добавляется стоимость услуг по распределению, торговле, перевозкам, страхованию и которые затем вывозятся из страны. Темпы роста реэкспорта по меньшей мере вдвое превышают соответствующий показатель всего голландского экспорта.

Нидерланды занимают положение европейского дистрибьюторского центра продукции легкой промышленности. Почти треть вывозимого из страны объема текстиля, одежды и обуви является реэкспортом.

Более половины голландского экспорта электронных и электротехнических изделий также приходится на реэкспортные товары. В больших объемах реэкспортируются нефть и нефтепродукты, в том числе из Беларуси.

Помощь национальным производителям в освоении внешних рынков является важнейшим элементом экономической политики Нидерландов. Основными инструментами реализации этой политики являются: прямое и косвенное субсидирование экспортеров; кредитование и страхование экспортеров; содействие в создании необходимой для экспорта инфраструктуры; помощь в обеспечении экспортеров необходимой информацией; внешнеполитическая деятельность по обеспечению максимально благоприятных для национальных производителей условий на внешних рынках; моральное поощрение экспортеров.

Важным средством государственной поддержки экспорта является также страхование и гарантирование экспортных кредитов, предоставляемых частными финансовыми институтами. Для развития экспортных направлений экономики правительством разработан ряд специальных программ, таких, как «Содействие предприятиям, начинающим внешнеэкономическую деятельность», «Содействие проектам экономического сотрудничества», «Ограничение рисков».

Государственная экономическая политика в настоящее время ориентирована на увеличение объема экспорта путем вовлечения в международную деятельность как можно большего числа национальных компаний. Поощряется их участие в программах по созданию совместных с иностранными партнерами предприятий на территории страны.

Мировой экономический кризис затронул Нидерланды меньше, чем соседние европейские страны, но полностью уйти от его влияния стране все же не удалось.

Если ориентироваться на размеры госдолга, то Нидерланды нельзя отнести к числу отстающих экономик еврозоны: ее госдолг составляет 58,2 % ВВП, что по кризисным временам совсем неплохо. Снижение уровня ВВП Нидерландов по итогам 2009 г. составило 4 %. Не такое значительное по сравнению с другими государствами снижение ВВП страны можно объяснить тем, что Нидерланды являются прежде всего экспортером сельхозпродукции и продовольствия, спрос на которые от кризиса зависит мало. В 2010 г. прогнозируется рост экономики на 1,3 %.

Другой важный показатель экономической стабильности государства – уровень безработицы – в Нидерландах невысок. По официальной статистике число безработных составило в 2009 г. 3,5 % от трудоспособного населения. Безработица возросла меньше, чем прогнозировалось, отчасти в результате масштабных программ по сокращению рабочих часов. В 2010 г. прогнозируется увеличение количества безработных до 4,9 %. Это меньше, чем в других относительно стабильных странах ЕС. Секрет стабильности – в особой экономической модели, созданной в Нидерландах. В этой стране очень высоки налоги, государство перераспределяет почти половину ВВП. При этом непосредственные государственные вливания в экономику в самую активную фазу кризиса составляли не более 1 % ВВП.

Экономика Нидерландов ориентирована на экспорт: 70 % произведенной продукции вывозится за рубеж. В 2009 г. экспорт Нидерландов снизился по сравнению с 2008 г. на 9,8 %, в 2010 г. прогнозируется рост экспорта на 1 %. Импорт в 2009 г. уменьшился по сравнению с 2008 г. на 9,2 %. Налаженные торговые связи с большинством европейских стран и с США позволили Нидерландам не сильно снизить экспорт, однако большую проблему для правительства представляет стимулирование внутреннего потребительского спроса. Ведь, как известно, голландцы в высшей степени экономны. Согласно социологическим исследованиям, доля тех, кто смог сэкономить на товарах повседневного спроса, выше всего именно в Нидерландах.

Кабинет министров Нидерландов своевременно отреагировал на мировой финансовый кризис и оперативно объявил о государственных гарантиях на кредиты в 200 млрд. евро. Правительство также приняло пакет мер по стимулированию экономики. Он предусматривает финансовые вливания со стороны государства в 1 % ВВП, что равно 6 млрд. евро. Важной частью принимаемых мер является возможность отсрочки уплаты налогов предприятиями. Чтобы помочь компаниям, испытывающим проблемы в связи с кредитным кризисом, кабинет министров разрешил им сокращать рабочее время.

К тому же в 2009 г. Правительство Нидерландов одними из первых увеличило налоги для богатых, законодательно ограничило премии и бонусы главам финансовых институтов и увязало размер выплат с показателями деятельности подконтрольных структур [10].

Республика Беларусь придает большое значение развитию отношений с Королевством Нидерланды – влиятельным государством – членом ЕС, важным экономическим партнером, страной с богатыми куль-

турными традициями. Нидерланды занимают 1-е место среди стран – основных торговых партнеров Беларуси вне СНГ.

Мировой экономической кризис оказал влияние на взаимную торговлю Республики Беларусь и Нидерландов. По итогам 2009 г. двусторонний товарооборот составил 3,9 млрд. долларов США и по сравнению с 2008 г. уменьшился в 1,5 раза. Доля Нидерландов в общем объеме внешней торговли Республики Беларусь составила в 2009 г. 7,8 % (в 2008 г. – 8 %). Белорусский экспорт в Нидерланды (с учетом нефти и нефтепродуктов) составил 3,7 млрд. долларов США, однако по сравнению с 2008 г. экспорт сократился в 1,5 раза. Импорт достиг 232,1 млн. долларов США. Стоимостной объем импорта из Нидерландов снизился на 36,2 % по сравнению с 2008 г.

Сальдо внешней торговли Республики Беларусь с Нидерландами сложилось положительным в размере 3,4 млрд. долларов США, однако по сравнению с 2008 г. его положительное значение уменьшилось на 1,6 млрд. долларов США.

По количеству товаров белорусская экспортная корзина в Нидерланды стала менее диверсифицирована. В Нидерланды Беларусь экспортирует только 6,6 % из возможного мирового набора товаров [11].

В товарной структуре белорусского экспорта в Нидерланды на протяжении последних лет лидирует раздел «Минеральные продукты». Его доля в 2009 г. в совокупном экспорте составила 98,6 % (в 2008 г. – 98,5 %). В денежном выражении в 2009 г. по сравнению с 2008 г. произошло снижение экспорта продукции, относящейся к данному разделу, на 31,9 %. Общий экспорт товаров по данному разделу сложился в размере 3,6 млрд. долларов США. Традиционно основной позицией остаются продукты переработки нефти, идущие в основном транзитом через морские порты Роттердам и Амстердам в третьи страны. Сокращение экспорта произошло в результате снижения цен на нефтепродукты в 1,4 раза. Физические объемы экспорта в 2009 г. по сравнению с 2008 г. практически не изменились.

Второе место в экспорте в Нидерланды занимает раздел «Текстиль и текстильные изделия», однако его доля совсем незначительна – всего 0,6 % (в 2008 г. – 0,5 %). Экспорт товаров по данному разделу в стоимостном выражении снизился на 20,4 % по сравнению с 2008 г. и составил в 2009 г. 21,3 млн. долларов США. Десять лет назад доля текстильных изделий в общем экспорте в Нидерланды составляла около 40 %.

Третью позицию занимает раздел «Древесина и изделия из древесины». Его доля в 2009 г. по сравнению с 2008 г. не изменилась и составила

0,3 % от общего экспорта. В стоимостном выражении произошло снижение экспорта данной продукции в 1,6 раза. Экспорт продукции, относящейся к данному разделу, сложился в размере 9,9 млн. долларов США (в 2008 г. – 15,7 млн. долларов США).

Практически по всем группам товаров, экспортируемым в Нидерланды в 2009 г., наблюдалось снижение стоимостных объемов экспорта, что явилось следствием снижения экспортных цен. Исключение составила продукция, относящаяся к разделам «Продукция химической и связанных с ней отраслей промышленности» (произошло увеличение стоимостного объема экспорта в 2,2 раза), «Кожевенное сырье, кожа, натуральный мех и изделия из них» (экспорт увеличился в 2,2 раза), а также «Приборы и аппараты оптические, фотографические, измерительные, медицинские; часы; музыкальные инструменты, их части» (экспорт увеличился в 1,5 раза).

Структура экспорта по укрупненным группам товаров в Нидерланды в условиях мирового экономического кризиса не изменилась. Экспорт основных белорусских товаров в Нидерланды представлен в табл. 1.8.

Таблица 1.8. Основные товары, экспортируемые Республикой Беларусь в Нидерланды

Код ТН ВЭД	Наименование товара	2008 г.		2009 г.		Темп роста, %
		тыс. долл. США	Доля, %	тыс. долл. США	Доля, %	
1	2	3	4	5	6	7
	Всего по стране:	5 408 168,8	100,0	3 680 313,5	100,0	68,1
2710	Нефтепродукты	5 326 526,5	98,5	3 629 141,4	98,6	68,1
6204	Одежда женская текстильная	11 840,3	0,2	10 001,2	0,3	84,5
5402	Нити комплексные синтетические	5 688,9	0,1	5 304,0	0,1	93,2
4407	Лесоматериалы продольнораспиленные	6 449,9	0,1	4 857,0	0,1	75,3
8202	Пилы ручные, полотно для пил всех типов	8 728,2	0,2	4 039,8	0,1	46,3
4415	Тара из древесины	5 820,6	0,1	3 167,0	0,1	54,4
6310	Тряпье	3 762,0	0,1	2 494,8	0,1	66,3
4006	Изделия из невулканизированной резины прочие	2 595,0	0,0	2 130,7	0,1	82,1
0811	Фрукты замороженные	2 372,8	0,0	1 955,2	0,1	82,4
7019	Стекловолокно	2 384,7	0,0	1 515,9	0,0	63,6

Окончание табл. 1.8

1	2	3	4	5	6	7
2926	Соединения, содержащие функциональную нитрильную группу	773,8	0,0	1 159,7	0,0	149,9
2303	Отходы от производства крахмала, сахара, пивоварения	538,4	0,0	1 053,0	0,0	195,6
7217	Проволока из нелегированной стали	2 935,1	0,1	590,8	0,0	20,1
7214	Прутки из нелегированной стали горячекатаные прочие	3 463,8	0,1	546,2	0,0	15,8
0602	Прочие живые растения, черенки и отводки, мицелий гриба	485,0	0,0	369,9	0,0	76,3
3501	Казеин	-	-	351,3	0,0	-
4101	Необработанные шкуры крупного рогатого скота	-	-	242,1	0,0	-
3926	Изделия из пластмасс прочие	380,9	0,0	218,8	0,0	57,4
3907	Полиацетали и полиэферы простые прочие, смолы эпоксидные	31,6	0,0	152,2	0,0	481,6
1605	Готовые или консервированные ракообразные, моллюски	1 161,5	0,0	84,2	0,0	7,2
0709	Овощи прочие	47,0	0,0	44,0	0,0	93,6
2938	Гликозиды, их соли, производные	-	-	26,0	0,0	
0306	Ракообразные	50,1	0,0	12,3	0,0	24,6
1901	Экстракт солодовый, готовые пищевые продукты из муки, крупы, крахмала	-	-	4,3	0,0	-
	Итого по выборке:	5386036,1	99,6	3669461,8	99,7	68,1

Примечание. Составлено по данным Национального статистического комитета Республики Беларусь.

Следует отметить, что наибольшее снижение экспорта произошло по следующим товарам: проволока из нелегированной стали (в 5 раз), прутки из нелегированной стали (в 6,3 раза), ракообразные (в 4,1 раза), моллюски (в 13,8 раза), пищевые продукты прочие (в 3,3 раза), пиломатериалы (в 2,2 раза). Экспорт нефтепродуктов снизился в 1,5 раза (как отмечалось выше, в результате снижения цены), одежды женской текстильной – в 1,2 раза.

Основной объем импорта из Нидерландов приходится на следующие разделы ТН ВЭД: «Продукция химической и связанных с ней отраслей промышленности» (доля в общем импорте в 2009 г. – 19,5 %, в 2008 г. – 14,8 %), «Машины, оборудование и механизмы, их части; аудио- и видеоаппаратура, их части» (17,6 и 15,8 % соответственно), «Продукты растительного происхождения» (11,1 и 7,8 %).

В 2008 г. первое место по импорту из Нидерландов занимал раздел «Средства наземного, воздушного и водного транспорта, их части и принадлежности» – его доля составила 18,7 %. Стоимостной объем импорта данной продукции в 2009 г. по сравнению с 2008 г. снизился в 4,9 раза.

Импорт товаров из Нидерландов более диверсифицирован, чем экспорт. Наибольшую долю в импорте 2009 г. (по четырем знакам ТН ВЭД) составили свинина (6,9 %), лекарственные средства (5,2 %), вакцины, сыворотки из крови, кровь (4,5 %).

В табл. 1.9 представлен импорт основных товаров из Нидерландов.

Т а б л и ц а 1.9. Основные товары, импортируемые Республикой Беларусь из Нидерландов

Код ТН ВЭД	Наименование товара	2008 г.		2009 г.		Темп роста, %
		тыс. долл. США	Доля, %	тыс. долл. США	Доля, %	
1	2	3	4	5	6	7
	Всего по стране:	363 958,5	100,0	232 070,2	100,0	63,8
0203	Свинина	40 408,5	11,1	16 002,7	6,9	39,6
3004	Лекарственные средства, расфасованные для розничной продажи	13 837,6	3,8	12 099,5	5,2	87,4
3002	Вакцины, сыворотки из крови, кровь	10 107,9	2,8	10 431,1	4,5	103,2
8701	Тракторы и седельные тягачи	56 711,9	15,6	8 755,5	3,8	15,4
2309	Продукты для кормления животных	16 383,8	4,5	7 761,7	3,3	47,4

Продолжение табл. 1.9

1	2	3	4	5	6	7
0603	Срезанные цветы и бутоны	6 193,8	1,7	6 942,0	3,0	112,1
1209	Семена для посева	4 854,7	1,3	6 155,1	2,7	126,8
8502	Электрогенераторные установки	115,3	0,0	5 683,4	2,4	4 929,2
2304	Отходы, полученные при извлечении соевого масла	5 296,5	1,5	5 369,8	2,3	101,4
6309	Одежда, бывшая в употреблении	4 613,1	1,3	4 966,9	2,1	107,7
8419	Оборудование для термической обработки материалов	2 007,9	0,6	3 276,6	1,4	163,2
9022	Аппаратура рентгеновская	-	-	3 261,3	1,4	
3815	Инициаторы, ускорители и катализаторы химических реакций	1 810,5	0,5	3 183,9	1,4	175,9
8703	Автомобили легковые	4 348,8	1,2	3 071,2	1,3	70,6
8433	Машины и механизмы для уборки и обмолота сельскохозяйственных культур	11 772,6	3,2	3 058,5	1,3	26,0
8434	Оборудование для обработки и переработки молока	1 278,9	0,4	3 024,1	1,3	236,5
8421	Центрифуги, оборудование и устройства для фильтрования жидкостей или газов	3 645,2	1,0	2 866,5	1,2	78,6
3907	Полиацетали и полиэферы простые прочие, смолы эпоксидные	1 981,5	0,5	2 838,3	1,2	143,2
3903	Полимеры стирола	9 595,7	2,6	2 641,2	1,1	27,5
8428	Машины и устройства для подъема, перемещения, погрузки или разгрузки	2 771,3	0,8	2 600,2	1,1	93,8

Окончание табл. 1.9

1	2	3	4	5	6	7
0602	Прочие живые растения, черенки и отводки, мицелий гриба	2 105,8	0,6	2 502,2	1,1	118,8
0703	Лук репчатый, чеснок	2 864,7	0,8	2 470,8	1,1	86,2
2710	Нефтепродукты	2 445,1	0,7	2 417,5	1,0	98,9
0808	Яблоки, груши и айва, свежие	5 239,3	1,4	2 260,0	1,0	43,1
3901	Полимеры этилена	1 108,2	0,3	2 240,2	1,0	202,1
6806	Шлаковата	1 322,0	0,4	2 193,1	0,9	165,9
1901	Экстракт солодовый, готовые пищевые продукты из муки, крупы, крахмала	2 128,8	0,6	2 182,7	0,9	102,5
3917	Трубы, трубки, шланги из пластмасс	2 218,5	0,6	2 091,3	0,9	94,3
9406	Сборные строительные конструкции	3 052,7	0,8	2 075,8	0,9	68,0
9405	Осветительное оборудование	464,2	0,1	1 903,9	0,8	410,1
8413	Насосы жидкостные	707,9	0,2	1 782,3	0,8	251,8
	Итого по выборке:	221392,7	60,8	138109,3	59,5	62,4

Примечание. Составлено по данным Национального статистического комитета Республики Беларусь.

Наибольшее увеличение импорта произошло по таким товарам, как электрогенераторные установки (на 5,6 млн. долларов США), оборудование для обработки и переработки молока (на 1,7 млн. долларов США), полимеры акриловые (на 1,5 млн. долларов США), осветительное оборудование (на 1,4 млн. долларов США), ускорители и катализаторы химических реакций (на 1,4 млн. долларов США), семена для посева (на 1,3 млн. долларов США), оборудование для термической обработки материалов (на 1,3 млн. долларов США).

Хотя импорт тракторов и седельных тягачей заметно снизился (в 6,5 раза), данная товарная позиция занимает четвертое место в им-

порте из Нидерландов (3,8 %). Значительно сократился импорт свинины (на 24,4 млн. долларов США, или в 2,5 раза), машин и механизмов для уборки и обмолота сельскохозяйственных культур (на 8,7 млн. долларов США, или в 3,8 раза), продуктов для кормления животных (на 8,6 млн. долларов США, или в 2,1 раза), оборудования прочего для сельского хозяйства (на 7,6 млн. долларов США, или в 5,7 раза).

В общем объеме экспорта услуг Республики Беларусь в 2009 г. Нидерланды занимали 6-е место. Экспорт услуг в Нидерланды составил в 2009 г. 151 млн. долларов США (3,6 % от общего объема экспорта услуг Республики Беларусь) и по отношению к 2008 г. сократился на 16,3 % [12].

Необходимо отметить следующие особенности экспорта в Нидерланды. Существенный рост экспорта в Нидерланды, происходивший до 2008 г., приведший к тому, что данная страна стала основным торговым партнером Беларуси вне СНГ, не был вызван расширением номенклатуры поставляемых товаров и повышением их конкурентоспособности. Он был связан исключительно с увеличением экспорта нефтепродуктов, доля которых достигла 98,6 % в общем объеме вывозимых в данную страну товаров. Нефть является основной статьёй импорта в Нидерландах. Только 20 % потребностей в нефти покрывается за счет внутренних ресурсов, остальное ввозится из России, Великобритании, Ирана, Ливии, Нигерии, Алжира, Саудовской Аравии, Кувейта и стран СНГ.

В то же время экспорт текстильных изделий сократился на 20,4 %, а их удельный вес составил 0,3 %, тогда как десять лет назад он был равен 40,5 %.

Данные тенденции свидетельствуют как об ослаблении экспортных позиций, так и о повышении уязвимости экспорта от изменений, происходящих на мировых рынках ограниченного числа товаров (это нефтепродукты, черные металлы).

Для Республики Беларусь может представлять интерес изучение передового голландского опыта в области создания туристической инфраструктуры и привлечения туристов.

Для Беларуси выгодно более активное сотрудничество с Нидерландами в области сельского хозяйства. Белорусские предприятия заинтересованы в привлечении иностранных инвестиций в области овощеводства, картофелеводства, переработки сельхозпродукции, в освоении новых технологий в животноводстве и земледелии. Голландские технологии в этих сферах являются одними из самых прогрессивных в

мире. Нидерланды намерены в ближайшие годы осуществить ряд инвестпроектов в АПК Беларуси. Бизнесменам и предпринимателям Нидерландов, работающим в аграрном бизнесе, импонирует высокая заинтересованность Беларуси модернизировать свое сельское хозяйство и оснастить его современным оборудованием, внедряя новые технологии. Нидерланды являются вторым экспортером сельхозпродукции в мире, уступив лидерство лишь США. Сельское хозяйство страны является мировым лидером в производстве продукции садово-паркового хозяйства и ведущим экспортером мясных и молочных продуктов в ЕС. Значительное место в экспорте страны принадлежит поставкам за рубеж цветов, селекционных посадочных материалов и комнатных растений. В 2009 г. Голландия экспортировала 4,3 млрд. килограммов свежих овощей на сумму 3,5 млрд. евро и третий год подряд стала крупнейшим экспортером свежих овощей в мире [13].

Потенциал сельского хозяйства любой страны определяется высокой степенью переработки сырья. Как показывает анализ, в Беларуси очень нуждаются в освоении новых технологий в переработке, хранении овощей и картофеля. И такие технологии фирмы и компании Нидерландов готовы предложить Беларуси. В числе компаний, активно работающих на белорусском рынке, – «Агротех Дидам» (по строительству и модернизации теплиц для цветов и овощей), «Клубникопланте» (по внедрению селекции и выращиванию специальных сортов клубники), «Хайнекен» (по реализации семенного материала зерновых), «Басфут» (освоение современных технологий по внесению удобрений), «Дифко» (по проектированию животноводческих помещений) и др. Нидерланды являются лидером в определении европейской политики по качеству продовольствия. Представители фирм и компаний Нидерландов, вкладывая инвестиции в аграрный сектор Беларуси, будут тем самым способствовать продвижению белорусской продукции на европейский рынок.

Кроме того, Нидерланды имеют солидный опыт по выращиванию высокопродуктивного молочного стада и готовы поделиться новыми технологиями в животноводстве, организовав в Беларуси собственные школы передового опыта. Согласно прогнозам международных экспертов, Беларусь становится наиболее привлекательной страной из государств СНГ для вложения иностранных инвестиций. В Беларуси стабильная экономическая обстановка, привлекательный инвестиционный климат и прогнозируемое правовое поле для инвесторов [14].

Специалистам сельского хозяйства Беларуси интересен нидерландский опыт по комплексным решениям в области производства молока, внедрению геотехнологий и цифровой обработки спутниковых снимков для дозированного внесения удобрений на поля, консалтингу в области современных технологий, используемых в сельском хозяйстве. Привлекательными обещают быть предложенные технологии по производству сырья для альтернативных источников энергии. Новые начинания будут способствовать более тесному взаимодействию старой Европы и Беларуси в области освоения инновационных технологий и инвестиций в аграрном секторе экономики.

Говоря о партнерстве Беларуси и Нидерландов в сфере высоких технологий, можно отметить, что два государства уже имеют успешный опыт взаимодействия в этой отрасли. В качестве примера можно привести проект по созданию в Беларуси совместного с нидерландской компанией «Philips» предприятия по выпуску светодиодной техники.

Таким образом, экспорт Беларуси в Нидерланды отличается монотоварностью: практически весь его объем приходится на нефтепродукты. Доля остальных товаров на голландском рынке очень незначительна. Поэтому можно отметить, что кризис не сказался заметным образом на изменении структуры белорусских поставок в Нидерланды, хотя их стоимостный объем значительно уменьшился по причине снижения мировых цен на нефтепродукты.

Нидерланды представляют собой очень требовательный рынок, и закрепиться на нем очень сложно. В связи с этим значительное увеличение белорусского экспорта других товаров, кроме нефтепродуктов, представляется проблематичным.

Из всей гаммы товаров, экспортируемых Беларусью, возможен рост поставок сельскохозяйственных тракторов. По данным импортера продукции РУП «МТЗ», голландской компании «Minnetta B.V.», в стране существует значительный спрос на белорусскую технику, которая имеет следующие преимущества: надежность, простота и удобство в эксплуатации, низкая стоимость, отсутствие сложных электронных систем управления. Особой популярностью пользуются тракторы средней мощности в связи с ограниченностью сельскохозяйственных площадей и низкой трудоемкостью обработки почвы.

Вместе с тем имеется большой потенциал в развитии сотрудничества между двумя странами в области развития сельского хозяйства и пищевой промышленности. Кроме того, для Беларуси может представлять интерес голландский опыт по развитию сферы туризма.

## 1.5. Экономическое взаимодействие Беларуси и Польши

Польша играет все более активную роль в Европе и глубоко ангажирована в процесс евроинтеграции (в марте 1999 г. страна вступила в НАТО, в мае 2004 г. – в ЕС и является членом целого ряда европейских организаций сотрудничества и еврорегионов). Это ключевое государство региона Центральной Восточной Европы по наиболее важным параметрам (территории и численности населения, геополитическому «весу» и внешнеполитическому влиянию, экономическому потенциалу). В сфере экономики страна демонстрирует высокие устойчивые темпы роста, лидируя по ряду макроэкономических показателей. Похоже, сбывается мечта Л. Валенсы о превращении Польши в «европейскую Японию» (несмотря на то, что польскому обществу присущи многие типичные для переходного периода негативные социальные явления). Кроме того, Европейское сообщество рассматривает Польшу как страну-мост, связывающий Запад и Восток.

**Приоритетное развитие технологий.** В результате расширения интеграционных процессов в Европе в Польше значительное внимание уделяется технологическому и инновационному развитию экономики, которое позволит вывести страну на более высокий уровень экономического развития и сократить разрыв с развитыми странами Европейского Союза. Вместе с тем расходы на науку и разработки в Польше гораздо ниже, чем это требуется для инновационного развития, поскольку страна не обладает достаточными финансовыми ресурсами. В этой связи особую роль могут сыграть средства структурных фондов Европейского Союза и фондов Шестой рамочной программы научно-технического развития ЕС. Увеличению расходов на науку и разработки способствует также Национальная программа развития на 2006–2010 гг., включающая такие оперативные подпрограммы, как «Стимулирование предпринимательства и повышение конкурентоспособности польских малых и средних предприятий в условиях единого европейского рынка» и «Развитие человеческих ресурсов». Использование этих средств потребует увеличения собственных вложений предприятий, структура основных фондов которых неадекватна нынешним экономическим условиям. Лишь около 40 % фондов сосредоточено в отраслях, производящих продукцию с высокой степенью переработки, доля продукции, отвечающая требованиям НТП, колеблется в пределах 5–10 %, при этом низка доля высокотехнологичных изделий в экспорте продукции обрабатывающей промышленности.

Такое положение возникло в результате разрушения научно-технологической системы Польши после трансформации системы разделения труда между бывшими социалистическими странами. Прежде наука и технологии носили преимущественно военно-ориентированный характер, в последующие годы расходы на военные НИОКР значительно снизились (снизились расходы и на оборону в отношении к ВВП, которые в настоящее время составляют средний уровень по Европейскому Союзу). Стремительное избавление от технологической системы советского периода в условиях недостаточности собственных финансовых средств предопределяет зависимость Польши от технологий, внедряемых многонациональными корпорациями (зарубежными инвесторами). В этих условиях происходит освоение ранее созданных за рубежом новых технологий, а не развитие собственной технологической системы.

Самым существенным недостатком импорта технологий является то, что страна вынуждена ввозить не только оборудование, но даже исходные материалы, промежуточные технологические товары и компоненты, а также импортировать консультационные услуги и услуги по переподготовке кадров. Как результат, значительно увеличивается импорт товаров и услуг и растет дефицит внешней торговли.

**Реструктуризация производства.** Приток прямых иностранных инвестиций влияет на структурную перестройку экономики страны. Наиболее высокими темпами развиваются те отрасли и их предприятия, которые являются получателями иностранных капиталовложений. Поскольку наделенность Польши таким важнейшим фактором производства, как капитал, сравнительно невысока, трансформация экономики осуществляется под воздействием капитала крупнейших иностранных предприятий. Именно деятельность компаний с участием иностранного капитала (около 30 % от общего числа компаний) все больше влияет на структурные преобразования в польской экономике, поскольку сосредоточена на развитии высокотехнологичного промышленного производства. Это очень важно для преодоления технологического отставания польской экономики от промышленно развитых стран и обеспечения устойчивого экономического роста. Вместе с тем в стране не выработана стратегическая концепция о приоритетах развития польской экономики (расходы на экономические цели государственного бюджета невелики). Не определены цели, для достижения которых должны расходоваться бюджетные средства и деньги, поступающие из Брюсселя, а также не определены направления повы-

шения конкурентоспособности польской экономики в рамках Европейского Союза. Такие недостатки государственного управления тормозят экономическое развитие страны и не стимулируют занятость.

При сохранении в целом доли промышленного производства, куда направлялась примерно половина иностранных капиталовложений, увеличилось значение производственной инфраструктуры: транспорта, связи, складского хозяйства, банковских услуг. Несколько снизилась доля оптовой и розничной торговли, которая все больше становится прерогативой западных фирм (например, немецкого концерна розничной торговли «Metro», который вложил в развитие своего бизнеса в Польше более 1 млн. долларов) [29].

Наиболее привлекательной отраслью промышленного инвестирования в Польше является пищевая промышленность, иностранные инвестиции в которую увеличились практически в 2 раза. В результате произошло увеличение удельного веса этой отрасли в структуре валового производства. Автомобилестроение также привлекает иностранных инвесторов, несмотря на то, что в прошлом году активность в инвестировании несколько снизилась. Это обусловлено тем, что на территории Польши разместили свои производства крупнейшие автомобильные концерны мира, такие, как, «Volkswagen», «Fiat», «General Motors», «Renault», «Daewoo», «Toyota». Поэтому снижение капиталовложений в автомобильную промышленность Польши обусловлено ухудшением ситуации в автомобилестроении во всем мире.

В результате практически завершившейся приватизации системы коммерческих банков значительно возрос приток иностранного капитала в сферу финансовых и страховых услуг. Например, бельгийской группе банков «КВС» принадлежат более 76 % акций «Kredit Bank», около 40 % акций страхового общества «Warta», общие капиталовложения составляют почти полмиллиона долларов. Свою долю в работе с отдельными клиентами группа намерена увеличить с 6 до 10 %.

Сельское хозяйство, добыча полезных ископаемых, строительство, здравоохранение и ряд других отраслей пока не пользуются вниманием иностранных инвесторов. Вопреки ожиданиям, западноевропейские компании не вкладывают заметных средств в развитие туризма, чтобы не создавать конкурентов в этой высокодоходной сфере бизнеса, способствующей комплексному развитию национальных территорий [34].

**Социализация экономики.** Реструктуризация производства и экономики в целом привела и к изменениям в сфере занятости. Например, в промышленном секторе в 2009 г. занятость сократилась почти на 1 %

по сравнению с прошлым годом, тогда как число безработных в строительстве выросло почти на 12 %. Имеется, однако, ряд областей, где занятость постепенно растет. Это такие сферы, как предоставление услуг в области недвижимости, в оптовой торговле и науке.

Несмотря на некоторые позитивные тенденции, проблема на рынке труда не решена: уровень безработицы в стране достаточно высок и составляет 19,1 % экономически активного населения. Наиболее серьезно пострадали из-за снижения численности рабочих на предприятиях северо-восточные регионы страны, ориентированные на Россию, после спада в торговле с ней в конце 90-х гг. (90 % польского экспорта в Россию обеспечивают мелкие и средние фирмы). Тогда в целом по стране более полумиллиона поляков лишилось работы.

В настоящее время только 52 % трудоспособного населения в возрасте от 15 до 64 лет имеют постоянную работу. Вместе с тем в Польше есть миллионы хорошо обученных молодых людей, готовых работать и ищущих подходящие рабочие места. Именно они активнее всех поддерживали вступление страны в ЕС, предусматривающее свободу передвижения рабочей силы, которая остается единственной надеждой на снижение уровня безработицы, поскольку ожидаются новые сокращения рабочих мест в тяжелой промышленности и сельском хозяйстве. Трудовая эмиграция находит свое отражение в снижении показателя численности населения.

Очень высокое предложение на рынке труда обусловило незначительное увеличение стоимости рабочей силы, несмотря на увеличение объемов производства и производительности труда. Темп роста заработной платы за 8 месяцев 2010 года был меньше 2 %, причем в последние месяцы этот показатель находился в состоянии полной стагнации. Низкая стоимость рабочей силы и ее высокое предложение привлекают иностранных инвесторов, которые переносят часть своего производства в Польшу. В стране создан ряд стимулов для развития хозяйственной кооперации, например, существуют специальные экономические зоны (СЭЗ), предназначенные для реализации инвестиционных проектов со льготами для иностранных инвесторов. Хотя в Европейском Союзе такие образования ликвидированы, Польша рассчитывает на их сохранение (всего 15 СЭЗ) еще в течение нескольких лет, поскольку они способствуют росту занятости. Например, стратегической задачей Сувальской СЭЗ является создание 15 тыс. рабочих мест и центра экономического сотрудничества с сопредельными странами.

Об уровне жизни в стране свидетельствуют также такие показатели, как ожидаемая продолжительность жизни, превышение доходов наиболее обеспеченных 20 % населения над доходами наименее обеспеченных 20 % (коэффициент Джини). В начале 90-х гг. продолжительность жизни составляла в стране 70 лет, а в 2010 г. – 74 года, распределение доходов довольно равномерное (коэффициент Джини составляет 31,6). Уровень социальной нагрузки на государство, характеризующийся отношением государственного потребления к частному, приемлемый.

**Неравномерность развития национальных хозяйств.** Сравнительно низкая стоимость рабочей силы при ее высокой квалификации и большом предложении, наряду с благоприятными условиями налогообложения способствовали активному привлечению иностранных инвесторов. В результате деятельность около 30 % компаний находится под контролем иностранного капитала, в Польше развели свое производство 30 из 100 крупнейших транснациональных корпораций мира. Деятельность иностранных компаний характеризуется наиболее высокими темпами роста продаж и доходов, показателями рентабельности активов и собственного капитала, производительности труда. Именно эти компании являются двигателями экономического роста в стране. На их долю приходится более половины продукции, выпускаемой предприятиями страны. При этом темпы роста экономики Польши в 1990-е гг. намного превышали аналогичный показатель «старожилов» Европейского Союза. Например, в 2000 г. индекс ВВП Польши составлял 15,8 %, а Германии – 2,9 %, т. е. был больше в 5,4 раза. Как результат, существенно увеличилась роль польской экономики в мировом производстве: ее доля в мировом ВВП выросла с 0,63 % в начале 90-х гг. до 0,86 % в начале 2010 г.

Производительность труда в этой стране также увеличивается значительно более высокими темпами, чем в Западной Европе, хотя ее уровень еще далек от уровня старых участников ЕС. Вместе с тем экономические потенциалы Польши и старых участников ЕС пока непоставимы. Так, валовой внутренний продукт «большой» Польши примерно равен ВВП «маленькой» Дании. Даже миллиардные субсидии из структурного фонда ЕС не смогут существенно сократить период, который понадобится Польше для того, чтобы ликвидировать отставание от западноевропейских участников союза. Сменится не одно поколение, прежде чем Польша сможет достичь нынешнего среднего уровня благосостояния старых участников ЕС, измеряемого по доходу

на душу населения с учетом паритета покупательской способности, несмотря на то, что этот показатель с начала 90-х гг. увеличился почти в 3 раза.

Кроме того, социально-экономическое развитие в стране в большей степени определяется интеграционной политикой многонациональных компаний. В долговременной перспективе такое положение может создать угрозу устойчивому росту экономики Польши. В этой связи главной целью экономической политики страны является повышение конкурентоспособности польских хозяйствующих субъектов (70 % от их общей численности в стране), большинство которых составляют малые и средние предприятия. Их низкая конкурентоспособность определяется, во-первых, сравнительно низким исходным уровнем, сложившимся в результате финансового кризиса в 2008–2009 гг.; во-вторых, низкой нормой накопления капитала, которая в 2009 г. составила чуть более 18 %. К некоторому улучшению финансового положения польских предприятий и показателей их эффективности привело увеличение внутреннего спроса и расширение экспорта в 2009 г., индекс ВВП по сравнению с 2001 г. увеличился более чем в 5 раз и достиг 5,5 %. Наилучших результатов добились предприятия, ориентированные на экспорт. В то же время предприятия, ориентированные на внутренний рынок, вступили в острую конкурентную борьбу в результате повышения открытости экономики страны.

**Увеличение экспорта как фактор обеспечения экономического роста Польши.** Экспорт является важнейшим фактором, обуславливающим экономический рост Польши. Около 30 % товаров, произведенных в стране, вывозится за рубеж. Экспорт товаров и услуг составляет уже 36 % от ВВП, прогнозируется дальнейшее увеличение этого показателя до 50 % в 2010 г. О том, что в стране уделяется существенное внимание расширению экспорта, свидетельствует тот факт, что дефицит внешней торговли не превышает 6%-ного критического уровня.

Динамика экономического роста в Польше тесно взаимосвязана с развитием экспортных отношений в стране. Например, снижение объемов экспорта в 1998–1999 гг. в результате финансового кризиса в России обусловила увеличение номинального ВВП всего на 1,4 %. Наиболее высокий рост экспорта сопровождается и более высокими темпами роста валового производства.

В динамике экспорта польских товаров можно отметить несколько позитивных моментов. Во-первых, экспорт представлен продукцией

промышленного производства. На долю промышленных товаров приходится более 81 % от общего экспорта, кроме того, удельный вес этой группы существенно увеличился (например, в начале 90-х гг. только 58 % экспорта было представлено промышленными товарами). Во-вторых, товарная номенклатура экспорта высоко дифференцирована и представлена различной продукцией. На долю крупнейшей товарной позиции приходится чуть более 7 %. В-третьих, экспорт Польши ориентирован главным образом на страны Европейского Союза (около 80 % от общего экспорта), в торговле с которыми сняты ограничения.

Отсутствие барьеров во внешней торговле с ЕС (отмена контингентов и минимальных цен, упрощение экспортных процедур, отмена ветеринарного контроля на границе) и, не в последнюю очередь, инвестиции, направленные на модернизацию фермерских хозяйств, в наибольшей степени повлияли на рост экспорта польских продовольственных товаров. Только за два месяца после вступления в Европейский Союз продажи сельскохозяйственных товаров в 15 стран ЕС выросли на 77 % по сравнению с аналогичным периодом прошлого года (например, поставки в Германию увеличились на 36 %, в Нидерланды – на 50 %, Францию – на 47 %, Италию – на 45 %, Великобританию – на 38 %).

Вместе с тем вступление в состав Европейского Союза ужесточит конкурентную борьбу между местными и зарубежными производителями за внутренний рынок.

**Формирование рыночно-конкурентной среды и повышение конкурентоспособности польских предприятий.** Основным направлением социально-экономического реформирования в Польше с середины 90-х гг. прошлого столетия стало обеспечение функционирующей рыночной экономики, способной справиться с конкуренцией и действием рыночных сил в Европейском Союзе. В стране происходит трансформация структуры национальной экономики по степени и методам государственного участия, формам собственности. Недостаточный уровень приватизационных процессов определил снижение активности в привлечении иностранных инвестиций в начале 2000-х гг., как результат, только 30 % компаний в Польше находится под влиянием иностранного капитала (в Венгрии, например, 3/4 промышленных предприятий являются совместными либо иностранными). Именно эти предприятия демонстрируют наиболее высокие показатели конкурентоспособности и качества продукции. Что касается остальных 70 % предприятий, контролируемых местным капиталом, то для них про-

блема повышения конкурентоспособности приобретает особое значение в результате либерализации внешней торговли.

Создание условий, способствующих устойчивому развитию и повышению конкурентоспособности польских предприятий, предполагает осуществление ряда важнейших мер. Например, за счет привлечения прямых иностранных инвестиций и укрепления собственной базы накопления будет достигнуто улучшение финансирования предприятий. Увеличению прямых иностранных инвестиций будет способствовать ослабление налогового бремени и упрощение административных процедур, используемых при организации и функционировании бизнеса. Финансирование предприятий будет осуществляться и посредством банковского кредитования. Следует отметить, что в экономически развитых странах доля банковских кредитов в финансировании инвестиций фирм составляет более 70 %, тогда как в Польше – всего 12 %, поэтому предусматривается развитие банковского кредитования предприятий, в том числе за счет снижения процентных ставок по кредитам, которые должны быть приближены к действующим в ЕС. Рядом программ (правительственная Программа расширения системы поручительств и ссуд для малых и средних предприятий в 2006–2010 гг., Основные направления действий правительства в отношении малых и средних предприятий в 2006–2010 гг., программа «Рост инновационности польской экономики до 2010 г.») предусматривается введение широкой системы кредитных гарантий и поручительства. Однако введение системы кредитных поручительств требует реформы государственного финансирования. Отсутствие таких мер стало причиной провала первого варианта программы «Предпринимательство прежде всего».

Субъектам хозяйствования в Польше предоставляется государственная помощь, основными инструментами которой выступают:

- дотации, льготы, освобождение от налогообложения, а также отсрочка, рассрочка выплаты налогов и иных платежей в бюджет, освобождение от налоговых задолженностей либо выплаты штрафных санкций;

- более выгодные условия продажи либо предоставления для эксплуатации имущества, принадлежащего Государственному казначейству либо органам местного самоуправления;

- более выгодные условия капитализации предприятий, получения кредитов, кредитных поручительств и гарантий.

Польша принадлежит к числу ведущих мировых производителей многих промышленных товаров, как основных видов сырья, так и продуктов переработки. Она входит в первую десятку стран по производству рафинированной меди, серы, каменного и бурого угля, а также телевизоров, и во вторую – по производству серной кислоты, сырой стали и электроэнергии.

Польша принадлежит также к группе ведущих мировых производителей ряда сельскохозяйственных продуктов. Она является крупнейшим в мире производителем ржи, поставляющим около одной четверти мировой продукции. По производству овса, картофеля, сахарной свеклы, поголовью свиней Польша входит в десятку крупнейших производителей. Место во второй десятке обеспечивают ей объемы производства ячменя, пшеницы, сахара, мяса, коровьего молока и куриных яиц [29].

Польша является шестым из рынков сбыта в ЕС и 32-м в мире. Она является также самым большим рынком Центрально-Восточной Европы.

Несмотря на неблагоприятную ситуацию на мировых рынках в связи с мировым финансовым кризисом, Польша, единственная среди стран Европейского Союза, достигла экономического роста в 2009 г. он составил 1,7 %. Особое влияние на этот рост оказала положительная динамика потребления – около 2,3 % и роста инвестиций (после двух кварталов падения) в последнем квартале 2009 г. – около 2 % в сравнении с тем же кварталом 2008 г. [30].

Можно выделить несколько факторов, которые повлияли на такое состояние польской экономики. Во-первых, самое главное – это внутренняя реформа экономической системы, проведенная в начале 90-х гг., суть которой заключалась в либерализации и приватизации. С другой стороны, Польша в 1989 г. сделала ставку на быструю интеграцию с мировой экономикой. Со вступлением в ВТО и ЕС Польша получила стабильные рынки сбыта своей продукции. Благодаря членству в ЕС Польша получила средства на развитие всей страны, в том числе таких ключевых секторов, как сельское хозяйство и инфраструктура.

Можно выделить также следующие факторы успешного выхода Польши из мирового финансово-экономического кризиса:

– низкая задолженность граждан Польши по внутренним ипотечным кредитам. Польские банки предъявляли высокие требования к тем, кто собирался брать кредит на строительство жилья, проводя от-

сев ненадежных кредиторов. Поэтому даже с приходом кризиса кредиты продолжают исправно выплачиваться;

- ориентация малого и среднего бизнеса на внутренний, а не внешний рынок сбыта;

- ослабление злотаго в отношении к иностранным валютам, что привело к повышению конкурентоспособности польских товаров, увеличению экспорта. В то же самое время государство сделало все возможное, чтобы удержать сбережения граждан в банках и стабилизировать банковскую систему [31].

Несмотря на положительные результаты, Польша все же ощутила на себе негативные последствия кризиса. Наиболее очевидными последствиями кризиса в польском обществе стали: рост безработицы, сокращение заработных плат, повышение цен на товары, банкротства фирм, уход инвесторов.

Мировой финансово-экономический кризис оказал некоторое негативное воздействие и на внешнюю торговлю Польши в 2009 г. Экспорт товаров и услуг сократился почти на 17,1%. Импорт упал на 26,2 %. В результате улучшилось внешнеторговое сальдо: его отрицательное значение уменьшилось более чем в 2 раза по модулю.

Тем не менее более низкий спад экспорта польских товаров по сравнению с импортом наглядно свидетельствует о достаточно хороших и прочных позициях польских товаропроизводителей на мировом рынке. В целом же структура польского внешнеторгового товарооборота не претерпела существенных изменений в связи с кризисом. На развитые страны приходится 85,4 % польского экспорта и 68,8 % – импорта, в том числе на страны ЕС – 79,3 % экспорта и 61,5 % импорта. Из стран ЕС основными партнерами являются Германия, Франция, Великобритания, Италия. Значительны объемы взаимной торговли из стран СЕФТА с Чехией и Венгрией. Из стран СНГ наибольшие товарообороты сохранились с Россией, Украиной и Беларусью.

Серьезной социально-экономической проблемой для Польши остается уровень безработицы. Связано это с тем, что многие западные корпорации, которые размещали свои филиалы в Польше, сократили производство из-за снижения продаж на мировых рынках. Польша также является страной с высокой численностью временных эмигрантов, которых насчитывается порядка 2,3 млн. человек. Многие из них работали в Испании, Англии, Ирландии. Соответственно, глубокая рецессия в других странах ЕС привела к тому, что работающие там поляки вынуждены были возвращаться [31]. И хотя с конца 2008 г.

начали наблюдаться первые положительные изменения в конъюнктуре на рынке труда, безработица в Польше насчитывает 8,9 % [30].

Среди внешних партнеров Республики Беларусь в общем товарообороте Польша занимает 6-е место. Удельный вес Польши в общем объеме экспорта Республики Беларусь составляет 3,9 %, а в общем объеме импорта – 2,8 %. По результатам 2009 г. белорусские поставки в Польшу сократились на 54,2 %, а импорт из Польши – на 32 %. В результате сальдо сократилось более чем в 17 раз, составив 36,6 млн. долларов США (в 2008 г. оно составляло 643,5 млн. долларов США).

Лидирующей группой товаров в импорте из Польши является «Машины, звукозаписывающая и звуковоспроизводящая аппаратура». Доля данной группы в общем объеме импорта Беларуси из Польши практически не меняется и составляет 22 %. В 2009 г. наблюдалось снижение импортных поставок товаров из данной группы на 31 %. Снижение произошло в основном за счет сокращения поставок изолированных проводов и кабелей на 9 %, оборудования для термической обработки материалов на – 35 %, оборудования для обработки и переработки молока на – 37 %. Более подробно импорт основных товаров из Польши рассмотрен в табл. 1.10.

Т а б л и ц а 1.10. Основные товары, импортируемые Беларусью из Польши

Код ТН ВЭД	Наименование товара	2008 г.		2009 г.		Темп роста, %
		тыс. долл. США	Доля, %	тыс. долл. США	Доля, %	
1	2	3	4	5	6	7
	Всего по стране:	1 154 873,6	100	786 870,6	100,0	68,1
4818	Бумага туалетная, носовые платки, салфетки и аналогичные изделия	37 016,0	3,2	24 414,5	3,1	66,0
8544	Провода изолированные, кабели	25 484,0	2,2	23 188,5	2,9	91,0
3004	Лекарственные средства, расфасованные для розничной продажи	18 550,6	1,6	22 093,6	2,8	119,0
8419	Оборудование для термической обработки материалов	32 106,8	2,8	20 708,6	2,6	64,5
0203	Свинина	32 277,6	2,8	17 055,2	2,2	52,8

1	2	3	4	5	6	7
0808	Яблоки, груши и айва, свежие	24 187,5	2,1	17 036,5	2,2	70,4
4410	Плиты древесно-стружечные	55 047,3	4,8	16 234,9	2,1	29,5
3917	Трубы, трубки, шланги и фитинги из пластмасс	18 535,5	1,6	14 889,8	1,9	80,3
2309	Продукты для кормления животных	15 911,7	1,4	13 016,5	1,7	81,8
8302	Арматура, крепления из недргоценных металлов, используемые для мебели, дверей	21 902,5	1,9	12 322,1	1,6	56,3
8434	Оборудование для обработки и переработки молока	19 434,2	1,7	12 269,4	1,6	63,1
8708	Части и принадлежности для автомобилей и тракторов	18 248,5	1,6	11 200,7	1,4	61,4
3214	Замаски, шпатлевки	13 976,7	1,2	11 165,9	1,4	79,9
3402	Вещества поверхностно-активные, моющие и чистящие средства	10 275,8	0,9	9 439,8	1,2	91,9
7308	Металлоконструкции из черных металлов	13 331,2	1,2	9 108,6	1,2	68,3
4810	Бумага и картон мелованные	7 962,0	0,7	9 098,0	1,2	114,3
	Итого по выборке:	364 278	31,5	243 242,6	30,9	66,8

Примечание. Составлено по данным Национального статистического комитета Республики Беларусь.

В экспорте Беларуси в Польшу на протяжении нескольких лет ведущее место принадлежит группе «Минеральные продукты», доля которых занимает 58,9 %. Около 15 % экспортных поставок в Польшу приходится на химическую продукцию, 6,5 % – на машины, звукозаписывающую, звуковоспроизводящую аппаратуру.

Экспорт основных товаров в Польшу представлен в табл. 1.11.

Т а б л и ц а 1.11. Основные товары, экспортируемые из Беларуси в Польшу

Код ТН ВЭД	Наименование товара	2008 г.		2009 г.		Темп роста, %
		тыс. долл. США	Доля, %	тыс. долл. США	Доля, %	
	Всего по стране:	1 798 395,8	100	823 430,9	100,0	45,8
2710	Нефтепродукты	268 626,9	14,9	197 521,7	24,0	73,5
2709	Нефть сырая, включа- ющая газовый кон- денсат	568 386,5	31,6	168 357,3	20,4	29,6
2711	Газ сжиженный	232 185,4	12,9	92 676,5	11,3	39,9
3104	Удобрения калий- ные	212 187,6	11,8	50 246,9	6,1	23,7
8544	Провода изолиро- ванные, кабели	50 705,2	2,8	46 358,8	5,6	91,4
3501	Казеин	45 580,7	2,5	32 940,9	4	72,3
4403	Лесоматериалы необработанные	26 558,6	1,5	28 421,5	3,5	107
3105	Удобрения мине- ральные смешан- ные	5 650,6	0,3	13 740,2	1,7	243,2
7312	Скрученная прово- лока из черных металлов без элект- рической изоля- ции	15 268,7	0,8	11 971,6	1,5	78,4
2712	Вазелин, парафин, воск нефтяные	9 446,6	0,5	9 420,4	1,1	99,7
5402	Нити комплексные синтетические	8 611,9	0,5	9 008,1	1,1	104,6
4909	Открытки почто- вые	10 568,7	0,6	8 201,8	1	77,6
7214	Прутки из нелеги- рованной стали горячекатаные прочие	40 946,6	2,3	5 373,2	0,7	13,1
2905	Спирты ацикличе- ские, их производ- ные	19 139,6	1,1	4 813,1	0,6	25,1
7207	Полуфабрикаты из нелегированной стали	61 538,0	3,4	2 216,3	0,3	3,6
2716	Электроэнергия	35 269,1	2	-	-	-
	Итого по выборке:	1 610 670,7	89,6	681 268,3	82,7	42,3

П р и м е ч а н и е. Составлено по данным Национального статистического комитета Республики Беларусь.

Практически по всем группам товаров наблюдалось снижение экспортных поставок, но по некоторым отмечался и рост. В 2009 г. увеличился экспорт текстиля и текстильных изделий на 8 %, продуктов растительного происхождения – на 70 %, кожевенного сырья, кожи, натурального меха и изделий из них – на 12 %, готовых пищевых продуктов – на 44 %, увеличились поставки жира и масел животного и растительного происхождения – в 7 раз, а также продукции животного происхождения в 1,5 раза. Но в то же время следует отметить, что несмотря на рост экспортных поставок по данным группам товаров, в общем экспорте Беларуси в Польшу они занимают всего 5,5 %.

В 2009 г. экспорт товаров из группы «Машины, звукозаписывающая, звуковоспроизводящая аппаратура» снизился на 17 %. Снижение произошло в основном за счет сокращения поставок изолированных проводов, кабелей на 8,6 %. Незначительно на польском рынке представлена дорожная техника белорусского производства. Для расширения поставок дорожной техники, например, бульдозеров, дорожных катков, одноковшовых погрузчиков, на польский рынок необходимо наличие сертификации в соответствии со стандартами ЕС в отношении шумности, вибронегруженности, эргономики. Без сертификации допускаются только пробные поставки техники до 1 шт. каждой модели на одного импортера. Расширению поставок способствовало бы открытие объекта товаропроводящей сети либо сборочного производства, а также сервисной сети ОАО «Амкорд» с проведением агрессивной торговой политики.

В 2009 г. снизилась доля средств наземного, воздушного и водного транспорта в общем объеме экспортных поставок в Польшу из Беларуси. На 68 % снизился стоимостный объем экспорта данных видов продукции. Как в физическом, так и в стоимостном объемах снизились поставки тракторов (в 2 и 3 раза соответственно) и грузовых автомобилей (в 3 и 4 раза соответственно).

В Польшу экспортируются тракторокомплекты МТЗ, из которых собираются трактора «Pronar». В среднем перспективная годовая потребность в них оценивается на уровне примерно 1000 шт. Вместе с тем в Польше производятся и другие трактора: «Ursus» (выпуск порядка 2000 тыс. в год), «Farmer» (порядка 200 шт. в год). Широко представлена на польском рынке также продукция зарубежных производителей: «John Deere», «New Holland», «Zetor» и др. Поэтому перспективы белорусских тракторов на данном рынке напрямую зависят от учета требований польских потребителей, оперативного отслеживания ситу-

ации на данном рынке и удержания конкурентоспособности белорусской продукции по сравнению с товарами-субститутами.

То же касается и белорусских грузовых автомобилей: конкуренция на польском рынке достаточно сильная. В Польше работает сборочное производство VOLVO, строится фабрика по сборке грузовиков MAN. На рынке представлены также все ведущие мировые производители: «Mercedes», «Scania», DAF, «Iveco», «Renault», а также «Mitsubishi», КамАЗ, «Star», «Tatra».

На польский рынок возможны также поставки белорусских автобусов, но только при условии сертификации и омологации по стандартам ЕС.

Ввиду того что на польском рынке в настоящее время реализуется только ограниченное количество крупногабаритных шин белорусского производства, значительное наращивание объемов поставок возможно за счет расширения гаммы поставок шинной продукции через торговую компанию «Белнефтехим-Польша». Основными «игроками» на польском рынке являются компании «Michelin» (в Польше фабрика «Kleber»), «Goodyear» («Dębica»), «Continental».

Прекратились поставки льноволокна в Польшу из-за низкого, по оценке польских импортеров, качества белорусской продукции. Возобновление поставок возможно только в случае улучшения качества продукции.

С учетом емкости польского рынка, а также прогнозируемого роста спроса на щебень и гравий ввиду масштабного строительства и модернизации объектов инфраструктуры на период до 2015 г., в том числе железных дорог и автострад, необходимо налаживать поставки гальки, гравия, щебня, цемента и извести. Объемы продаж строительных материалов зависят только от экспортных возможностей белорусских предприятий.

Налаживание поставок кирпичей и блоков строительных на польский рынок, несмотря на прогнозируемый рост спроса на строительные материалы, возможно при условии получения необходимых сертификатов, а также переориентации производств на выпуск востребованных на польском рынке видов продукции (кирпич типа «Porotherm» и керамические блоки).

Таким образом, экспорт Республики Беларусь в Польшу характеризуется низкой технологичностью, низкой добавочной стоимостью. Такие позиции белорусского экспорта, как изделия из металла и продукты нефтехимии (например, искусственные и синтетические нити), дре-

весина, пользуются спросом на польском рынке. Беларусь за последние годы стремительно нарастила товарооборот с Польшей и увеличила экспорт польских стройматериалов, мебели, электроприборов, продуктов питания, выработанных из белорусского сырья и полуфабрикатов. На белорусском рынке широко представлена польская плодово-овощная продукция – овощные, фруктовые и грибные полуфабрикаты глубокой заморозки, прочие продукты питания. Не располагая документацией производителей, можно с большой долей уверенности полагать, что польский джем и польские консервированные лисички приготовлены из белорусского сырья [32].

Говоря о перспективах сотрудничества Беларуси и Польши, двум странам необходимо продвигать и развивать контакты на всех уровнях – как между крупными компаниями, так и между малыми и средними предприятиями. Особое значение следует уделить партнерству Беларуси и Польши в энергетической и финансовой сферах.

Беларусь и Польша намерены реализовать проект по строительству тепловой электростанции в Зельве Гродненской области. Это будет крупный белорусско-польский экономический проект по созданию станции, которая будет работать на польском угле.

Польская сторона выступает основным инвестором, поставщиком оборудования и угля, белорусская – обязуется продавать вырабатываемое электричество в ЕС, т. е. в Польшу и Литву (закрытие Игналинской АЭС). Таким образом, за счет экологической безопасности Беларуси снижаются риски энергетической безопасности ЕС.

Следует обратить внимание на финансовую сферу, включая страхование. Финансовая система Польши оказалась устойчивой в борьбе с мировым кризисом. Варшавская биржа ценных бумаг (GPW) с начала 2009 г. потеряла много инвесторов, но они быстро вернулись, и сегодня GPW является самой большой биржей региона.

Польские компании финансового сектора заинтересованы в белорусском рынке, а GPW, у которой есть соглашение о сотрудничестве с Валютной фондовой биржей Республики Беларусь, готова содействовать процессу приватизации в Беларуси, в том числе путем привлечения средств для приватизированных предприятий, размещая их акции на бирже.

Важными сферами сотрудничества Беларуси и Польши можно назвать пищевую и сельскохозяйственную отрасли, мебельную и металлообрабатывающую промышленность, а также производство упаковки и пластмассовых изделий. Сотрудничество в этих сферах разви-

вается и в настоящее время, и наглядным примером этого является вложение инвестиций компании «Порта» в Витебской СЭЗ. Также следует отметить сферу высоких технологий и коммуникаций [33].

Польша может выступать в качестве «ворот» для белорусского экспорта сельхозпродукции в ЕС. Следует отметить, что структура собственности в двух странах отличается. В Польше функционирует около 1,5 млн. частных сельских хозяйств. В Беларуси же сохранено крупнотоварное производство. Основными экспортными товарами являлись сухое обезжиренное и сухое цельное молоко, казеин, шкуры крупного рогатого скота. Для поставок молокопродуктов для пищевых целей необходимо проведение сертификации заводов-изготовителей инспекторами ЕС.

В рамках двустороннего сотрудничества Беларуси и Польши перспективным направлением является транспортно-логистическая сфера, в том числе создание транспортно-логистического центра совместно с Гданьским портом. Важным направлением является судоходство по внутренним водным путям. Необходимо рассмотреть возможность восстановления воднотранспортного соединения Запад – Восток (Одер – Висла – Днепр).

Таким образом, Польша по-прежнему остается одним из важных торговых партнеров Республики Беларусь. Ее значение возрастает еще и потому, что она относительно мало пострадала от мирового экономического кризиса, соответственно, на ее рынке сохраняется платежеспособный спрос. Но вместе с тем возрастает и конкуренция, так как данный рынок становится привлекательным для многих мировых производителей, ранее не проявлявших к нему особого интереса.

К числу наиболее перспективных белорусских товаров, экспорт которых может быть увеличен, следует отнести тракторы, дорожную технику, шины, щебень, гравий, гальку, известь, цемент, кирпич и прочие строительные материалы. Рост поставок данных товарных позиций может увеличить белорусский экспорт в Польшу примерно на 6–8%. При этом следует отметить, что данный рост возможен только при условии приведения выпускаемой белорусской продукции в соответствие со стандартами ЕС.

Имеются перспективы к сотрудничеству двух стран во многих областях. В числе приоритетных направлений взаимодействия двух стран можно выделить сотрудничество в нефтегазовой сфере, химической промышленности, области железнодорожных перевозок, сельском хозяйстве.

## 1.6. Экономическое взаимодействие Беларуси и Литвы

Согласно среднесрочным планам Правительства Литвы, валовой внутренний продукт страны в ближайшие 10–12 лет увеличится почти в 3 раза. Для достижения этой цели ежегодные темпы роста экономики должны в рассматриваемый период составлять, как минимум, 6,5 %. Несколько лет назад аналитики считали такие темпы развития реальными, поскольку прирост ВВП даже несколько превышал эту цифру. В частности, в 2002 г. он составлял 6,7 %, а в 2003 г. – 8,9 %. Опираясь на эти показатели, Литву стали называть «балтийским тигром». Обращалось внимание на то, что основные макроэкономические показатели этой страны соответствовали критериям членства в Европейском валютном союзе, установленным Маастрихтским соглашением.

Как свидетельствуют итоги реального развития в последнее время, такие оценки перспектив оказались слишком оптимистичными и в 2009 г. ВВП снизился на 15 % по сравнению с 2008 г. В этой связи следует констатировать, что финансовое участие государства в развитии экономики имеет тенденцию к снижению. В середине прошлого десятилетия доля в госбюжете расходов на экономику составляла около 18 %, в середине текущего десятилетия этот показатель снизился до менее чем 12 %. Среди стран с переходной экономикой доля участия государства в развитии народного хозяйства меньше только в Молдавии и России. Все другие государства не только более активно участвуют в решении экономических проблем, но и наращивают это участие. Например, в середине прошлого десятилетия доля в госбюжете расходов на экономику в Венгрии составляла около 10 %, в середине текущего десятилетия – более 20 %, т. е. динамика имеет противоположную направленность.

В статистических сборниках и других источниках экономической информации нет сведений о доле расходов на НИОКР в ВВП Литвы. Косвенно состояние дел в этой сфере можно оценивать по удельному весу высокотехнологичных изделий в экспорте продукции обрабатывающей промышленности. В течение последующих 5 лет есть некоторые изменения этого показателя, хотя его рост и не превышает 1 %.

Другим показателем, по которому можно косвенно оценивать состояние НИОКР, являются расходы на оборону, поскольку они в значительной степени связаны с развитием науки и техники. Эти расходы в Литве в текущем пятилетии по сравнению с предыдущим пятилетием увеличились. Развитие науки и техники отражается также в энергоем-

кости продукции. Увеличение ВВП на килограмм условного топлива более чем в 4 раза за последние годы, на первый взгляд, свидетельствует, что НИОКР занимали должное место в государственной экономической политике. Но надо учитывать и то, что наибольший рост добавленной стоимости отмечается в оптовой и розничной торговле, гостиничном и ресторанном бизнесе и лишь за тем в сельском хозяйстве и обрабатывающей промышленности. Это уменьшает корреляцию между ВВП и НИОКР.

В этой связи нельзя не обратить внимание на роль иностранных инвестиций. На одного жителя страны приходилось 1253 евро ПИИ. Большинство инвестиций было направлено в обрабатывающий сектор промышленности – 340,8 млн. евро, в поставки энергоресурсов – 75,7 млн., в оптовую и розничную торговлю – 71,4 млн., в финансовое посредничество – 64 млн. евро. Среди главных инвесторов в литовскую экономику – Дания (15,2 %), Швеция (15 %), Германия (11,4 %). Страны с высокоразвитой рыночной экономикой привлекает в ней квалифицированная и сравнительно дешевая рабочая сила.

Накопленные прямые инвестиции за рубеж меньше ПИИ в Литву более чем в 40 раз, т. е. об интеграции литовской экономики в мировое хозяйство говорить еще рано. Обращает на себя внимание то, что портфельные инвестиции за рубеж меньше портфельных инвестиций из-за рубежа в 7,7 раза, т. е. такого подавляющего преобладания потока портфельных инвестиций в страну над потоком портфельных инвестиций из страны нет, и литовский капитал проявляет некоторую активность в мировой экономике.

Как результат соотношения инвестиционных потоков, «минусовые» чистые факторные доходы увеличились в последние годы в 3 раза, такими темпами увеличиваются доходы иностранных предпринимателей, инвестирующих в литовскую экономику. Перед вступлением в ЕС стали уменьшаться чистые текущие трансферты. Сказалось ожидание людей, что они, когда страна станет членом союза, смогут и на родине найти работу с удовлетворительным заработком.

Реализация таких надежд предполагает реструктуризацию производства. Отраслевая структура ВВП Литвы претерпела заметные изменения по сравнению с другими постсоветскими республиками. В частности, в начале формирования самостоятельной экономики удельный вес промышленности в ВВП страны составлял 31 %, всего два года назад он был равен 34 %, изменение всего лишь на 3 п. п.

Внимание сельскому хозяйству в ЕС, в том числе теперь в Литве, уделяется потому, что без высоко развитого первого сектора социальная ориентация экономики невозможна. Вторым важнейшим условием социализации экономики является формирование широкого слоя собственников, т. е. среднего класса. Как наиболее активная и трудоспособная часть общества, средний класс обеспечивает наиболее устойчивое развитие страны и ее экономики.

В Литве проведена массовая публичная приватизация с помощью чековых инвестиционных акционерных обществ. Осуществлялась тактика «акционер и работник в одном лице», она позволила ускорить приватизацию и создать новый класс инвесторов. В частной собственности оказались даже земли с целебными источниками. Возродившийся класс отечественных предпринимателей выкупает обратно у иностранных владельцев недвижимость.

В Литве предпринимательский сектор быстро приспособился и «вывез» экономику на своих плечах. Надо отдать должное и правительству этой страны, которое всячески поощряло малый и средний бизнес. Кредитные деньги для предпринимателей стоили очень дешево. Это ключевой вопрос. В середине 1990-х гг. и в Литве процентная ставка за кредит доходила до 70 % годовых. Кардинальная корректировка кредитной политики, доведение ставки до 5%-ного уровня предопределили успешное развитие малого и среднего бизнеса. Для сравнения: доля малых предприятий в Литве в 3 раза больше, чем в Беларуси, а разница в стоимости кредита для индивидуальных предпринимателей составляет (на начало 2009 г.) примерно 25 п. п.

В результате такой социально-экономической политики Литва принадлежит к странам с относительно равномерным распределением доходов, коэффициент Джини равен 31,9. Из наших главных торговых партнеров этот показатель меньше только в Венгрии и Чехии. Осуществляется постепенное повышение доли частного потребления, без обвального ухода государства из экономики.

**Неравномерность развития национального хозяйства.** В 1990-е гг. экономика Литвы имела серьезные макроэкономические проблемы. Инфляция в 1992 г. составляла 2000 %, а в 1995 г. – 30 %. В результате приватизации всю недвижимость и банки практически скупил иностранный капитал. Как отмечалось ранее, деньги буквально «хлынули» в литовскую экономику, но при этом надежды на ее оздоровление «лопались как мыльные пузыри» – прибыль уходила за гра-

ницу. Многие местные заводы просто закрылись, потеряв всякий интерес для инвесторов. Усилился разрыв между богатыми и бедными.

В последующем эти проблемы усугубил дефолт российской экономики, поскольку 25 % всей произведенной продукции Литва экспортировала в Россию. В результате дефицит бюджета составил более 8 %, внешний долг – 500 млн. долларов, но кредиты МВФ не попали в Литву, так как были размещены на счетах в банках США и служили залогом для эмиссии лита. ВВП, рассчитанный по ППС, в первой половине 1990-х гг. уменьшился с 18,6 до 15,1 млрд. долларов. Индекс ВВП в середине названного десятилетия составлял всего лишь 3,3 % до вступления в ЕС (2004 г.).

Литва покупает все стратегические ресурсы. Поэтому судьбоносное значение для этой страны имеет должное внимание руководства развитию сферы услуг. В сочетании с созданными государством необходимыми условиями для развития малого и среднего бизнеса это позволило стабилизировать экономику и обеспечить ее устойчивый рост.

От вступления в ЕС Литва получила немалые выгоды, поскольку «выбила» для себя очень большие квоты, которые гораздо выше имевшегося уровня производства. Одно только ожидание таких преференций привлекло, как отмечалось ранее, такие капиталы, что уже в 2001 г. индекс ВВП достиг 6,4 % (в 2000 г. – 3,9 %), все последующие годы он был не ниже этого уровня. Выборка ВВП на одного занятого увеличилась за последние 5 лет по меньшей мере в 1,5 раза.

Резиденты (физические лица и предприятия) обязаны регистрироваться в качестве плательщиков налога на добавленную стоимость, если их доходы от экономической деятельности в течение 12-месячного периода превышают 100 тыс. лит (29 тыс. евро). НДС взимается с добавленной стоимости, создаваемой в процессе производства товаров, а также при импорте товаров на таможенную территорию Литвы (за исключением предусмотренных законом). Стандартная ставка НДС составляет 18 %.

Для литовских и иностранных компаний, осуществляющих свою деятельность в свободных экономических зонах, предусмотрены следующие налоговые льготы: для инвестиций более 1 млн. евро – освобождение от уплаты налога на прибыль в течение первых 6 лет и пониженный налог на прибыль на 50 % в течение последующих 10 лет; освобождение от НДС, налогов в дорожный фонд и на недвижимое имущество.

Защите внутреннего рынка способствует стабильность национальной валюты. По утверждению главы Центрального банка, лит сохранил свою стабильность вплоть до вступления страны в зону евро. По его мнению, до замены лита на евро, которая намечается на начало 2012 г., не следует отказываться от успешно проводившейся до сих пор политики «денежного совета», предусматривающей жесткую фиксацию национальной валюты по отношению к евро (до 2002 г. – к доллару США). Чтобы избежать девальвации собственной валюты, Литва продавала неприкосновенный запас.

После вступления в ЕС Литва, как и другие новые члены союза, в полной мере пользуются соглашением об общем внешнем тарифе и преференциальной торговле зерном.

Важнейшей страной – экспортером в Литву является Россия. Торгово-экономические отношения России с Литвой строятся в обстановке жесткой и непреклонной ориентации Литвы на ЕС и НАТО, в рамках которой не предусматривается равноправное участие российского бизнеса в приватизации литовских стратегических объектов. Россия в основном рассматривается как поставщик минеральных сырьевых ресурсов, обеспечивающих работу топливно-энергетического комплекса Литвы.

Одновременно сохраняется острая заинтересованность в развитии российского транзита, так как он является для Литвы бюджетообразующей отраслью экономики. Примерно половина нефти, экспортируемой Россией, вывозится через порты стран Балтии. Удельный вес нефтепродуктов, вырабатываемых в Литве из российской нефти, составляет около 20 % литовского экспорта, это самая большая его статья. В целом на экспорт идет 60 % производимых товаров и услуг, 96 % всех перевозок Литва осуществляет за рубежом. Доля услуг (в основном транспортных) во всем литовском экспорте составляет около 20 %. Литовская экономика обречена быть открытой из-за небольших своих масштабов. Как в начале самостоятельного пути, так и последующем импорт товаров и услуг на 20–22 % больше, чем удавалось реализовать своей продукции за рубежом. Но обращает на себя внимание, что в последние годы превышение импорта над экспортом товаров и услуг снизилось до 10–11 %.

Старые члены ЕС не заинтересованы в увеличении поставок на европейский рынок сельскохозяйственной продукции из вновь принятых стран, в том числе из Литвы. Одним из требований ЕС было сокращение занятых в сельском хозяйстве этой страны с 28–30 до 5–6 %. Это

стало одним из наиболее трудных решений проблемы сокращения отрицательного товарного сальдо.

Экспортноориентированными являются предприятия по производству комплектующих изделий для автомобилестроения, бытовой электроники и т. д.

Со вступлением в ЕС возникает угроза оттока наиболее квалифицированного и работоспособного населения в связи со свободным перемещением через границу. За рубежом уже работает более 240 тыс. литовцев, это примерно 16 % рабочей силы маленькой трехмиллионной страны.

**Рыночно-конкурентная направленность всех экономических институтов.** Сформулированная правительством основная цель Литвы – стабильный экономический рост, стабильный платежный и торговый баланс. При этом делается ставка на экономические свободы, базирующиеся на полном комплексе рыночных законов. Государство должно обеспечить условия для социальной справедливости и экономической эффективности. Кроме рыночной экономики в мире есть и рыночная идеология. Первая невозможна от второй. Исходя из исторически сложившейся реальной ситуации в общественном производстве и своих национальных предпочтений государства с переходной экономикой сейчас должны решить – перенести ли центр тяжести в регулировании рынка на косвенные меры воздействия или же, сосредоточивая в руках центра важнейшие ресурсы, направлять их на решение наиболее актуальных задач, регулируя цены, осуществляя руководство реструктуризацией производства.

Литва пошла по первому пути. Косвенное регулирование и децентрализация управления производством здесь предпочтительнее, в стране практически нет предприятий, сопоставимых по своим масштабам, например, с белорусскими. Нельзя не учитывать и исторический фактор.

В госдепартаменте США Литву (равно как Латвию и Эстонию) включают в число «важных союзников и друзей Соединенных Штатов». В 1922 г. в Вашингтоне были открыты дипломатические миссии этих государств в качестве законных представительств своих стран, а в 1991 г. Вашингтон «возобновил» деятельность своих посольств в Вильнюсе, Риге и Таллине.

В Литву, как и в другие прибалтийские страны, с выходом из состава СССР стали поступать настолько значительные частные инвестиции из западных стран, что они оказывали заметное, если не реша-

ющее, влияние на экономическую ситуацию в стране. Как отмечалось ранее, всю недвижимость и банки практически скупил капитал, об экономической самостоятельности Литвы можно говорить с большой условностью.

Знаковым является высказывание немецкой газеты «Handelsblant»: «Если положительные тенденции последних лет, обусловленные приобретением крупных литовских банков западными инвесторами, продолжатся, то у Литвы «есть хорошие шансы» выполнить условия членства в Европейском валютном союзе».

Вступление в ЕС предопределяет цели и характер реструктуризации всех экономических институтов в Литве, их рыночно-конкурентную направленность. Например, в апреле 2004 г. сеймом Литвы приняты поправки к Закону о налоге на прибыль, предоставляющие льготы мелким предприятиям. Для предприятий с численностью работников до 10 человек и доходами до 500 тыс. лит в год установлен 13%-ный налог. В отношении предприятий, производящих сельскохозяйственную продукцию, устанавливается нулевая ставка налога на прибыль. В рыночном режиме функционируют такие институты, как госбюджет, государственный долг, норма амортизационных отчислений, валютные резервы.

ВВП Литвы в 2009 г. снизился на 15 % по сравнению с 2008 г. Самое резкое падение зафиксировано в строительстве, торговле, транспорте и услугах связи, промышленности и энергетике.

В настоящее время экономика страны еще находится в состоянии рецессии, однако, если в первом полугодии этого года сохранятся положительные тенденции, внутренний валовой продукт вырастет, то можно будет констатировать, что спад прекратился.

Тем не менее эксперты отмечают, что 2010 г. для большинства литовских семей станет лишь незначительно лучше. Данная ситуация обусловлена, в первую очередь, грядущим сокращением социальных выплат, которые до сих пор являлись стабильными доходами, достаточными для проживания. Помимо этого, в настоящее время не существует предпосылок для снижения цен на продукты питания и коммунальные услуги.

В таких условиях уровень жизни населения неизбежно ухудшится: либо путем абсолютного сокращения потребления, либо путем перехода на потребление более дешевых товаров-субститутов.

Сложнее окажется 2010 г. еще и потому, что трудности коснутся не только части населения, живущего на социальные выплаты. В стране

также предвидится рост безработицы и сокращение зарплат в госсекторе экономики [59].

Совокупный импорт Литвы в 2009 г. составил около 18 млрд. долларов США и по сравнению с предыдущим годом сократился на 29 %. Наибольшее сокращение импорта произошло по товарной категории «Транспортные средства» (железнодорожные, воздушные, средства наземного транспорта) – на 70 % и более. Имел место незначительный рост импорта по товарным категориям «Лекарства, кофе и чай, рыба» – около 5 %, а также по другим, менее значимым товарным группам.

После закрытия Игналинской АЭС в 2009 г. и начала строительства новой АЭС в Литву было импортировано ядерных реакторов, их частей и оборудования на сумму 1,4 млрд. долларов США. Третьей статьёй импорта в Литву были автомобили. Их было импортировано в 2009 г. на сумму 1 млрд. долларов США. Поставка автомобилей в Литву осуществлялась, главным образом, из Германии, Франции и США.

Что касается внешней торговли между Литвой и Беларусью, то в 2009 г. взаимный товарооборот уменьшился почти на 34%. В большей степени это было обусловлено снижением белорусского экспорта в Литву (на 40 %, до 370,8 млн. долларов США), чем поставок из Литвы в Беларусь (они уменьшились на 16,6 % и составили 194,8 млн. долларов США). В результате сальдо хоть и осталось для Беларуси положительным, в размере около 176 млн. долларов США, его значение по сравнению с предыдущим годом уменьшилось практически вдвое.

В табл. 1.12 представлены основные товары, экспортируемые Республикой Беларусь в Литву.

Т а б л и ц а 1.12. Основные товары, экспортируемые Беларусью в Литву

Код ТН ВЭД	Наименование товара	2008 г.		2009 г.		Темп роста, %
		тыс. долл. США	Доля, %	тыс. долл. США	Доля, %	
1	2	3	4	5	6	7
	Всего по стране:	619 229,0	100,0	370 791,9	100,0	59,9
2710	Нефтепродукты	63 815,6	10,3	61 256,1	16,5	96,0
3105	Удобрения минеральные смешанные	7 595,1	1,2	23 569,6	6,4	310,3
8428	Машины и устройства для подъема, перемещения, погрузки или разгрузки	1 375,7	0,2	16 579,1	4,5	1205,1
1514	Масло рапсовое	5 108,1	0,8	15 767,8	4,3	308,7

Окончаниетабл. 1.12

1	2	3	4	5	6	7
8701	Тракторы и сел-дельные тягачи	36 716,1	5,9	13 337,4	3,6	36,3
3901	Полимеры этилена	14 494,5	2,3	11 029,2	3,0	76,1
0811	Фрукты заморо-женные	13 064,5	2,1	10 781,5	2,9	82,5
7217	Проволока из нелеги-рованной стали	18 739,9	3,0	7 732,9	2,1	41,3
2709	Нефть сырая, включая газовый конденсат	106 465,1	17,2	7 415,6	2,0	7,0
7213	Прутки горячеката-ные в бухтах из нелегированной стали	980,0	0,2	7 314,0	2,0	746,3
4401	Древесина топлив-ная	8 332,2	1,3	7 262,6	2,0	87,2
7214	Прутки из нелеги-рованной стали горячекатаные прочие	18 751,2	3,0	7 234,7	2,0	38,6
2703	Торф	4 401,4	0,7	6 791,2	1,8	154,3
4407	Лесоматериалы продольно распи-ленные	7 067,0	1,1	6 347,9	1,7	89,8
1205	Семена рапса	-	-	6 163,9	1,7	-
3907	Полиацетали и полиэфирные про-стые прочие, смо-лы эпоксидные	11 347,6	1,8	4 884,3	1,3	43,0
7610	Металлоконструк-ции алюминиевые	11 682,8	1,9	4 629,2	1,2	39,6
5501	Жгут синтетиче-ских нитей	8 584,6	1,4	4 484,0	1,2	52,2
9005	Бинокли, моноку-ляры, прочие зри-тельные трубы и их арматура	3 800,3	0,6	4 336,1	1,2	114,1
2523	Цемент	680,4	0,1	4 236,3	1,1	622,6
3501	Казеин	4 820,1	0,8	4 193,0	1,1	87,0
5309	Ткани льняные	3 139,7	0,5	4 042,7	1,1	128,8
	Итого по выборке:	350 961,9	56,7	239 389,1	64,6	68,2

Примечание. Составлено по данным Национального статистического комитета Республики Беларусь.

Таким образом, основная доля товаров, поставляемых в Литву, приходится на нефтепродукты. Следует отметить рост поставок смешанных минеральных удобрений, погрузочно-разгрузочных устройств и механизмов, рапсового масла. Вместе с тем значительно снизился экспорт тракторов, сырой нефти.

Сокращение экспорта тракторов и седельных тягачей определяется общей тенденцией мировых рынков, связанных со значительным сокращением спроса на автомобили, тракторы и тягачи. По данным Всемирной торговой организации, падение спроса на товары этой категории составило 30 % в 2008 г. и более 40 % в 2009 г.

Весьма значительное сокращение поставок металлургической продукции (прутки из нелегированной стали, прутки и профили алюминиевые, трубы), составляющей одну из основных категорий экспорта в Литву, может быть связано с общей экономической рецессией, затронувшей, прежде всего, машиностроение и металлообработку. Кроме того, согласно данным ВТО, на мировых рынках в 2008–2009 гг. наблюдалось значительное снижение цен на металлы – от 20 до 40 %. Падение цен на белорусскую металлургическую продукцию подтверждается на примере прутков из легированной и нелегированной стали – при количественном сокращении экспорта на 50 % произошло падение закупочных цен на 150 %.

Ограничения на ввоз белорусского текстиля в ЕС по-прежнему негативно сказываются на экспортных поставках из Беларуси. Отмена некоторых квот на поставку товаров легкой промышленности в ЕС не оказала существенного влияния на возможность экспортных поставок. По оценкам представителей концерна «Беллепром» отмена квот коснулась менее 5 % потенциального экспорта из Беларуси в ЕС.

В табл. 1.13 представлены основные товары, импортируемые Республикой Беларусь из Литвы.

Таблица 1.13. Основные товары, импортируемые Беларусью из Литвы

Код ТН ВЭД	Наименование товара	2008 г.		2009 г.		Темп роста, %
		тыс. долл. США	Доля, %	тыс. долл. США	Доля, %	
1	2	3	4	5	6	7
	Всего по стране:	233 605,1	100,0	194 823,8	100,0	83,4
2716	Электрoэнергия	7 788,1	3,3	12 860,5	6,6	165,1
8703	Автомобили легковые	5 514,4	2,4	10 321,5	5,3	187,2

Продолжение табл. 1.13

1	2	3	4	5	6	7
3215	Краска типографская, чернила или тушь для письма	11 522,0	4,9	9 884,5	5,1	85,8
2309	Продукты для кормления животных	19 058,9	8,2	8 066,8	4,1	42,3
8481	Арматура для трубопроводов	4 150,5	1,8	7 489,4	3,8	180,4
4011	Шины	2,5	0,0	7 125,9	3,7	-
5601	Вага	4 395,5	1,9	5 362,9	2,8	122,0
2710	Нефтепродукты	6 351,6	2,7	4 825,8	2,5	76,0
8418	Холодильники, морозильники и холодильное оборудование и их части	4 327,5	1,9	4 455,0	2,3	102,9
7007	Стекло безопасное	7 912,2	3,4	3 791,5	1,9	47,9
1001	Пшеница	16 459,8	7,0	3 381,9	1,7	20,5
8413	Насосы жидкостные	3 266,9	1,4	3 255,1	1,7	99,6
8537	Пульты, панели, столы для электрической аппаратуры	1 351,1	0,6	3 189,5	1,6	236,1
4819	Тара из бумаги и картона	3 959,4	1,7	3 040,8	1,6	76,8
8704	Автомобили грузовые	144,6	0,1	3 026,8	1,6	2093,2
0105	Домашняя птица живая	3 678,4	1,6	2 741,7	1,4	74,5
3921	Плиты, листы, пленка из пластмасс прочие	3 562,9	1,5	2 301,8	1,2	64,6
4821	Ярлыки и этикетки из бумаги, картона	2 954,7	1,3	2 283,7	1,2	77,3
6810	Изделия из цемента, бетона или искусственного камня	11,9	0,0	2 265,4	1,2	19037,0

Окончание табл. 1.13

1	2	3	4	5	6	7
8414	Насосы воздушные или вакуумные, компрессоры и вентиляторы	2 468,2	1,1	2 164,6	1,1	87,7
7308	Металлоконструкции из черных металлов	2 254,5	1,0	2 027,7	1,0	89,9
6309	Одежда, бывшая в употреблении	2 446,5	1,0	1 933,3	1,0	79,0
3004	Лекарственные средства, расфасованные для розничной продажи	3 691,3	1,6	1 889,9	1,0	51,2
3920	Плиты, листы, пленка из пластмасс непористые, неармированные, неслоистые, без подложки	1 892,0	0,8	1 860,5	1,0	98,3
4902	Газеты, журналы и прочие периодические издания	766,2	0,3	1 846,5	0,9	241,0
	Итого по выборке:	119 931,6	51,3	111 393,0	57,2	92,9

Примечание. Составлено по данным Национального статистического комитета Республики Беларусь.

Основными товарами, импортируемыми в Беларусь из Литвы, являются электроэнергия, легковые автомобили (рост их импорта связан с ожиданием повышения импортной пошлины в 2010 г.), продукты для кормления животных, шины и другие сопутствующие товары для автомобилей. Наблюдался значительный рост поставок грузовых автомобилей, периодических изданий, арматуры для трубопроводов.

Следует отметить, что имеются определенные резервы для снижения импорта из Литвы. Так, вероятнее всего, поставки электроэнергии из Литвы прекратятся и примут обратный характер: в связи с закрытием Игналинской АЭС Литва будет поставлять электроэнергию из Беларуси. Также из Литвы поставляется значительное количество холодильного оборудования, грузовых автомобилей, тары из бумаги и кар-

тона и некоторых других товаров, которые производятся на территории Беларуси и могут заместить эту часть импорта.

Имеется несколько потенциальных направлений для развития белорусско-литовских торгово-экономических отношений, в том числе и в плане увеличения объемов поставок белорусских товаров в Литву.

Основными инфраструктурными проектами, реализуемыми в настоящее время в Литве, являются: строительство шоссе Via Baltica и железной дороги, соединяющей прибалтийские государства с остальными европейскими странами, модернизация и развитие морского порта Клайпеды, строительство сетей для передачи электроэнергии в Польшу и Швецию, строительство хранилища для хранения природного газа, строительство новой АЭС, обновление существующих ТЭЦ.

В рамках Евросоюза Литва получит порядка 12,5 млрд. евро до 2013 г. на реализацию инфраструктурных проектов. Белорусские компании могут принять участие в тендерах, финансируемых из бюджета Евросоюза.

Кроме того, в последние годы Литва представляет множество возможностей для строительных компаний и поставщиков строительных материалов. С 2003 по 2007 г. цены на недвижимость увеличивались на 30–50 % ежегодно. Вложения в недвижимость в престижных районах могли принести 100%-ную прибыль в течение года. Быстрый экономический рост, рост зарплат и доступность кредитов очень сильно увеличили спрос на недвижимость. Падение цен на недвижимость из-за экономического кризиса обусловило сокращение спроса строительных компаний на строительные услуги и строительные материалы. Но правительство Литвы планирует вложить около миллиарда долларов в программу по обновлению государственных и исторических зданий, что может представлять интерес для белорусских поставщиков строительных материалов и услуг в области строительства. Спросом могут пользоваться все виды строительных и отделочных материалов, а также краска, двери, окна, освещение, изоляционные материалы и отопительные системы.

Литва является нетто-импортером продовольственных товаров, включая такие категории товаров, как мясо, фрукты, овощи, кофе, чай, зерновые культуры. В 2009 г. в торговле Беларуси и Литвы положительное сальдо у Беларуси было по овощам – 6,4 млн. долларов США и отрицательное сальдо по фруктам и орехам – «минус» 25 млн. долларов США.

Дополнительные возможности для экспорта могут появиться в связи с финансированием литовского агропромышленного сектора в рамках единой сельскохозяйственной политики Европейского Союза. В рамках этой программы планируется выделение порядка 3 млрд. долларов США на финансирование сельскохозяйственных инвестиционных проектов.

Исходя из общих объемов литовского импорта, характеризующего величину спроса на литовском рынке, Беларусь могла бы поставлять в эту страну значительно больше товаров. Более чем двукратное отставание импорта из Беларуси от общего литовского импорта существует по 30 группам ТН ВЭД. Экспорт по отдельным видам товаров имеет значительное отставание по объективным причинам, например, ограничение на ввоз сельскохозяйственной продукции в Евросоюз. Другие причины отставания экспорта от потенциально возможного объясняются недостаточным качеством или отсутствием «брендовости» у экспортируемой продукции. В первом случае речь может идти о таких группах товаров, как табачные изделия и лекарства. Во втором – об алкогольной продукции.

Таким образом, с учетом тарифных и нетарифных ограничений, качества продукции и наличия брендов увеличение экспортных поставок представляется наиболее возможным по следующим товарным группам.

– «Стекло и изделия из него». При совокупном импорте стекла в Литву на сумму более 100 млн. долларов США в год из Беларуси поставляется лишь на 4–5 млн. долларов США [60]. При этом ограничений по производственным мощностям в Республике Беларусь нет.

– «Сахар и кондитерские изделия». Совокупный импорт в Литву составляет около 90 млн. долларов США [60]. Из Беларуси экспортируется сахара и кондитерских изделий лишь на 1 млн. долларов в год. Ограничений по производственным мощностям нет. Непосредственно сахар имеет незначительные расхождения по критерию качества, а белорусские кондитерские изделия достаточно конкурентоспособны на рынках стран бывшего СССР.

– «Пластмассы и изделия из них». Спрос в Литве на данную товарную группу составляет от 700 млн. до 1 млрд. долларов США [60]. При этом из Беларуси поставляется лишь 1/20 от импортируемых товаров этой категории, или 20–30 млн. долларов США в год.

– «Бумага и картон, изделия из бумажной массы». При спросе на импортные товары этой группы в Литве порядка 400 млн. долларов

США в год из Беларуси поставляется товаров на сумму 4–8 млн. долларов США, или 1/50 от возможных поставок. Возможно, выпуск бумажной продукции Шкловским заводом и другими предприятиями позволит обеспечить поставки в большем объеме и соответствующего качества.

– «Обувь». При наличии развитых обувных производств в Беларуси в Литву поставляется товаров лишь на сумму 250 тыс. долларов США в год, что обеспечивает лишь 0,5 % потребностей литовского рынка в импортных поставках.

– «Черные металлы». Совокупный импорт черных металлов в Литовскую Республику составляет весьма существенную величину – от 350 до 750 млн. долларов США в год. Из Беларуси в Литву ежегодно поставляется черных металлов на сумму 30–40 млн. долларов США.

– «Химические нити и химические волокна». Совокупный импорт в Литовскую Республику составляет порядка 200 млн. долларов США. Из Беларуси при развитом производстве химических волокон экспортируется товаров лишь на 10 млн. долларов США, или 5 % от потребностей Литвы в импортных поставках.

– «Нефть и продукты нефтепереработки». При совокупном импорте Литвы в 4,8 млрд. долларов США в 2009 г. из Беларуси было экспортировано нефтепродуктов на сумму 81 млн. долларов США, или чуть более 2 % всех товаров этой группы, закупленных Литвой за рубежом.

– «Дерево и изделия из него». Из Беларуси в Литву поставлялось 8 % совокупного белорусского экспорта дерева и изделий из дерева. В абсолютном измерении экспорт составил 23 млн. долларов США, или 10 % всех импортных закупок в Литве в 2009 г. Республика Беларусь занимает 4-е место среди поставщиков по этой группе товаров.

В заключение следует отметить, что, несмотря на значительное сокращение объемов взаимной торговли в кризисном 2009 г., торгово-экономическое сотрудничество между Беларусью и Литвой имеет хорошие перспективы. Емкость литовского рынка и его открытость обуславливают существование для Республики Беларусь возможности существенно увеличить экспорт в этом направлении.

Развитая конкуренция на литовских рынках способна стимулировать белорусских производителей снижать издержки производства, повышая его эффективность. Высокие стандарты по качеству, существующие в ЕС, в случае успеха белорусских товаров на рынках Литвы гарантируют также их конкурентоспособность на менее требовательных рынках стран СНГ и развивающихся стран.

Соседское по отношению к Беларуси географическое положение Литовской Республики обуславливает низкие транспортные издержки во взаимной торговле, а также открывает широкие перспективы в области трансграничного сотрудничества, развитие которого является одной из современных тенденций в мировой экономике. Таким образом, литовско-белорусские экономические отношения имеют значительный потенциал развития.

### **1.7. Экономическое взаимодействие Беларуси и Латвии**

Латвия, как и многие другие страны, вступившие в начале 2004 г. в Европейский Союз, относится к государствам, переживающих трансформацию структуры национальной экономики по степени и методам государственного участия, формам собственности, отраслевой структуре ВВП, роли внешней торговли для экономического роста, ее отраслевой и географической структуре и, не в последнюю очередь, по арсеналу доступных средств экономической, в том числе и внешнеэкономической, политики государства. Экономическое развитие Латвии в рассматриваемые годы характеризовалось высокими темпами, а также сохранением и углублением диспропорций в структуре национальной экономики. В этих условиях само по себе свободное перемещение товаров, услуг, рабочей силы и капитала является серьезным фактором дальнейшего углубления диспропорций.

Вступление Латвии в Европейский Союз привело к резкому росту импорта товаров в эту страну, в то время как экспорт увеличился гораздо в меньшем объеме. Это обусловлено высокой конкурентоспособностью западноевропейских товаров и услуг. Рынки Западной Европы давно поделены, в центре ЕС сконцентрировано высокотехнологичное и наукоемкое производство. Уделом новых стран – членов ЕС становится узкая промышленная специализация на привозном сырье. Доля высокотехнологичных изделий в экспорте продукции обрабатывающих отраслей таких стран невысока.

Поскольку латвийская внешняя торговля ориентирована главным образом на Евросоюз, расширить свое присутствие в данном регионе можно лишь за счет повышения качества производимой продукции путем внедрения новейших технологий в производственный процесс. В настоящее время расходы Латвии на науку и разработки гораздо ниже, нежели расходы на НИОКР других стран Европейского Союза. Повысить качество производимой продукции и оказываемых услуг, а

следовательно, укрепить позиции во внешней торговле можно лишь за счет увеличения этих расходов, активным привлечением иностранных технологий и при содействии программ научно-исследовательских и опытно-конструкторских разработок Европейского Союза. В то же время государство оказывает существенную финансовую поддержку для развития экономики. Доля расходов в бюджете на экономическое развитие колеблется около 10 %, что свойственно для «молодых» развивающихся экономических систем, требующих трансформации структуры национальной экономики и переориентации на перспективные отрасли.

Одним из таких секторов экономики является телекоммуникационное оборудование, особенно в части цифровых линий и мобильных телекоммуникационных услуг. Компьютерные фирмы Латвии невелики и пока не в состоянии оказывать полный спектр услуг крупным международным компаниям, однако экспорт математического обеспечения быстро увеличивается и оценивается в десятки миллионов долларов. Правительственные программы ускоренной информатизации страны предполагают значительные расходы на их осуществление. Например, общая стоимость проекта, предполагающего создание сети к концу 2008 г., которая объединит 1400 публичных и школьных библиотек составляет около 20 млн. долларов.

Развитие информационных технологий, увеличение расходов на научно-исследовательские и опытно-конструкторские разработки необходимы Латвии для обеспечения внешнеэкономической безопасности. Обеспечивать внешнеполитическую безопасность страны призвано повышение ее обороноспособности. Так, расходы на оборону в Латвии постоянно увеличиваются и составляют более 1 % от ВВП. Кроме того, Латвия является членом НАТО и, будучи союзником Соединенных Штатов в войне против терроризма, направила своих солдат в Афганистан и Ирак. Кризисная ситуация в Ираке продемонстрировала противоречия между странами – участниками Евросоюза в области безопасности, обороны и внешней политики и проблематичность проведения единой политики ЕС в этой области.

Тотальная зависимость от импорта минерального топлива является слабым звеном латвийской экономики: все 100% требуемого природного газа и почти всю нефть и нефтепродукты поставляет в Латвию Россия. Сокращение энергозависимости от России (до требуемых 40 %) будет достигаться за счет переориентации на западноевропейские рынки, увеличения использования местных энергоресурсов (кро-

ме водных), удельный вес которых в национальном потреблении будет увеличен до 10 %, а также путем снижения энергоемкости производимой продукции.

**Прямые иностранные инвестиции и вывоз капитала за рубеж.** Финансовая, денежно-кредитная и валютная политика Латвии после обретения независимости была направлена на последовательное проведение финансовой стабилизации, достижение которой способствует привлечению иностранных инвестиций, необходимых для развития производства и экономики страны. Таким путем принимающая сторона стремится овладеть передовыми технологиями, которыми располагает иностранный инвестор. Спад в 2001 г. по привлечению прямых иностранных инвестиций сменился в последующие годы на увеличение, в результате накопленные ПИИ на душу населения составили в 2009 г. почти 2,3 тыс. долларов. За 2009 г. в Латвию было привлечено 1367 млн. долларов прямых инвестиций. Латвия настолько противится зависимости от одного рынка, что и в иностранных инвестициях наблюдается высокая дифференциация по странам-инвесторам и секторам инвестирования. На США приходится 11,5% этих капиталовложений, примерно такая же доля у Швеции и Германии, далее следуют Дания (10,5 %), Эстония (6,8 %), Норвегия (6,7 %), Финляндия (6,3 %), Россия (5,6%), Великобритания (4,8 %) и другие страны. Главными отраслями приложения этих инвестиций являются торговля и техническое обслуживание (22 % вложений), финансы и транспорт (по 17 %), недвижимость (12 %), электро-, газо- и водоснабжение, гостиничное и ресторанное дело (1,5 %). Остальная часть приходится на сельское хозяйство, другие виды услуг, строительство, добывающую промышленность, здравоохранение [42].

Для определения инвестиционных позиций страны целесообразно вычислить разницу между накопленными ПИИ за рубеж и накопленными ПИИ из-за рубежа на душу населения. Латвия традиционно является страной – реципиентом иностранных инвестиций.

Иная динамика прослеживается в портфельных инвестициях. Позиция Латвии в этом случае является активной, страна является экспортером портфельных инвестиций. Накопленные портфельные инвестиции за рубеж на душу населения превышают накопленные портфельные иностранные инвестиции.

Динамично возрастающий приток иностранного инвестиционного капитала в экономику Латвии и развитие внешней торговли находит свое отражение в платежном балансе по текущим операциям, своди-

мом с 1995 г. с дефицитом. Сальдо платежного баланса по текущим операциям в расчете к ВВП в 2008 г. составило 9,3 %, а в 2009 г. оценивается в 8,8 %. В дальнейшем удельный вес дефицита текущего счета будет сокращаться. За счет притока иностранных инвестиций покрывается около 30 % дефицита текущего счета, а платежный баланс сводится за счет внешних заимствований, что приводит к увеличению внешней задолженности до 90 % от ВВП [24] и превышает критический уровень. Привлечение иностранных средств необходимо Латвии для проведения экономических реформ, в том числе структурных.

**Реструктуризация производства.** Устойчивый экономический рост страны во многом определяется постоянной реструктуризацией производства с переориентацией на высокодоходные сектора экономики. Значительные изменения произошли в структуре латвийской экономики. Доля промышленности в ВВП снизилась с 46,0 % в 1990 г. до 24,4 % в 2009 г. Темпы ее прироста превышают 6,5 % (в последующие годы планируются на уровне 7–10 %), и она определяет общий экономический рост. Одним из самых крупных сегментов обрабатывающей промышленности является пищевая отрасль, которая обеспечивает треть всей добавленной стоимости данного сектора экономики. В течение последних 2 лет в пищевой отрасли отмечаются стабильные темпы роста, в основном благодаря увеличению объемов экспорта в Россию и страны СНГ. Высокие темпы роста демонстрируют деревообрабатывающие предприятия. В обрабатывающей промышленности эта отрасль занимает 2-е место (после пищевой) по созданию добавленной стоимости. Продукция деревообработки является важнейшей статьей латвийского экспорта (около 33,5 % от общего стоимостного объема).

Доля сельского хозяйства в ВВП уменьшилась с 22,0 % в 1990 г. до 8,7 в 1997 г. и 4,5 % в 2009 г. В аграрном секторе существенно снизилась производительность труда, вдвое сократились посевные площади. В Латвии предполагалось обеспечить новый подъем сельского хозяйства за счет резкого сокращения промышленного производства. Кроме того, согласно Государственной программе сельскохозяйственных субсидий на развитие сельского хозяйства было выделено в 2009 г. 27,5 млн. латов (около 50,9 млн. долларов США), из них 8,89 млн. латов из финансовых средств программы SEPARD (на развитие сельского хозяйства и села) и 4,826 млн. латов на развитие животноводства. Однако аграрный сектор, который должен был развиваться форсиро-

ванными темпами, находится в глубоком кризисе, не выдерживая конкуренции с продукцией Западной Европы.

Удельный вес сферы услуг вырос с 32,0 % в 1991 г. до 71,0 % в 2009 г. Транспорт, транзитные перевозки были единственным катализатором экономического роста страны в 1990 гг., когда их доля в ВВП составляла около 18 %. В настоящее время значение этого вида услуг существенно снизилось: удельный вес в ВВП не превышает 9 %. Характерной чертой перехода страны от плановой к рыночной экономике является быстрый рост объема финансовых услуг, который увеличился за 2000–2009 гг. почти в 3 раза. Информационные технологии (включая телекоммуникационные) являются перспективной отраслью экономики. Объем предоставления этих услуг увеличился более чем в 2 раза.

**Социализация экономики.** Высокая квалификация рабочей силы сочетается с ее относительной дешевизной.

Низкой цене квалифицированного труда способствует избыток его предложения. Официальная безработица в 2009 г. составила 8,5 % экономически активного населения. Отсутствие резкого роста официально регистрируемого показателя, а также существование альтернативных оценок ее уровня (по сведениям профсоюзов, около 18 % трудоспособного населения не имеют работы, а по оценке МВФ уровень безработицы составил 12,8 %) объясняется сохранением рабочих мест за работниками недействующих предприятий и эмиграцией. Например, в русскоязычных районах Латгалии уровень безработицы достигает 26 %. Наибольшие проблемы в поисках работы испытывают 42,5 % от числа русскоязычных безработных, не имеющих аттестации по государственному языку. При этом в крупнейшем экономическом центре Риге, где проживают 42 % представителей титульной нации, латыши составляют 33 % безработных.

Надежды на приватизацию в качестве фактора увеличения числа рабочих мест не оправдываются, поскольку в большинстве случаев количество занятых на приватизируемых предприятиях резко сокращается. Увеличение количества безработных происходит и из-за банкротства большого количества предприятий сельского хозяйства. Таким образом, экономический рост в Латвии сопровождается увеличением безработицы.

При этом отмечается довольно высокая стоимость жизни в Латвии и имущественная дифференциация населения. Деформация рынка труда и системы соцобеспечения произошла в результате проводимого

латвийским властями курса на создание «латышской» Латвии, который особенно тяжело отразился на наименее защищенных слоях населения – безработных, пенсионерах, инвалидах, ветеранах ВОВ и жертвах фашизма.

Улучшение существующего положения возможно при отказе от проведения дискриминационной политики в отношении русскоязычного населения. Финансовый капитал Латвии наиболее тесно связан с Россией, представителей которой много среди владельцев крупных промышленных предприятий, банков, терминалов, страховых обществ, транзитных компаний (всего зарегистрировано более тысячи российских и латвийско-российских предприятий). Иностранные компании недовольны высоким уровнем коррупции (бюрократия на местном и государственном уровне требует взятки за мириады разрешений, необходимых для ведения бизнеса) и дискриминацией по национально-этническому признаку. Около 1 млн. жителей (более 40 %) не относятся к латышам, из них около 60 % не имеют латвийского гражданства. Содействие социальной интеграции, в том числе под воздействием рекомендаций Комиссии ООН, Евросоюза и Госдепартамента США, а также ослабление дифференциации доходов и имущества будет способствовать предотвращению социальных конфликтов. Наличие противоречий между участниками экономики вызывает опасения на фоне сокращения численности населения и старения нации.

Государственная политика в отношении социальной поддержки с 1998 г. определяет постоянное снижение расходов на социальные нужды и здравоохранение, хотя в этих сферах положение с каждым годом ухудшается. Как результат, уменьшилась социальная нагрузка на бюджет, который в 1998–1999 гг. был полностью сбалансирован, а в последующие годы не превышает 3%-ного уровня, установленного Маастрихтским соглашением. Результатом эффективного управления бюджетом является вступление Латвии в Европейский валютный союз и введение евро, которое, однако, может привести к увеличению и без того значительных диспропорций, как в доходах населения, так и в структуре экономики в целом.

**Защита внутреннего рынка.** Со времени обретения независимости внешняя политика Латвии определялась стратегией европейской интеграции. Ориентация латвийских производителей на Запад еще более усилилась после глубокого финансового кризиса в России в 1998–2008 гг., когда латвийские компании вынуждены были приостановить экспортные поставки текстильных товаров, продуктов питания

и основных инжиниринговых продуктов. Вследствие снижения объемов латвийского экспорта в Россию и другие страны СНГ (с 20 % до 12 %) темп экономического роста страны замедлился. Несмотря на то, что России удалось преодолеть экономический кризис, значимость этого рынка для латвийских компаний снижена. Основные акценты внешней торговли страны теперь уделены странам Европейского Союза.

Еще до вступления в состав ЕС внешняя торговля Латвии была подвержена масштабной либерализации. Большая доля импорта поступала по соглашениям о свободной торговле или имела статус наибольшего благоприятствования. Были аннулированы все ограничения на проведение транзакций по текущим счетам в иностранной валюте и почти все на движение капитала. Практически полностью были устранены количественные ограничения и экспортные тарифы.

После вступления в Европейский Союз внешнеэкономическая политика Латвии передана в ведение ЕС, в результате страна переходит на единый таможенный тариф и все таможенные процедуры. Для ряда стран-партнеров произойдет замена режима наибольшего благоприятствования на механизмы общей системы преференций. Ограничатся системные меры поддержки внутреннего рынка по Соглашению ВТО о государственных заказах, в результате чего повысится открытость Латвии для других государств. Ослабится защита отдельных секторов латвийской экономики.

Изменение таможенных пошлин привело к резкому увеличению импорта товаров в 2009 г. более чем на 34 % по сравнению с 2008 г., в основном из-за притока высококонкурентной западноевропейской продукции, имеющей преимущественно инвестиционное, а не потребительское значение. Основными странами – продавцами своей продукции в Латвию являлись Германия – 18 % от импорта, Россия – 15, Финляндия – 7, Литва, Швеция – по 6, Италия, Эстония – по 5, США – 3 % в общем объеме импорта.

Расширение импорта вследствие вступления в Европейский Союз обусловлено сравнительно низкой конкурентоспособностью латвийских товаров. Результатом этого может стать еще большее снижение доли промышленности в валовом производстве. При всем этом для Латвии открываются новые возможности в торговле, прежде всего со странами Европейского Союза, которые являются основными импортерами. Латвийские импортеры полученные от импорта денежные средства активно вкладывают в облигации и другие ценные бумаги, в

результате чего разница между активами и пассивами по долговым обязательствам и прочим иностранным инвестициям в расчете на душу населения снизилась. Таким образом, импортеры не стремятся вывезти полученные от импорта средства, а используют их для инвестирования латвийской экономики.

**Содействие развитию экспортоориентированных производств.** В сравнении со значительным ростом импорта товаров товарный экспорт Латвии вырос незначительно – только на 23 % и составил 3,9 млрд. долларов. Несмотря на значительное увеличение экспорта услуг (почти на 50 %), сальдо услуг покрывает не более 1/5 дефицита торгового оборота.

Необходимо отметить и явную переориентацию латвийского экспорта на рынки Западной Европы. Так, основными странами – покупателями латвийской продукции в 2000–2009 гг. являлись Великобритания, на которую приходилось 22 % от совокупного экспорта, Швеция и Германия – по 13 %, США и Литва – по 6 %, Россия – 5 %, Эстония и Дания – по 4 %.

Латвия относится к той группе стран, экономический рост которых базируется на внутреннем потреблении. Объем товарного экспорта в валовом производстве не превышает 30 %. Однако в последние годы (после кризиса в 1998–1999 гг.) в этой стране намечается усиление внимания росту экспорта. Так, объем товарного экспорта увеличился с 26,2 % ВВП в 1999 г. до 29,7 % в 2009 г.

Экспорт латвийских товаров в 2009 г. уменьшился на 19,4 %. По сравнению с 2008 г. сократился экспорт всех главных групп товаров и услуг – более умеренно в таких секторах, как сельхозпродукция и продовольствие (на 10,7 %), а также машиностроение (на 10,2 %) и очень существенно в металлообработке (на 38,3 %) и деревообрабатывающей промышленности (на 20,4 %) [20].

Продукция деревообработки является важнейшей статьёй латвийского экспорта. Более 1/3 от общего стоимостного объема экспорта приходится на древесину и продукцию ее переработки. Деревообрабатывающие предприятия Латвии нуждаются в современных оборудовании и технологиях. Возрождение целлюлозно-бумажной промышленности осуществляется при поддержке шведского и финского капитала. Уже строится целлюлозный завод общей стоимостью 960 млн. долларов в Латгале на реке Даугава. В то же время проект двух скандинавских компаний, производящих целлюлозу, шведской «Sodra» и финской «Metsalitsa», предполагающий инвестирование 1,46 млрд. долла-

ров в фабрику по производству целлюлозы и бумаги в Джекабилсе – в центральной Латвии – вот уже 5 лет остается в стадии переговоров. Тем не менее латвийские компании расширяют ассортимент продукции, одновременно повышая ее качество. Так, в лесоперерабатывающей отрасли производство традиционного круглого леса постепенно замещается производством товаров с более высокой добавленной стоимостью, таких, как мебель, сборные деревянные дома, целлюлоза и бумага.

Экономическое развитие Латвии во многом определяет ее транспортная отрасль, услуги которой оказывают значительное влияние на формирование ВВП. В Латвии действуют 10 портов, в трех крупнейших из которых (Вентспилском, Рижском и Лиепайском) главным направлением является перевалка транзитных грузов из стран СНГ на Запад (доля проходящих через порты транзитных грузов составляет 90 %). Прекращение экспорта российской нефти по трубопроводу через Вентспилский терминал повлияло на темпы роста общего грузооборота и компенсировалось поставками кузбасского угля. Иностранные инвесторы рассчитывают на увеличение поставок оборудования для нефтяных терминалов, а также другой портовой техники.

После вступления в ЕС расширяется производственная кооперации с фирмами из этих стран. Наиболее вероятными направлениями развития местной промышленности являются сборочные производства, деревообработка, предпродажная обработка металлов, а также текстильная и смежные с химической отрасли, базирующиеся на переработке полуфабрикатов. Одним из самых крупных сегментов обрабатывающей промышленности является пищевая отрасль, которая обеспечивает треть всей добавленной стоимости данного сектора экономики. В течение последних двух лет в пищевой отрасли отмечаются стабильные темпы роста, в основном благодаря увеличению объемов экспорта в Россию и страны СНГ (около 30 % от общего объема экспортируемых в Россию товаров приходится на латвийские продукты питания). Пятая часть добавленной стоимости обрабатывающей промышленности приходится на металлообработку, машиностроение и приборостроение. На экспорт поставляется 75–80 % от выпускаемого объема продукции металлообработки. Легкая промышленность специализируется на выпуске текстиля и одежды, 93 % от объема которых экспортируются, преимущественно на рынок ЕС – до 78 %. Стабильно удерживает свои позиции химическая отрасль, основными рынками сбыта продукции которой является Россия, Литва и Эстония.

Развитие сравнительно новых отраслей (банковская система, информационные технологии, туризм и другие услуги) способствовали значительному расширению экономического потенциала Латвии, сократив долю ранее преобладающей торговли лесом и транзитной торговли. Однако эти инфраструктуры еще относительно неразвиты и требуют инвестиций, оборудования и ноу-хау.

**Рыночно-конкурентная направленность функционирования всех экономических институтов.** За годы независимости государства Прибалтики привлекли значительный объем капиталовложений из-за рубежа. В латвийскую экономику, тем не менее, было инвестировано меньше иностранного капитала, чем в эстонскую, что обусловлено в первую очередь более медленными темпами приватизации. Ускорение процесса приватизации было предусмотрено Программой экономических реформ, разработанной Правительством Латвии после банковского кризиса 1995 г. Несмотря на то, что приватизация последних государственных компаний советских времен, таких, как судоходная компания «Lasco» и энергетический комплекс «Латвэнерго», затянулась в результате конфликтов между заинтересованными группами, Латвия преуспела в переходе на рыночные механизмы хозяйствования.

Процесс приватизации в стране сопровождался разработкой и осуществлением рыночной финансовой политики. В результате достижения финансовой стабильности и функционирования достаточно большого количества банков, многие из которых являются иностранными, Латвия существенно улучшила свою привлекательность для иностранных инвесторов. Этому способствовал также и измененный налоговый режим. С момента вступления Латвии в ЕС ставка налога с доходов предприятий составляла 15 %, с начала 2005 г. она увеличена до 19 %. Ставки НДС составляют 18 % (основная) и 5 % (пониженная для части товаров и услуг, имеющих социальную значимость), нулевая ставка применяется к экспортным поставкам латвийских товаров. Единая ставка подоходного налога с физических лиц составляет 25%, кроме того, на оклад начисляются 24,09 % (социальное страхование), которые уплачивает работодатель.

Такие меры создают предпосылки для эффективного управления дефицитом государственного бюджета, который не превышает 3%-ный процентный предел, установленный Маастрихтским соглашением. Размер государственного долга также не превышает установленный 60%-ный рубеж. Увеличиваются валютные резервы в расчете на душу населения. Таким образом, проблемами экономического раз-

вития Латвии являются значительная внешняя задолженность, высокий уровень безработицы и рост розничных цен.

Латвия является одной из тех стран, которые наиболее пострадали от мирового экономического кризиса, начавшегося в 2007–2008 гг. Среди всех бедствий, предсказываемых Латвии экспертами, наиболее серьезными видятся девальвация национальной валюты и экономическое банкротство государства.

По итогам 2009 г. ВВП Латвии упал на 18 %, что являлось самым худшим показателем динамики ВВП в мире. В 2010 г. ожидается падение ВВП еще на 4 % [2].

В Латвии кризис является наиболее глубоким по причине запоздалых реформ общественного сектора и недальновидной фискальной политики в предыдущем периоде. Перспектива ухудшается недостаточным и при этом неэффективно используемым финансированием в области науки и образования. Все же следует отметить, что Латвия обладает самым большим неиспользованным потенциалом по сравнению с соседями – самый высокий уровень безработицы одновременно означает и повышенную возможность увеличить выпуск продукции даже при нынешнем уровне производительности труда. Хотя процесс снижения бюджетного дефицита в 2009 г. и принятия государственного бюджета за 2010 г. был сложным и трудным, он, скорее всего, помог избежать усугубления ситуации, а также позволяет надеяться, что, приложив известные усилия, Латвия сможет ввести евро в 2013 г.

В качестве дополнительных преимуществ экономические эксперты называют использование благоприятной для Латвии позиции по транзиту и стремительное развитие авиаперевозок, по которым наблюдается наименьшее снижение; впредь Латвия могла бы получить наибольшую выгоду от роста цен на продовольствие, древесину и металл. Имеются хорошие перспективы в области машиностроения, фармакологии и производства неметаллических минералов, благодаря вложенным ранее инвестициям [19].

Наиболее значимыми позициями импорта в Латвию являются топливо минеральное, нефть и продукты перегонки, оборудование и механические устройства, средства наземного транспорта. По данным за 9 месяцев 2010 г. по сравнению с аналогичным периодом предыдущего года латвийский импорт уменьшился почти на 50 %, а отрицательное сальдо торгового баланса составило около 390 млн. долларов США (для сравнения: за 9 месяцев 2010 г. торговый баланс составил

«минус» 1,6 млрд. долларов, а за 2008 г. – «минус» 6 млрд. долларов США).

Таким образом, торговый баланс Латвии намного улучшился, но произошло это не по причине коренных изменений в лучшую сторону в экономике страны, а в результате резкого снижения платежеспособного спроса, падения доходов населения и политики жесточайшей экономии, имевших место из-за мирового экономического кризиса.

Что касается торговли между Латвией и Беларусью, то по результатам 2009 г. ее объем уменьшился на 22,1 %, причем экспорт уменьшился в большей степени (на 22,5 %), составив около 1,7 млрд. долларов США, чем импорт, который упал только на 15,5 % и равнялся 116,6 млн. долларов США. В результате сальдо внешней торговли между Латвией и Беларусью осталось положительным, но уменьшилось почти на 500 млн. долларов, составив 1,5 млрд. долларов США.

В табл. 1.14 представлены основные товары, поставляемые из Беларуси в Латвию.

Т а б л и ц а 1.14. Основные товары, экспортируемые Республикой Беларусь в Латвию

Код ТН ВЭД	Наименование товара	2008 г.		2009 г.		Темп роста, %
		тыс. долл. США	Доля, %	тыс. долл. США	Доля, %	
1	2	3	4	5	6	7
	Всего по стране:	2 140 992,9	100,0	1 658 531,5	100,0	77,5
2710	Нефтепродукты	1 600 993,0	74,8	938 929,7	56,6	58,6
3814	Растворители и разбавители сложные органические	284 507,3	13,3	512 665,4	30,9	180,2
7207	Полуфабрикаты из нелегированной стали	74 048,4	3,5	66 686,7	4,0	90,1
1205	Семена рапса	-	-	40 899,0	2,5	-
2926	Соединения, содержащие функциональную нитрильную группу	21 577,9	1,0	18 103,1	1,1	83,9
2707	Продукты перегонки каменноугольной смолы	16 125,3	0,8	6 959,7	0,4	43,2
1514	Масло рапсовое	1 736,8	0,1	5 227,0	0,3	301,0
4401	Древесина топливная	1 159,1	0,1	4 660,7	0,3	402,1
2713	Кокс и битум нефтяные	6 03,2	0,3	4 506,7	0,3	69,3

1	2	3	4	5	6	7
4407	Лесоматериалы продольно распиленные	6 075,2	0,3	3 407,6	0,2	56,1
8701	Тракторы и седельные тягачи	7 402,6	0,3	2 306,1	0,1	31,2
7214	Прутки из нелегированной стали горячекатаные прочие	17 907,9	0,8	1 078,1	0,1	6,0
3104	Удобрения калийные	6 149,0	0,3	-	-	-
	Итого по выборке:	2 044 185,7	95,5	1 605 429,8	96,8	78,5

Примечание. Составлено по данным Национального статистического комитета Республики Беларусь.

Как видно из табл. 1.14, основу экспорта в Латвию составляет продукция нефтехимического комплекса – нефтепродукты и органические растворители и разбавители. Что касается нефтепродуктов, то снижение их стоимостного объема более чем на 40 % было обусловлено исключительно падением мировых цен; физические же объемы поставок не только не уменьшились, но даже возросли на 6 %. Поставки второго из вышеуказанных товаров за 2009 г. возросли более чем на 80 % в стоимостном объеме и в 2,6 раза в физическом выражении.

Наиболее сильно сократился экспорт таких товаров, как продукты перегонки каменноугольной смолы (на 57 %, в основном за счет ценового фактора), нефтяные кокс и битум (на 30 %, исключительно за счет падения цены, физические объемы поставок не сократились), тракторы и седельные тягачи, металлопродукция. В 2009 г. не осуществлялись поставки калийных удобрений.

Рост экспортных поставок наблюдался по сельскохозяйственной продукции и продуктам питания. К положительным тенденциям можно отнести и то, что в 2009 г. появился новый экспортный товар, занимающий 2,5 % совокупного экспорта Беларуси в Литву – семена рапса, которые используются для технических целей.

Импорт из Латвии гораздо более диверсифицирован, чем экспорт Беларуси в данную страну. Причем его основу составляют товары, которые относятся к критическому импорту (лекарственные средства), используются при производстве (металлоконструкции, трикотажные полотна, продукты для кормления животных и т. д.) или не выпуска-

ются или выращиваются в Беларуси (морская рыба). Поэтому возможности для сокращения латвийского экспорта невелики. Вместе с тем они имеются. Так, следует отметить, что более 1,3 млн. долларов США пришлось на ввоз холодильного оборудования и примерно столько же, или 1,2 % совокупного импорта, – на одежду, бывшую в употреблении, причем импорт последнего товара за кризисный 2009 г. не только не уменьшился, но возрос на 17,7 %.

В табл. 1.15 представлены основные товары, импортируемые из Латвии в Беларусь.

Т а б л и ц а 1.15. Основные товары, импортируемые Республикой Беларусь из Латвии

Код ТН ВЭД	Наименование товара	2008 г.		2009 г.		Темп роста, %
		тыс. долл. США	Доля, %	тыс. долл. США	Доля, %	
1	2	3	4	5	6	7
	Всего по стране:	137 994,0	100,0	116 621,7	100,0	84,5
303	Рыба мороженная	11 341,4	8,2	9 324,6	8,0	82,2
3004	Лекарственные средства, расфасованные для розничной продажи	7 735,8	5,6	7 593,0	6,5	98,2
3824	Вещества связующие готовые	2 131,4	1,5	5 703,0	4,9	267,6
7308	Металлоконструкции из черных металлов	6 605,3	4,8	5 649,7	4,8	85,5
8603	Вагоны моторные железнодорожные или трамвайные	-	-	5 594,7	4,8	-
8515	Машины и аппараты для всех видов пайки	8,6	0,0	5 347,7	4,6	62182,6
8605	Вагоны несамостоятельные железнодорожные или трамвайные	-	-	4 789,6	4,1	-
5806	Узкие ткани	5 942,7	4,3	4 122,4	3,5	69,4
1604	Готовая или консервированная рыба, икра	5 899,5	4,3	3 684,3	3,2	62,5

Окончание табл. 1.15

1	2	3	4	5	6	7
6004	Трикотажные полотна шириной более 30 см с эластаном	4 880,0	3,5	3 569,4	3,1	73,1
6002	Трикотажные полотна шириной не более 30 см с эластаном	2 934,5	2,1	2 470,6	2,1	84,2
2716	Электроэнергия	3 424,7	2,5	2 468,7	2,1	72,1
2309	Продукты для кормления животных	7 563,0	5,5	2 331,1	2,0	30,8
2520	Гипс, ангидрит, гипсовые вяжущие	3 588,7	2,6	2 256,1	1,9	62,9
6005	Полотна основовязанные	2 877,9	2,1	2 113,2	1,8	73,4
3214	Замазки, шпатлевки	2 599,8	1,9	2 050,1	1,8	78,9
2301	Мука и гранулы из мяса, мясных субпродуктов и рыбы	3 166,6	2,3	1 749,9	1,5	55,3
8537	Пульты, панели, столы для электрической аппаратуры	3 275,1	2,4	1 561,7	1,3	47,7
8462	Станки для обработки металлов объемной штамповкой	120,0	0,1	1 384,5	1,2	1153,8
8418	Холодильники, морозильники и холодильное оборудование	3 038,3	2,2	1 381,5	1,2	45,5
6309	Одежда, бывшая в употреблении	1 151,8	0,8	1 356,0	1,2	117,7
	Итого по выборке:	78 285,1	56,7	76 501,8	65,6	97,7

Примечание. Составлено по данным Национального статистического комитета Республики Беларусь.

Инвестиционное сотрудничество традиционно является одной из наиболее развитых сфер экономического взаимодействия Латвии и

Беларуси. По объему инвестиций в Республику Беларусь Латвия традиционно на протяжении ряда лет входит в первую десятку стран-инвесторов.

Наибольший удельный вес инвестиций приходится на кредитно-финансовую сферу Беларуси, что объясняется видением латвийской стороной перспективности данного сегмента рынка и его устойчивостью. Немаловажную роль, в том числе, сыграли и либерализационные процессы в экономике страны.

Только в 2009 г. латвийская «Parex Asset Management» открыла свое представительство, а одной из крупнейших в Латвии инвестиционно-финансовых компаний «Laika Stars» создан фонд для реализации инвестиционных проектов в Беларуси.

Вместе с тем инвестиционное сотрудничество Латвии с Беларусью далеко не ограничивается кредитно-финансовой сферой. Активизация инвестиционного взаимодействия наблюдается в направлениях промышленности, энергетики, общественного питания, недвижимости, строительства и пр.

Так, латвийская компания «Fedak», являющаяся лидером в Латвии и Эстонии по производству строительной и сельскохозяйственной полимерных пленок, рассматривает возможность создания на территории СЭЗ «Могилев» собственного производства. Подписано два протокола о намерениях. Предполагается установка станков последнего поколения для производства пленки стоимостью 14 млн. евро. Общая сумма вложения капитала составит 20 млн. евро. Компания намерена выпускать пищевую, бытовую, строительную, сельскохозяйственную пленку и изделия из нее с последующей поставкой готовой продукции на рынки России, Украины, Беларуси и других стран. В результате открытия предприятия будут созданы свыше 200 рабочих мест. Предполагается распределение молодых специалистов из числа выпускников могилевских вузов.

Латвийская компания «Apollo» на территории СЭЗ «Гродноинвест» реализует проект создания производства по выпуску твердого биотоплива (топливные гранулы). В этих целях между Администрацией СЭЗ «Гродноинвест» и ООО «Apollo» подписан договор о сотрудничестве. Объемы инвестиций запланированы в размере 1,5 млн. долларов. Мощности производства позволят выпускать порядка 24 тыс. тонн продукции в год для дальнейшей реализации на рынки России и стран Евросоюза.

Латвийская компания «Eko Ost» на территории СЭЗ «Гродноинвест» начала реализацию инвестиционного проекта создания двух заводов по производству экологически чистого картона из соломы и отходов льноволокна. Подписан договор о намерениях. Объемы инвестиций запланированы в размере 120 млн. долларов. Мощности производств позволят выпускать порядка 120 тыс. тонн продукции в год для дальнейшей реализации на рынки Великобритании и Германии.

Показательным примером сотрудничества в сфере услуг является приход в Беларусь крупнейшей в странах Балтии сети ресторанов «Double Coffee». На настоящий момент уже открыто два заведения в Минске. Ведется работа по созданию объектов общественного питания в Минске, Гродно и Гомеле. Запланированный объем инвестиций составляет порядка 5 млн. евро.

В 2009 г. началась проработка проекта строительства латвийских ресторанов национальной латышской кухни «Lido» в Минске и Витебске. Проведены переговоры с руководством одноименных городских исполкомов, разработаны проекты, выделены конкретные площадки для строительства.

Активно развивается проект строительства латвийской компанией «Bio Plast» совместно с Международным государственным экологическим университетом им А. Д. Сахарова (Беларусь) парка ветрогенераторов мощностью 35 МВт в Минской области.

Швейцарской компанией «DDW Holding» с латвийским капиталом реализуется проект строительства в Браславском районе лечебно-профилактического санатория на 600 мест. Предполагаемые инвестиционные вливания составят 28 млн. евро.

Если Беларусь для латвийских инвесторов привлекательна высоко развитой экономикой с благоприятными условиями для ведения бизнеса, а также объемными рынками для реализации произведенной продукции, особенно после создания с 2010 г. Таможенного союза Беларуси, Казахстана и России, а в ближайшем будущем (2011–2012 гг.) Единого экономического пространства этих государств, к которым могут присоединиться и другие страны СНГ, то инвестиционная привлекательность Латвии для белорусского бизнеса во многом определяется ее географическим положением.

Традиционно Латвия является для Беларуси основным транзитным коридором. Через территорию страны проходит до 70 % всех белорусских грузов, экспортируемых морским путем. В свою очередь Беларусь является для Латвии одним из основных партнеров, обеспечива-

ющих до 25 % загрузки железной дороги и 35 % – портов. Учитывая данные обстоятельства, Беларусь нацелена на углубление сотрудничества в транзитной сфере, внедрение собственных элементов логистики в транспортное плечо, соединяющее белорусских производителей с латвийскими портами. Белорусскими субъектами хозяйствования уже созданы структуры, обеспечивающие экспедирование белорусских грузов по латвийской территории.

Следующим логичным шагом должно стать создание собственной инфраструктуры в морских портах Латвии для обеспечения устойчивого канала транзита собственных грузов. В настоящее время прорабатываются возможности реализации совместных проектов создания и аренды нефтепереливных терминалов в Рижском свободном порту. В перспективе Беларусь готова рассматривать вопрос приобретения (строительства) инфраструктуры для сыпучих грузов, контейнеров [21].

В этой связи интерес для республики представляет предложение Латвии создать в Беларуси погрузочный терминал в порту Риги. Латвийские специалисты подчеркнули, что готовы рассмотреть разные модели сотрудничества с Беларусью: проект по созданию терминала в Риге может быть реализован со 100%-ным белорусским капиталом либо путем создания совместного предприятия с инвестициями из обеих стран. Латвийская сторона готова также инвестировать в терминалы под заказ белорусских поставщиков грузов.

Выполнение такого проекта принесет пользу как Беларуси, так и Латвии. Мировой экономический кризис рано или поздно закончится, а значит, объемы грузоперевозок снова возрастут [22].

Имеются и новые проекты в транспортной сфере. Например, контейнерные перевозки поездом «Зубр», который соединяет Минск с Ригой. В перспективе это может быть организовано дальше в Таллин и Украину. Актуальной является и тема возобновления прямого пассажирского поезда между Минском и Ригой [23].

Значимым направлением инвестиционного сотрудничества могут стать проекты производственной кооперации. Латвия рассматривается белорусскими производителями как возможная площадка для сборки и совместного производства автомобильной, коммунальной, сельскохозяйственной и другой сложнотехнической продукции. Поэтому уже сейчас рассматривается возможность реализации совместных проектов создания производственных мощностей на территории свободных портов, промышленно-развитых регионов [21].

Также на латвийском рынке востребованы разработки белорусских вузов. Работа в этом направлении уже ведется и имеет перспективы к расширению. В частности, реализуются следующие проекты:

– Термодиффузионное, лазерное упрочнение деталей и инструмента: в Латвию поставляются белорусские порошки для термодиффузионной обработки и предоставляются услуги по нанесению покрытий. Стойкость изделий за счет применения покрытий повышается в 3–7 раз.

– Техническая эндоскопия: поставка сделанных в Беларуси волоконно-оптических гибких промышленных эндоскопов. Последний контракт выполнен на сумму 150 тыс. долларов США. Основные преимущества – диагностирование труднодоступных зон и мест машин и агрегатов, высокая контрастность получаемого изображения и достоверность диагностики.

– Автоматическая круглосуточная инфракрасно-телевизионная дистанционная система обнаружения пожаров и экологического мониторинга для круглосуточного дистанционного (до 15 км) пожарного мониторинга территорий, включая лесные массивы. Может использоваться также для контроля и мониторинга радиационной обстановки на объектах и территориях. Система установлена в Латвии и в настоящее время проходит тестирование и выходит на европейский рынок.

Перспективы выхода на латвийский рынок имеют проекты в следующих областях:

– Магнитожидкостный демпфер для гашения свободных и вынужденных колебаний в условиях невозможности опоры на внешние объекты. Может быть применен в космической и авиатехнике, авто-, железнодорожном и водном транспорте, энергетике. Внедрено на КА «АРКОН» НПО им. С. А. Лавочкина для демпфирования пространственных конструкций (панелей солнечных батарей) в космической технике. Патенты Беларуси, России, Франции.

– Композитный несущий элемент строительных конструкций КНЭСК для строительства хранилищ радиоактивных отходов, резервуаров, башен, тоннелей. Применен в качестве несущей конструкции мостового полотна путепровода, строящегося в г. Минске; как элемент пролетных строений – в конструкции пешеходного моста через р. Дубровенка в г. Могилеве. Оба проекта разработаны в сотрудничестве с Московским университетом путей сообщения и РУП «Мостострой» (г. Минск). Получены патенты Беларуси и России. Каждые 100 м конструкции обеспечивают эффект в размере 30 млн. белорусских рублей

за счет оптимизации конструкции, экономии арматуры и других материалов.

– РПК – новый тип топливных плавильных и нагревательных печей – переработка низкосортных шихтовых материалов и выплавка цветных сплавов и чугуна из низкосортных отходов. Применение данных печей обеспечивает снижение удельных энергозатрат на 20–25 %. КПД печей в 2 раза выше, чем у других термических печей. Стоимость 1 т чугуна из металлических отходов составляет 150 долларов США, т. е. в 3,5 раза дешевле, чем чугун, полученный в доменных печах.

– Очистка поверхностных и сточных вод от нефтепродуктов. Применяемый сорбент является дешевым, нетонущим, полностью утилизируемым. В настоящее время реализуется белорусско-латвийский проект по данному направлению, но существуют перспективы расширения сотрудничества [24].

Таким образом, несмотря на мировой кризис, между Республикой Беларусь и Латвией возрастает взаимная заинтересованность в сотрудничестве, от простой торговли стороны все больше переходят к кооперации. Учитывая, насколько пострадала Латвия от влияния мирового экономического кризиса, ожидать роста белорусского экспорта в Латвию в ближайшие 1–2 года не приходится. Гораздо большие перспективы имеются во взаимодействии двух стран в транспортно-логистической сфере и энергетике.

## **Глава 2. ПОЗИЦИОНИРОВАНИЕ БЕЛАРУСИ НА РЫНКАХ БРАЗИЛИИ, ИНДИИ И СОДРУЖЕСТВА НЕЗАВИСИМЫХ ГОСУДАРСТВ**

### **2.1. Внешнеэкономические приоритеты Беларуси и Бразилии**

По объему ВВП Бразилия входит в первую десятку стран мира. Развитие ее экономики отмечается динамизмом и открытостью внешнему миру. Изменение многих показателей превышает среднемировые значения (ВВП, рост экспорта).

В последние десятилетия спады и подъемы в экономике Бразилии были связаны с воздействием ряда различных внешних и внутренних факторов. Из внешних это – снижение темпов роста мировой экономики, продолжающаяся стагнация в соседней Аргентине и экономический спад в латиноамериканском регионе в целом. Среди внутренних

факторов – политическая нестабильность накануне президентских выборов.

Несмотря на трудности внутреннего и внешнего происхождения, финансово-производственного и социального характера, Бразилия движется в современный экономический мир, расходы на НИОКР во второй половине 1990-х гг. увеличились в 2 раза, с 0,4 % от ВВП в 1994 г. до 0,77 % в 2009 г., более чем на 3 п. п. увеличился удельный вес высокотехнологичных изделий в экспорте продукции обрабатывающей промышленности. В структуре ее промышленности появились такие отрасли, как металлургия, приборостроение, выпуск автомобилей и самолетов и ряд других. Многие из них стали конкурентоспособными на мировом рынке.

В качестве примера можно сослаться на деятельность авиационно-предприятия «Эмбраер», вошедшего в пятерку ведущих самолетостроительных компаний мира. В последние три десятилетия она успешно конкурирует с аналогичными компаниями США и Канады, на американский рынок направляется свыше половины выпускаемой ею продукции.

В области космоса Бразилия развивает сотрудничество с Китаем. В 1999 г. они вывели на орбиту первый совместный спутник для наблюдения состояния тропических лесов в Амазонии, исследования общих вопросов геологии, гидрологии и картографии. В ближайшее время две страны намерены вывести на орбиту второй совместный спутник в целях получения сведений в области окружающей среды и метеорологии. В перспективе создание еще двух спутников, что наряду с растущими связями в области науки и технологии свидетельствует о формировании стратегического партнерства двух региональных держав.

Развитие промышленности повлекло за собой рост энергоемкости ВВП, которая, как и расходы на НИОКР, во второй половине 1990-х гг. увеличилась в 2 раза. В Бразилии с ее недостаточными для большой экономики нефтяными ресурсами и в то же время крупными запасами урановой руды мирового масштаба еще в 1960-е гг. прошлого столетия стали разрабатываться проекты по созданию атомной энергетики. Первая АЭС «Ангра 1» была построена в 1977 г. в штате Рио-де-Жанейро. Ныне их уже две, они обеспечивают 40 % потребностей в электроэнергии указанного штата. Страна расширяет свою ядерную программу и планирует сооружение третьей АЭС «Ангра 3». Стоит сказать, что в 1995 г. Бразилия подписала соглашение о нераспространении атомного

оружия. Глядя в будущее, она не отдала свою территорию для ядерных отходов других стран (как США и Канада).

Развивается такая новая отрасль, как биотехнология, производство биотоплива. Для автомобильного транспорта налажен выпуск горючего из сахарного тростника.

Что касается финансовой сферы, рынка ценных бумаг, то в Бразилии действуют восемь фондовых бирж. Причем в последнее время они оснащены и взаимосвязаны современной компьютерно-электронной сетью.

О стремлении страны двигаться в ногу со временем свидетельствует наличие Министерства науки и технологии с его идеей: «Мозги» – важный стратегический ресурс нации.

В последние годы Бразилия утратила свои позиции одного из самых привлекательных мест вложения иностранного капитала. Как и над всем Южноамериканским континентом над ней нависла тень нового «потерянного десятилетия», наподобие десятилетия 80-х гг., Межамериканский банк реконструкции и развития дает крайне мрачные оценки и прогнозы перспектив латиноамериканских стран. После продолжительного кризиса 80-х и начала 90-х гг. бразильская экономика на некоторое время стабилизировалась. Однако после азиатского финансового кризиса экономическое положение в стране снова ухудшилось (снизились темпы роста, резко упала стоимость национальной валюты) и многие действовавшие в стране международные концерны стали нести убытки из-за неиспользуемых производственных мощностей. В особенно трудном положении оказалась автомобилестроительная промышленность.

Вследствие этого транснациональные компании стали сокращать прямые капиталовложения в бразильскую экономику. Если в 2000 г. по объему прямых иностранных инвестиций (почти 33 млрд. долларов) Бразилия занимала среди стран с быстроразвивающейся экономикой 2-е место после Китая, то в 2009 г. иностранные концерны инвестировали в ее экономику только 10 млрд. долларов. Показательно в этом отношении сокращение германских капиталовложений. Если еще несколько лет назад германские инвесторы (вложения которых сосредоточены преимущественно в промышленном районе Сан-Паулу) по объему капиталовложений в Бразилии занимали 2-е место среди иностранных инвесторов, то в прошлом году они опустились на 7-е место.

По объему ВВП и промышленного производства Бразилия входит в первую десятку стран мира и занимает 1-е место в Латинской Амери-

ке. В структуре ВВП сфера услуг составляла 74 %, промышленности – 20 %, сельского хозяйства – 6 %.

В последние годы наиболее высокими темпами развивалось сельское хозяйство, среднегодовой рост составил около 6 %. Более умеренно – промышленность и сектор услуг. Главная причина более умеренного роста промышленности в крайне неустойчивом увеличении накопления основного капитала. В расчете на душу населения в 1990 г. оно составляло 687 долл. К 1995 г. этот показатель достиг 898,8 долл., рост почти на 31 %. В течение следующего пятилетия динамика была противоположной, к 2000 г. накопление основного капитала в расчете на душу населения уменьшилось до 675,5 долл., т. е. на 33 %.

С окончанием второй мировой войны и общего подъема в мире освободительного движения курс Бразилии в области экономики можно было бы назвать догоняющим, направленным на преодоление отсталости и односторонности. Для подобного пути в качестве локомотива был избран государственный сектор, прежде всего в ключевой отрасли экономики – энергетике.

Бразилия с ее богатейшим набором природных ресурсов рано осознала значимость этой базовой рентной отрасли, сосредоточив доходы от нее в руках государства. Неслучайно в первые два десятилетия среднегодовые темпы роста промышленности превышали 10 %, возникли новые отрасли индустриального производства (тяжелая промышленность, автомобилестроение и др.).

Проблема использования природной ренты в Бразилии до сих пор сохраняет свою остроту. Ее важность и сложность связаны в немалой степени с тем, что эта рента делится на две части – чисто земельную ренту, обусловленную плодородием сельскохозяйственных земель, наличием массивов ценных тропических лесов (Амазония), и ресурсную ренту: залежи нефти, газа, железной руды, цветных металлов. Их роль на разных этапах исторического развития была различной, как неодинаковым было значение отдельных подгрупп в каждой из указанных частей.

Именно наличием природных ресурсов обусловлена динамика индекса курса акций предприятий этой страны. В последнее пятилетие прошлого века он увеличился на 75,6 п. п. В последующие годы, при некотором снижении в неблагоприятные 2001 и 2002 гг., этот показатель изменился незначительно.

Экономика Бразилии развивалась крайне неравномерно. В 1990 г. рост ВВП составлял всего лишь 0,4 %, в 1995 и последующие годы до

конца десятилетия он находился на уровне 4 %, в последние 4 года значение ВВП увеличивалось менее чем 2 % в год.

Иностранцы должны сейчас внимательно следить за развитием обстановки, чтобы в очередной раз не упустить свои шансы в Бразилии. Это как раз и связано с планами правительства по форсированному наращиванию экспорта. Доля внешнеторгового оборота в ВВП в 2008 г. составила 24,6 %, к концу 2010 г., по планам правительства, она должна возрасти до 35 %.

Бразилия, как место вложения иностранного капитала, становится вдвойне привлекательной: во-первых, как огромный внутренний рынок, насчитывающий 170 млн. потребителей, и, во-вторых, как площадка для экспорта сырьевых ресурсов. Насколько быстро произойдет такая трансформация зависит не только от мировой экономической конъюнктуры, но, в первую очередь, от самого правительства.

Значительно повышается не только экспорт, но и внутренний спрос. В июне 2009 г. обороты розничной торговли на 12,8 % превзошли уровень того же месяца 2008 г. Растущее доверие потребителей отражается в увеличении сбыта автомобилей и бытовых приборов.

Как показали правительственные опросы, оценка положения в стране впервые стала улучшаться. Перед выборами в федеральном парламенте приостановлено рассмотрение многих законопроектов, и в том числе таких, которые имели бы большое значение для экономического роста.

Так, до сих пор нет законодательной основы для намеченного «государственно-частного партнерства», с помощью которого должны быть решены большие пробелы в области инфраструктуры. Государство не может финансировать модернизацию и строительство дорог и портов. Из-за трудностей, связанных с существующими правилами, частные инвесторы воздерживаются от капиталовложений в энергообеспечение и в другие важные инфраструктурные проекты.

Возможные узкие места инфраструктуры в 2011 г. могут снова затормозить экономический рост. В настоящее время промышленные мощности как никогда загружены, особенно в экспортных отраслях, металлургии и бумажной промышленности. Тем не менее многие предприятия в настоящее время не намечают никаких значительных инвестиций в их увеличение.

Противоречия между странами – участниками Всемирной торговой организации, прежде всего между промышленно развитыми и разви-

вающимися странами, препятствуют успешному завершению переговоров о либерализации мировой торговли.

Промышленно развитые страны только тогда выступают за свободную торговлю, когда их продукция более конкурентоспособна. В отношении же аграрной продукции, где бедные страны способны конкурировать, развитые государства проводят жесткий протекционистский курс.

Защитить внутренний рынок от разрушительного влияния мировых конкурентов в состоянии только государство. Вся вторая половина ушедшего века была пронизана в Бразилии противоборством между двумя главными мировыми экономическими моделями – госпротекционизмом и рыночным либерализмом, между идеями Дж. Кейнса и М. Фридмана. Благодаря государственной поддержке произошла модернизация экономики. В ее превращении из «кофейной» в индустриально-аграрную немалую роль сыграло создание ряда государственных предприятий в стратегических отраслях экономики, особенно нефтяной госкомпании «Петробраз», начавшей обеспечивать растущую промышленность энергоресурсами. Она сразу приступила к разведке и добыче практически отсутствующих в стране нефти и газа, ежегодно удваивая свои мощности. Несмотря на быстрый рост потребности в энергоресурсах со стороны производства и населения, к 1990 г. эта государственная компания удовлетворяла указанные потребности на 54 %, а к 2010 г. – уже на 90 %. Недостающая часть поступала сначала из Ирака и Саудовской Аравии, в последнее время из стран Латинской Америки, Африки и Азии. Используя оправдавшие себя временем методы, «Петробраз» ведет добычу нефти в Боливии, Колумбии, Аргентине и Анголе. Предпринятая страной приватизация государственной собственности частично затронула и энергетический сектор; частные интересы, недофинансирование привели к сбоям в общем энергоснабжении. Однако в целом приватизация проходила под контролем государства.

Опыт Бразилии подтвердил, что в поступательном развитии страны важен не размер государственного сектора, а его качество; важна и степень доверия населения к государству, его структурам. В этой стране государственный сектор опирался на ключевые отрасли базовой экономики и инфраструктуры, помогая менять участие в международном разделении труда. Когда Бразилия переходила к либерально-рыночной модели экономики, к приватизации государственных предприятий, в отличие от соседней Аргентины, она делала это без «шоко-

вой терапии», постепенно и с учетом исторических особенностей страны. И хотя в переходный период и здесь были спады и потрясения, но глубина их была иной. В частности, постепенный переход позволил избежать разрушительной безработицы.

Новое правительство намерено придерживаться осторожного курса в отношении дальнейшего разгосударствления экономики, а в некоторых областях – например, энергетике, финансах, социальной сфере – даже усиливать государственное регулирование. Подобное направление обеспечивает деятельность Федерального министерства планирования. Одна из центральных задач – повышать авторитет государства, составить правильный баланс власти.

В атмосфере мирохозяйственных трудностей далеко не все бразильские деловые круги устраивает происходящая глобализация, формирующаяся в основном по американской модели и создающая практически один однородный рынок. Логично было бы предположить в условиях провозглашаемой демократии наличие нескольких рынков, разных внешнеэкономических курсов, по крайней мере, относительно центров и периферии, богатых и бедных стран. Новое правительство стремится учитывать подобную разнородность внешнеэкономической сферы.

Бразилия остается крупным экспортером различных сельскохозяйственных продуктов, и в данном контексте становится понятным ее крен в сторону рыночной либерализации. Ведь на пути вывозимых ее товаров стоят многочисленные преграды центров в форме государственного субсидирования их фермерских хозяйств, а также различных административных, налоговых, санитарных и прочих норм. Понятно, что Бразилия наряду с другими развивающимися странами настаивает на либерализации мировой торговли аграрной продукцией.

По некоторым оценкам, общая сумма сельскохозяйственных субсидий в мире достигает 350 млрд. долларов. Наибольшая их часть приходится на США. Характерно, что даже Франция, хотя и по своим причинам, выступает, например, против субсидирования хлопка в США. Правда, сама она является крупнейшим получателем аграрных дотаций в Евросоюзе и блокирует реальные попытки изменить существующую ситуацию.

Проблема субсидирования экспортно ориентированного сельского хозяйства, что подрывает баланс мировой торговли, оказалась в центре происходивших острых и конфронтационных дискуссий в сентябре 2003 г. на заседании ВТО (148 членов), состоявшемся в Канкуне (Мек-

сика). В результате была сформирована «Группа 21» (по числу членов), лидерами которой явились представители Индии, Бразилии и Китая. Вошла в нее и Мексика. На данную группу приходится половина населения планеты и 60 % ее крестьянства. Участники группы выступают не только за более свободную торговлю, но и более справедливую, которая могла бы улучшить жизнь граждан в бедных странах. Страны, входящие в данное объединение при наличии государственного финансирования в центрах, не в состоянии конкурировать с продукцией США и Евросоюза. Со стороны Бразилии и других представителей в Канкуне, как и на предыдущих встречах ВТО, звучали призывы: «Позвольте нам торговать», «Нам нужна не помощь, а торговля!». Кстати, сумма помощи составляет 50 млрд. долларов. По оценке МБРР, отмена субсидий могла бы обеспечить выгоду развивающимся странам в размере 520 млрд. долларов.

Из-за острых противоречий двух сторон очередная встреча-раунд ВТО в Канкуне закончилась, по-существу, провалом (как и проходившая в 1999 г. в Сиэтле). Заключительную декларацию принять не удалось. Даже в центрах признавалось, что по беднейшим странам был нанесен удар, как и по мировой экономике в целом. Подобный итог продемонстрировал, что ВТО, представляющая собой часть мировой властной структуры, находится в состоянии кризиса и глубоких разногласий, в обстановке своего рода «холодной войны».

Трудности регулирования международной торговли «сверху» побуждают Бразилию предпринимать конкретные самостоятельные действия. Упрочняются торгово-экономические отношения с соседними странами, с африканским континентом, с государствами Азии, особенно с Китаем. Усиливающийся восточный гигант приобретает черты регионального экономического локомотива с перспективой превратиться в двигатель или один из двигателей мировой экономики. Китай стал главным партнером Бразилии в Азии, опередив Японию. Объем товарооборота с ним в 2008 г. составил 4 млрд. долларов. Создано совместное бразильско-китайское предприятие по выпуску в Китае бразильских автомобилей.

Расширяются внешнеторговые связи с такой региональной державой, как Индия. Она предоставляет Бразилии льготные коммерческие кредиты, в частности, для закупки индийских товаров. В отличие от кредитов центров здесь при заимствовании не присутствуют политические условия. С Индией, с которой у Бразилии имеется немало схожих экономических и социально-политических проблем, укрепляются

контакты в работе в международных организациях, особенно в рамках ВТО. Статистические данные свидетельствуют о значительном увеличении экспорта. Так, в 2009 г. по сравнению с предыдущим годом он увеличился на 21 %. Курс, взятый руководством страны, на всемирную активизацию внешнеэкономической деятельности успешно реализуется.

Экономика Бразилии является крупнейшей в Южной Америке и развивает свое присутствие на мировых рынках. В 1993–2008 гг. ВВП страны постоянно увеличивался, а в канун кризиса показал рекордные темпы роста на 6,1 % в 2007 г. и на 5,1 % в 2008 г. Мировой финансово-экономический кризис и колебания на финансовых и фондовых рынках в 2008–2009 гг. обусловили сокращение ВВП в 2009 г. на 0,2 %, до 1,58 трлн. долларов США [47]. Спад производства, вызванный оттоком капитала и сокращением спроса на бразильские товары на мировых рынках, продолжался в стране не больше полугода. Уже во втором квартале 2009 г. экономика Бразилии одной из первых в мире начала восстанавливаться. По прогнозам Центрального банка, в 2010 г. экономический рост составит 5 % [49].

Бразилия имеет развитую промышленность, доля которой в ВВП составляет 25,8 %. В промышленном производстве занято около 14 % экономически активного населения страны. Крупнейшими отраслями промышленности Бразилии являются добыча нефти, газа и железной руды, производство стали, бумаги, продуктов химической промышленности, в том числе этанола, а также машиностроение [48]. Лидерами промышленного роста являются самолето- и кораблестроение, производство медицинского и оптического оборудования, черная металлургия и автомобилестроение. По производству автомобилей Бразилия вышла на 6-е место в мире. В 2008 г. доля промышленных товаров в совокупном экспорте Бразилии составляла 60,5 % [49]. В 2009 г. промышленное производство Бразилии сократилось на 7 % [49].

Сельское хозяйство играет важную роль в экономике Бразилии. В 2009 г. сельскохозяйственный сектор дал 6,5 % ВВП и 42,5 % совокупного экспорта. Доля страны на мировом рынке сельскохозяйственных товаров составляет 25 %. Бразилия является крупнейшим мировым производителем кофе и апельсинового сока, а также этанола, получаемого путем переработки сахарного тростника. Страна занимает 1-е место в мире по экспорту сои и соевых продуктов, сахара, говядины и куриного мяса, а также выделяется объемами производства кукурузы, риса, свинины и рыбы. Бразилия является лидером в производ-

стве технологий для тропического сельского хозяйства. Аграрная политика страны заключается в развитии науки и технологий, инвестициях в производство сельскохозяйственных машин и оборудования, налоговых льготах и кредитовании. В Бразилии действуют также программы по страхованию агропроизводителей от потерь урожаев и сокращения поголовья сельскохозяйственных животных [49].

На сектор услуг в 2009 г. приходилось 67,7 % ВВП Бразилии. Он включает в себя разнообразные виды деятельности, такие, как торговлю и ремонт транспортных средств, транспорт, финансовые услуги, услуги связи, услуги в сфере недвижимого имущества и др. В 2008 г. бразильский экспорт услуг составил 28,8 млрд. долларов США, что на 27,4 % больше уровня 2007 г. [49].

Во внешней торговле Бразилия специализируется на экспорте транспортных средств, железной руды, соевых бобов, обуви и кофе, а главными партнерами по экспорту выступают США (13,7 %), Аргентина (8,7 %), Китай (8,1 %), Нидерланды (5,2 %) и Германия (4,4 %). Импортирует Бразилия машинное и электрическое оборудование, транспортные средства, продукты химической промышленности, нефть, запчасти для автомобилей, а также электронику. Крупнейшими партнерами по импорту являются США (14,9 %), Китай (11,6 %), Аргентина (7,9 %), Германия (7 %). Под влиянием мирового экономического кризиса внешняя торговля Бразилии претерпела значительное сокращение объемов. Так, в 2009 г. бразильский экспорт уменьшился на 19,7 %, составив 158,9 млрд. долларов США, а импорт – на 21,4 %, составив 136 млрд. долларов США [49]. Однако уже в январе–апреле 2010 г. экспорт Бразилии достиг рекордных отметок, составив 54,4 млрд. долларов США. При этом импорт составил 52,2 млрд. долларов, а товарооборот – 106,6 млрд. долларов США. Это значит, что в начале 2010 г. объемы внешней торговли Бразилии полностью восстановились и показали значительный рост [49].

В период с 2005 по 2008 гг. развитие внешней торговли Беларуси с Бразилией носило преимущественно экстенсивный характер. Увеличение экспорта происходило почти исключительно за счет наращивания поставок шин и минеральных удобрений. При этом доля удобрений в совокупном экспорте составляла от 92 до 99 %. Неустойчивость такого вида торговых отношений особенно ярко проявилась в 2008–2009 гг. во время мирового финансово-экономического кризиса, оказавшего негативное влияние на ситуацию в бразильском сельскохозяйственном секторе. Снижение финансовых возможностей бразильских аграрных

предприятий заставило их сократить импорт промежуточных товаров, в том числе и минеральных удобрений. Вследствие этого объемы внешней торговли Беларуси с Бразилией в 2008–2009гг. уменьшились более чем в 2 раза. При этом белорусский экспорт сократился на 58,1 %, импорт – на 23,6 %, а торговое сальдо – на 63,9 %. Чистые потери Республики Беларусь составили 587,2 млн. долларов США.

Отсутствие диверсифицированных торгово-экономических отношений между Республикой Беларусь и Федеративной Республикой Бразилия явилось следствием низкого уровня делового общения между хозяйствующими субъектами двух стран из-за географической удаленности друг от друга, а также отсутствия исторических предпосылок для регулярных контактов. Предпринимательская инициатива сдерживалась отсутствием рамочных направлений сотрудничества, имеющих государственную поддержку, дефицитом актуальной коммерческой информации, а также отсутствием развитой договорно-правовой базы для развития торговли и кооперации.

Отсутствие актуальной коммерческой информации об условиях ведения экономической деятельности в Бразилии и о потенциальных партнерах во многом обусловлено существованием языкового барьера. Несмотря на то, что практически все центральные органы исполнительной власти и крупные предпринимательские структуры Бразилии представлены в сети Интернет, значительная их часть предоставляется исключительно на португальском языке [50]. При этом в школьных и университетских образовательных программах Республики Беларусь, учитывая относительную редкость португальского языка, гораздо большую популярность приобрели английский, немецкий и некоторые другие иностранные языки. Принимая во внимание то место, которое занимает Бразилия в мировой экономике, целесообразным является увеличить количество специалистов со знанием португальского языка пропорционально перспективам развития двустороннего сотрудничества. Важным является также полное и своевременное предоставление бразильской стороне актуальной информации о белорусских экспортных предприятиях в сети Интернет. При этом целесообразно предоставлять информацию на португальском языке, тем самым значительно повышая ее доступность.

Следует отметить, что в марте 2010 г. между Беларусью и Бразилией было достигнуто соглашение об обмене посольствами, а также о создании специальной комиссии по торгово-экономическому сотрудничеству между странами [51]. В перспективе это может способство-

вать повышению устойчивости объемов взаимной торговли путем ее диверсификации, а также с помощью инвестиций и развития более тесной промышленной кооперации между белорусскими и бразильскими предприятиями вплоть до разделения труда в рамках единых производственных циклов.

Текущее состояние торговых отношений между двумя странами может быть представлено динамикой торговли по основным товарным позициям. В табл. 2.1 представлена товарная структура экспорта из Беларуси в Бразилию по четырехзначному коду ТН ВЭД за 2008–2009 гг.

Т а б л и ц а 2.1. Основные товары, экспортируемые Беларуси в Бразилию

Код ТН ВЭД	Наименование товара	2008 г.		2009 г.		Темп прироста, %
		тыс. долл. США	Доля, %	тыс. долл. США	Доля, %	
	Всего по стране:	1073703,6	100,0	449847,5	100,0	-58,1
3104	Удобрения калийные	980289,6	91,3	373770,7	83,1	-61,9 (-54,5 – в нат.)
3102	Удобрения азотные	67607,1 462,4 долл. за тонну	6,3	73387,8 176,9 долл. за тонну	16,3	8,6 (283,7 – в нат.) цена упала на 61,7 %
4011	Шины	25378,3	2,4	1998,9	0,4	-92,1 (-59,5 – в нат.)
	Итого по выборке:	1073275,0	100	449157,4	99,8	-58,2

Примечание. Составлено по данным Национального статистического комитета Республики Беларусь.

Основной статьей товарного экспорта из Беларуси в Бразилию в 2008–2009 гг. являлись минеральные удобрения, составившие весь экспорт продукции белорусской химической промышленности и более 97 % совокупного экспорта. Поставлялись как калийные, так и азотные удобрения.

Поставки калийных удобрений в Бразилию в 2008–2009 гг. уменьшились в денежном выражении на 61,9 %, а в натуральном – на 54,5 %. Поступления от продаж в 2009 г. составили 373,8 млн. долларов США, а их доля в общем экспорте 2009 г. равнялась 83,1 %. Столь значительное падение продаж хлористого калия было вызвано ухудшением финансового положения импортеров, пострадавших в результате мирового финансово-экономического кризиса. Известно, что в 2008–

2009 г. впервые с 2000 г. произошло сокращение экспорта бразильских сельскохозяйственных товаров. Экспорт сократился на 9,8 %, уменьшившись с 71,8 до 64,8 млрд. долларов [52]. Совокупный бразильский экспорт сельскохозяйственной продукции с апреля 2009 г. по март 2010 г. составил 66,7 млрд. долларов США, что на 5,4 % меньше аналогичного периода в 2008–2009 гг., в котором экспорт продовольствия составил 70,5 млрд. долларов США [52]. При этом доля агробизнеса в общем экспорте в 2008–2009 гг. увеличилась с 36,3 до 42,5 %, что свидетельствует также о значительном сокращении экспорта во время кризиса в других сегментах бразильской экономики [52]. В такой ситуации бразильские фермеры предпочитали закупать более дешевые азотные удобрения, которые белорусская сторона предлагала по цене в 2,7 раза меньшей, чем хлорид калия. Показательно, что в 2008–2009 гг. экспорт азотных удобрений только увеличился.

Тем не менее уже в 2010–2011 гг. перед ЗАО «Белорусская калийная компания» открываются реальные перспективы наращивания поставок калийных удобрений на бразильский рынок. С начала 2010 г. торговля бразильским продовольствием начала восстанавливаться. В марте 2010 г. экспорт превысил 6 млрд. долларов США, что на 25,5 % больше уровня кризисного марта 2009 г. Всего за январь – март 2010 г. стоимостный объем экспорта бразильского продовольствия составил 14,5 млрд. долларов США, что на 15 % больше уровня аналогичного периода 2009 г. [53]. Ожидается, что уже с 2010 г. спрос на мировом рынке на калийные удобрения будет расти, что может также благоприятно сказаться на их цене. В настоящее время доля белорусских калийных удобрений на бразильском рынке оценивается приблизительно в 30 %. При этом на встрече с белорусской делегацией в марте 2010 г. президент Бразилии высказал пожелание об увеличении объемов торговли удобрениями [51]. В этой связи необходимо не только сохранить лидирующие позиции ЗАО «Белорусской калийной компании» на бразильском рынке, но и увеличить объемы продаж калийных удобрений. Этому может способствовать организация активной работы по продвижению белорусской продукции и совершенствованию товаропроводящей сети региональным представительством ЗАО «Белорусской калийной компании» в бразильском городе Сан-Паулу – BPC Fertilizantes Brazil Ltda [54].

Благодаря более низкой цене по сравнению с товарами-субститутами экспорт азотных удобрений в Бразилию в кризисном периоде 2008–2009 гг. увеличился на 8,6 %. Поступления от продаж в

2009 г. составили 73,4 млн. долларов США. Тем не менее это сопровождалось резким снижением экспортной цены на 61,7 %, т. е. более чем в 2 раза. Достигнуть роста продаж удалось исключительно за счет увеличения поставляемых объемов азотных удобрений. Так, в 2009 г. по сравнению с 2008 г. они увеличились более чем в 3 раза. В дальнейшей работе по развитию экспорта в Бразилию азотных удобрений в 2010–2011 гг. особое внимание следует уделить восстановлению экспортной цены. Целесообразно также рассмотреть возможность поставок на бразильский рынок высокоэффективных экологически чистых азотно-фосфорно-калийных (NPK) удобрений, аммофосов и аммонизированных суперфосфатов производства ОАО «Гомельский химический завод» [39]. Известно, что Бразилия уделяет повышенное внимание сохранению окружающей среды и поддерживает развитие экологически чистых производств.

Следует отметить, однако, что наряду с вопросами наращивания экспорта минеральных удобрений из Беларуси на бразильский рынок, необходимо уделять должное внимание проблеме общей диверсификации белорусского товарного экспорта в Бразилию. Мировой экономический кризис явственно показал, что монотоварные торговые отношения не являются устойчивыми и в случае неблагоприятной ситуации на мировых рынках им может быть нанесен значительный ущерб. Таким образом, стратегия по развитию товарного экспорта в Бразилию в 2010–2011 гг. должна обязательно содержать задачу диверсификации ассортимента поставляемых на бразильский рынок товаров.

Второй по значимости статьей товарного экспорта из Беларуси в Бразилию в 2008–2009 гг. были шины. В указанном периоде под воздействием мирового экономического кризиса денежные поступления от поставок шин уменьшились в 12,7 раза, составив 2 млн. долларов США и 0,4 % от совокупного экспорта 2009 г. Это было связано с масштабным сокращением производства в бразильском автомобилестроении, которое представлено филиалами крупных мировых автоконцернов. Так, только в декабре кризисного 2008 г. объемы производства автомобилей в Бразилии снизились на 39,7 % [55]. Серьезный спад производства наблюдался и в других отраслях машиностроительного комплекса. Следует отметить, что значительное сокращение выпуска испытывали автопроизводители по всему миру, оказавшиеся неподготовленными к резкому обвалу цен. В 2009 г. наблюдался кризис всего мирового автомобилестроения. В 2010–2011 гг. представительству ОАО «Белшина» в Рио-де-Жанейро «Belshina-Belarus Comer-

«cio International LTDA» следует активизировать работу по созданию и развитию в Бразилии товаропроводящей сети, поиску надежных партнеров [56]. Следует отметить, однако, что шинное производство всегда будет уязвимо в случае неблагоприятной ситуации в автомобилестроении, так как является промежуточным звеном в производстве товаров конечного потребления.

В 2008–2009 гг. в Бразилию экспортировались также льняные ткани, полиамиды, стекловолокно, табак, оптические элементы, измерительные приборы и некоторые другие товары, однако их суммарный экспорт не превышал 0,2 % всего белорусского экспорта в Бразилию. Необходимо активизировать работу по поиску новых направлений сотрудничества, изучению тех отраслей, в которых экономики Беларуси и Бразилии могут стать взаимодополняемыми.

Одним из таких направлений могут стать поставки сельскохозяйственной техники и торгово-экономическое сотрудничество в машиностроительной отрасли. Планы о строительстве на территории Бразилии сборочного производства белорусских тракторов на основе РУП ПО «МТЗ» существовали еще в 2008 г., когда аналогичные договоренности были достигнуты в Венесуэле [46]. Бразилия имеет высокоразвитое сельское хозяйство и ежегодно нуждается в больших объемах сельскохозяйственной техники. Ежегодная потребность Бразилии в тракторах оценивается приблизительно в 45–50 тыс. единиц [57]. В этой связи на планируемой встрече с бразильскими деловыми кругами летом 2010 г. в рамках ежегодной выставки «Белагро» очень важно достигнуть договоренности о поставке пробных образцов техники. В случае ее успешного использования на бразильских аграрных предприятиях, целесообразно будет организовать активную выставочно-ярмарочную деятельность на территории Бразилии. Белорусским производителям следует также использовать возможность модификации имеющихся моделей сельскохозяйственной техники согласно эксплуатационным условиям, существующим в Бразилии. В перспективе сотрудничество в этом направлении может осуществляться как в виде ежегодных поставок, так и в виде организации сборочного производства белорусской сельскохозяйственной техники и сельскохозяйственного оборудования на территории Бразилии.

В связи с высоким развитием в Бразилии горнодобывающей промышленности, целесообразным будет рассмотреть возможность организации поставок в Бразилию большегрузной карьерной техники производства РУПП ПО «БелАЗ». Перспективной также является возмож-

ность организации поставок в Бразилию грузовых автомобилей продукции РУП ПО «МАЗ».

Принимая во внимание то, что Бразилия имеет огромный опыт использования альтернативных и возобновляемых источников энергии, перспективным выглядит организация научно-технического сотрудничества в этой сфере. Бразилия является мировым лидером в области производства и использования биотоплива. Обмен технологиями в форме научно-технического сотрудничества, инвестиций и создания совместных предприятий может стать самой дальновидной политикой в долгосрочной перспективе. Ожидается, что уже в ближайшее время экономика Бразилии войдет в пятерку ведущих экономик мира.

Уже в настоящее время белорусские предприятия могут использовать развивающиеся торговые отношения между странами для импорта необходимых высокотехнологичных товаров. В табл. 2.2 представлена товарная структура импорта из Бразилии в Беларусь по четырехзначному коду ТН ВЭД за период 2008–2009 гг.

Т а б л и ц а 2.2. Основные товары, импортируемые Беларусью из Бразилии

Код ТН ВЭД	Наименование товара	2008 г.		2009 г.		Темп прироста, %
		тыс. долл. США	Доля, %	тыс. долл. США	Доля, %	
1	2	3	4	5	6	7
	Всего по стране:	155128,3	100,0	118448,2	100,0	-16,7
1701	Сахар	71592,8	46,2	69634,0	58,9	-2,7 (5,6 – в нат.)
2401	Табачное сырье	8874,8	5,7	12207,7	10,3	37,6 (-15,6 – в нат.)
4107	Кожа, дополнительно обработанная после дубления, из шкур крупного рогатого скота	8693,5	5,6	4031,4	3,4	-53,6
2304	Отходы, полученные при извлечении соевого масла	4137,3	3,5	3289,5	2,8	-20,5
2101	Экстракты, эссенции, концентраты кофе, чая, мате, заменители кофе	3415,1	2,2	3159,7	2,7	-7,5 (8,3 – в нат.)

Окончание табл. 2.2

1	2	3	4	5	6	7
3901	Полимеры этилена	2432,4	1,6	3049,3	2,6	25,4
8708	Части и принадлежности для автомобилей и тракторов	28167,9	18,2	2979,1	2,5	-89,4
2009	Соки фруктовые и овощные	857,7	0,6	2104,4	1,8	145,4
4702	Целлюлоза древесная растворимых сортов	1751,2	1,1	1884,5	1,6	7,6
8424	Механические устройства для разбрызгивания или распыления жидкостей или порошков	4214,8	2,7	1555,9	1,3	-63,1
8716	Прицепы и полуприцепы	-	-	1280,8	1,1	-
3206	Красящие вещества прочие	1142,9	0,7	1148,1	1,0	0,5 (-%)
1006	Рис	61,3	0,0	745,4	0,6	1116,0
3004	Лекарственные средства, расфасованные для розничной продажи	0,3	0,0	664,4	0,6	-
6406	Части обуви	494,5	0,3	582,9	0,5	17,9
7013	Посуда столовая и кухонная стеклянная	960,7	0,6	551,2	0,5	-42,6
	Итого по выборке:	135654,3	87,4	108868,3	91,9	-19,7

Примечание. Составлено по данным Национального статистического комитета Республики Беларусь.

В товарной структуре импорта в 2008–2009 гг. преобладали готовые пищевые продукты и табачное сырье. Их доля в совокупном объеме белорусского импорта из Бразилии увеличилась с 57,7 % в 2008 г. до 76,8 % в 2009 г., что было обусловлено увеличением их закупок в 2009 г. на 1,7 %, в то время как импорт товаров по некоторым другим разделам ТН ВЭД сократился.

Ключевой статьей импорта продовольствия в 2008–2009 гг. оставался сахар, доля которого в совокупном импорте составила 46,2 % в 2008 г. и 58,9 % в 2009 г. Расходы на закупку сахара в 2009 г. составили 69,6 млн. долларов США, что меньше уровня 2008 г. на 2,7 %. При этом в физических показателях импорт сахара увеличился на 5,6 %.

Вторым по значимости импортным товаром стало табачное сырье (10,3 % от общего объема импорта в 2009 г.). В кризисный период 2008–2009 гг. расходы на его закупку выросли на 37,6 %, составив 12,2 млн. долларов США. При этом увеличение расходов было связано с ростом цены импортируемого табачного сырья, так как в физическом выражении импорт уменьшился на 15,6 %.

В 2008–2009 гг. из Бразилии в Беларусь также поставлялись кожа из шкур крупного рогатого скота, соевый жмых, экстракты кофе, полимеры этилена, запчасти для автомобилей и тракторов, фруктовые соки, древесная целлюлоза, краски, рис, лекарства и некоторые другие товары.

Следует отметить, что степень диверсифицированности белорусского импорта намного превышает степень диверсифицированности экспорта. Так, если поставки одних минеральных удобрений в 2008–2009 гг. составляли не менее 92 % совокупного экспорта, то на аналогичную долю импорта приходилось уже не менее 15–16 товарных позиций.

В 2010 г. наблюдалось оживление торговли между Бразилией и Беларусью, восстановление товарооборота. В Беларусь из Бразилии в январе–марте 2010 г. было поставлено сельскохозяйственных товаров на сумму 10,1 млн. долларов США, что почти в 60 раз больше, чем в аналогичном периоде 2009 г. В списке импортеров бразильских сельскохозяйственных товаров в 2010 г. Беларусь вышла на 89-е место [58].

Тем не менее важно отметить, что, учитывая проблему отрицательного сальдо торгового баланса Беларуси, увеличение импорта товаров из Бразилии обязательно должно сопровождаться активным развитием белорусского экспорта. При этом необходимо отдавать предпочтение закупкам тех товаров, производство которых на территории Республики Беларусь либо не возможно в принципе, либо является экономически нецелесообразным. Во всех остальных случаях лучше использовать схему импортозамещения вплоть до создания на территории Республики Беларусь совместных производств на основе бразильских технологий. Экономически выгоднее закупать товары с более низкой глубиной переработки и осуществлять их конечную обработку уже на собственной территории. Это позволяет создавать новые рабочие места и сокращать расходы на импорт. При этом необходимо иметь в виду, что при такой импортозамещающей схеме, когда внутренние производства работают на импортном сырье, увеличивается интегра-

ция национальной экономики в мировое хозяйство и, следовательно, ее чувствительность к колебаниям конъюнктуры на мировом рынке. При проведении импортозамещающей политики необходимо учитывать обеспеченность страны собственными природными и капитальными ресурсами и возможность выпуска таких товаров-субститутов, которые могут быть произведены на основе использования преимущественно местного сырья. В вопросах обеспечения внутреннего рынка новыми благами следует отдавать предпочтение не простому импорту товаров, а научно-технологическому сотрудничеству, которое способно расширить границы производственных возможностей и стимулировать рост национальной экономики.

При этом организация сборочного производства белорусской сельскохозяйственной техники на территории Бразилии не является единственным направлением технологического сотрудничества между двумя странами. Обмен опытом и технологиями может осуществляться также в таких отраслях, как производство сахара, этилового спирта и экологически чистого биодизельного топлива.

Таким образом, динамика развития торговых отношений Республики Беларусь и Бразилии в 2008–2009 гг. характеризовалась значительным сокращением объемов белорусского экспорта, при небольшом уменьшении объемов импорта, что в конечном итоге отрицательно сказалось на внешнеторговом сальдо Республики Беларусь. Сокращение объемов белорусского экспорта произошло, главным образом, вследствие ухудшения рыночной конъюнктуры на бразильском рынке минеральных удобрений под воздействием мирового финансово-экономического кризиса. Поставки белорусских товаров сократились на 63,9%, что в денежном выражении составило 587,2 млн. долларов США. Избежать столь значительного уменьшения валютных поступлений во многом не удалось по причине моноотварной ориентации развития белорусского экспорта в предыдущие годы. На минеральные удобрения приходилось более 90 % всего объема поставок. В настоящее время перед двумя странами открываются новые перспективы в развитии двухсторонних экономических отношений. Приоритетными задачами их развития являются увеличение объемов и диверсификация белорусского экспорта, создание на территории Бразилии сборочных производств техники на основе белорусских машиностроительных предприятий, а также всестороннее научно-технологическое сотрудничество. Все это наряду с развитием договорно-правовой базы, повышением доступности коммерческой информации и созданием дру-

гих благоприятных инфраструктурных условий будет способствовать увеличению устойчивости торгово-экономических отношений Беларуси и Бразилии и росту экспорта белорусских товаров на данный рынок.

## **2.2. Внешнеэкономические приоритеты Беларуси и Индии**

Проводя в течение последнего десятилетия активную политику по интегрированию в мировую экономику, в настоящее время Индия входит в первую десятку индустриальных стран мира.

Следует отметить, что Индия перенесла кризисные 2008–2009 гг. достаточно безболезненно. Даже в 2009 г. наблюдался рост ВВП на 5,7 %; в 2010 г. ожидается его рост на 8,8 % [2].

С 2003 г. и до наступления мирового финансово-экономического кризиса объемы внешней торговли Индии увеличивались высокими темпами. Затем последовало снижение экспорта, которое Центральный банк Индии связывает с падением в период кризиса спроса в странах ОЭСР и в развивающихся странах, которые вместе импортируют около 76 % индийских товаров. Кризис негативно отразился на всех секторах индийской экономики: сельскохозяйственном, промышленном и секторе услуг. Во время кризиса экспорт практически всех отраслей промышленности (за исключением машиностроения) уменьшился либо в абсолютных показателях, либо в темпах роста, что сопровождалось ростом числа безработных и снижением темпов роста ВВП [35].

Страна экспортирует сельскохозяйственные товары (чай, кофе, зерновые, табак, специи, орехи кешью, пищевые растительные масла, фрукты и овощи, хлопок-сырец, морепродукты), минеральную продукцию и руды (железные руды и др.), промышленные товары (кожаную обувь, драгоценные камни и ювелирные изделия, лекарства и фармацевтические товары, краски, металлоизделия (метизы), машины и инструменты, транспортное оборудование, железо и сталь, товары электроники, хлопковую пряжу и хлопчатобумажную продукцию, готовую одежду, кустарные художественные изделия, нефть и нефтепродукты) и другие товары. Импорт Индии составляют продовольствие и сельскохозяйственные товары, растительные масла, топливо в целом, уголь, нефть и нефтепродукты, удобрения, картон, бумага, машины и оборудование в целом, энергооборудование, транспортное оборудование, оборудование для сооружаемых объектов, химические изделия, жемчуг, драгоценные и полудрагоценные камни, железо и сталь, цветные металлы и другие товары [36].

В целом структура внешней торговли Индии отражает созданный в годы независимости мощный индустриальный потенциал страны, в экспорте которой абсолютно преобладают промышленные товары как традиционных видов производств, так и современных отраслей машиностроения, включая электронику и химию. При этом Индия продолжает ввозить разнообразные виды машин и оборудования, что составляет свыше 40 % от общей стоимости ее импорта [36].

Объемы внешней торговли Беларуси с Индией увеличиваются. За период 2005–2009 гг. товарооборот между странами увеличился почти в 2,5 раза, составив более 600 млн. долларов США. Доля экспорта Беларуси в товарообороте в 2005–2007 гг. снизилась с 81,1 до 55,7 %, но потом начала возрастать и уже к 2009 г. составила 80,8 %, практически вернувшись на уровень 2005 г. Сальдо внешней торговли на протяжении 5 лет оставалось положительным, составив в 2009 г. 371,9 млн. долларов США.

В кризисном периоде 2008–2009 гг. общий экспорт Беларуси в Индию увеличился на 55,5 %, составив более 487 млн. долларов США, а импорт незначительно (на 0,7 п.п.) сократился и составил чуть менее 116 млн. долларов США. В результате торговое сальдо увеличилось на 88,8%. Это означает, что в целом мировой финансово-экономический кризис не смог изменить общую положительную тенденцию развития двусторонних торговых отношений между странами.

Тем не менее для выявления точечного влияния кризиса необходимо рассмотреть изменения в объемах торговли конкретными товарами, поскольку эти изменения могут не отображаться в общей статистике. Основное внимание будет уделено экспорту Беларуси в Индию и возможностям его наращивания.

Что касается импорта, то в целом можно отметить, что более 50 % его приходится на продукцию химической и связанных с ней отраслей промышленности, около 12 % – на готовые пищевые продукты, более 11 % – на машины и звукозаписывающие устройства и около 9 % – на текстиль.

Несмотря на то, что в 2008–2009 гг. расходы на импорт товаров из Индии в Беларусь практически не изменились, сократившись всего на 0,7 %, удельный вес импорта в структуре товарооборота сократился с 27,1 % в 2008 г. до 19,2 % в 2009 г. Это произошло за счет увеличения белорусского экспорта. Стоимость совокупного импорта из Индии в Беларусь в 2009 г. составила 115,9 млн. долларов США.

В товарной структуре белорусского импорта до 40 % занимают лекарственные средства индийского производства, на закупки которых в 2008 г. было израсходовано 42,7 млн. долларов США, а в 2009 г. – 46,2 млн. долларов. При этом в Беларуси создана система контроля над ввозом иностранных медицинских препаратов. Разрешение на импорт выдается только на те лекарства, которые не производятся в Беларуси или объемы производства которых не в состоянии удовлетворить потребности внутреннего рынка. Несмотря на то, что фармацевтическая отрасль Беларуси находится под защитой государства и прямо не конкурирует с иностранными производителями, она не производит весь перечень необходимых медицинских препаратов. Это обуславливает необходимость импорта. Кроме того, доля отечественного сырья в производстве белорусских лекарств составляет 7–8 % [37]. Большинство готовых субстанций ввозится из Китая и Индии. Так, в 2009 г. из Индии в Беларусь было поставлено химических соединений, содержащих функциональную карбоксамидную группу, на сумму 3,6 млн. долларов США, что на 27,1 % больше уровня 2008 г. Концерном «Бел-биофарм» разрабатывается комплекс мер по организации импортозамещающих производств, в том числе и с привлечением иностранных инвесторов. Некоторые мероприятия сработали успешно. Импорт антибиотиков, например, в 2008–2009 гг. сократился на 12 %, составив по итогам 2009 г. немногим более 3 млн. долларов США. Тем не менее тенденцию роста импорта лекарственных средств изменить не удалось. Импорт лекарств в 2008–2009 гг. увеличился на 8,2 % (табл. 2.3).

Т а б л и ц а 2.3. Основные товары, импортируемые Беларусью из Индии

Код ТН ВЭД	Наименование товара	2008 г.		2009 г.		Темп прироста, %
		тыс. долл. США	Доля, %	тыс. долл. США	Доля, %	
1	2	3	4	5	6	7
	Всего по стране:	116779,5	100,0	115931,7	100,0	-0,7
3004	Лекарственные средства, расфасованные для розничной продажи	42664,9	36,5	46221,9	39,9	8,3
8545	Электроды угольные	314,1	0,3	7398,3	6,4	2255,4
2401	Табачное сырье	6273,9	5,4	6957,7	6,0	10,9 (-5,8 – в нат.)

Окончание табл. 2.3

1	2	3	4	5	6	7
5205	Пряжа хлопчато-бумажная с содержанием хлопковых волокон 85 мас.% или более	4032,4	3,5	5830,1	5,0	44,6 (51 – в нат.)
2924	Соединения, содержащие функциональную карбоксамидную группу	2838,7	2,4	3608,9	3,1	27,1
2101	Экстракты, эссенции, концентраты кофе, чая, мате, заменители кофе	3017,7	2,6	3239,8	2,8	7,4 (-9,2 – в нат.)
2941	Антибиотики	3424,0	2,9	3012,7	2,6	-12
0306	Ракообразные	832,0	0,7	2850,3	2,5	242,6
8504	Трансформаторы электрические	3488,8	3,0	1801,7	1,6	-48,4
2106	Пищевые продукты прочие	2018,7	1,7	1787,9	1,5	-11,4
1704	Кондитерские изделия из сахара (включая белый шоколад)	1192,6	1,0	1216,5	1,0	2
0304	Филе рыбное и прочее мясо рыбы (включая фарш)	1687,1	1,4	1116,0	1,0	-33,9
6406	Части обуви	3,5	0,0	1113,2	1,0	31705,7
7326	Изделия из черных металлов прочие	2103,2	1,8	856,2	0,7	-59,3
3002	Вакцины, сыворотки из крови, кровь	2348,3	2,0	652,3	0,6	-72,2
1006	Рис	2768,7	2,4	225,1	0,2	-91,9
	Итого по выборке:	79008,6	67,7	90588,6	78,1	14,7

Примечание. Составлено по данным Национального статистического комитета Республики Беларусь.

Среди других основных товаров, импортировавшихся из Индии в 2008–2009 гг., следует отметить угольные электроды (6,4 % от общего импорта), табачное сырье (6 %), хлопчатобумажную пряжу (5 %), экстракты кофе и чая (2,8 %), ракообразных (2,5 %), электрические трансформаторы (1,6 %) и др. Из этого в 2008–2009 гг. удалось уменьшить только расходы на закупку электрических трансформаторов. Расходы на импорт других видов товаров в 2008–2009 гг. возрастали.

В табл. 2.4 представлена товарная структура экспорта Беларуси в Индию по четырехзначному коду ТН ВЭД за 2008–2009 гг.

Т а б л и ц а 2.4. Основные товары, экспортируемые из Беларуси в Индию

Код ТН ВЭД	Наименование товара	2008 г.		2009 г.		Темп прироста, %
		тыс. долл. США	Доля, %	тыс. долл. США	Доля, %	
1	2	3	4	5	6	7
	Всего по стране:	313768,3	100,0	487786,4	100,0	55,5
3104	Удобрения калийные	253399,1	80,8	437249,4	89,6	72,6 (36,3 – в нат.)
7207	Полуфабрикаты из нелегированной стали	1778,2	0,6	7010,6	1,4	294,3
3102	Удобрения азотные	18069,8	5,8	4430,8	0,9	- 75,5 (-22,5 – в нат.)
5902	Материалы кордные для шин	11789,8	3,8	3598,9	0,7	- 69,5 (-59,5 – в нат.)
5403	Нити комплексные искусственные	4467,2	1,4	3512,2	0,7	-21,4
4104	Дубленая кожа из шкур крупного рогатого скота	1881,8	0,6	1545,9	0,3	-17,8
2917	Кислоты поликарбоновые, их производные	1027,2	0,3	1421,1	0,3	38,3
2825	Гидразин, гидроксиламин, их соли, оксиды, гидроксиды металлов прочие	818,1	0,3	1331,8	0,3	62,8

1	2	3	4	5	6	7
8536	Аппаратура для управления электрическим током на напряжение не более 1000 В	212,0	0,1	1309,7	0,3	517,8
	Итого по выборке:	293443,2	93,5	461410,4	94,6	57,2

Примечание. Составлено по данным Национального статистического комитета Республики Беларусь.

В 2008–2009 гг. экспорт калийных удобрений занимал более 80 % белорусского экспорта в Индию. За этот период поставки удобрений в денежном выражении увеличились на 72,6 %, а в натуральных показателях – на 36,3 %. Сельскохозяйственное производство Индии оказалось устойчивым к разрушающему влиянию финансово-экономического кризиса и поддерживало индийскую экономику при общем снижении темпов роста ВВП. Ввиду того, что продовольственный вопрос в Индии стоит особенно остро, государство дотирует закупки фермерами минеральных удобрений, чтобы не допустить спада сельскохозяйственного производства [35]. При этом необходимо отметить, что возможности роста экспорта калийных удобрений в Индию не исчерпаны. Благодаря климату и системе ирригации сельскохозяйственная деятельность на территории Индийского субконтинента осуществляется в течение всего года [36]. Индия является одним из крупных сельскохозяйственных производителей и ежегодно нуждается в огромных количествах минеральных удобрений. Всего с апреля 2008 г. по февраль 2009 г. Индия импортировала разных минеральных удобрений на сумму 13,3 млрд. долларов США [35]. Калийных удобрений страна импортирует около 3,5 млн. тонн ежегодно; из них на долю Беларуси в 2009 г. приходилось менее 1 млн. тонн, т. е. около 28 %. Как известно, Индия и Китай являются крупнейшими покупателями белорусских калийных удобрений. Тем не менее концерну «Белнефтехим» следует позаботиться также и о поиске возможных альтернативных рынков сбыта удобрений, так как по оценкам ученых сельскохозяйственное производство в развивающихся странах и, в частности, в Индии может быть подвержено в будущем нестабильности и спадам из-за последствий глобальных изменений климата [35].

Важным является вопрос о возможном расширении ассортимента удобрений, поставляемых в Индию. Так, предприятие ОАО «Гродно-Азот» производит 1,8 млн. тонн азотных удобрений в год, что значительно превышает потребности внутреннего рынка, однако в 2009 г. в Индию было поставлено всего 21 тыс. тонн азотных удобрений, что на 22,5 % меньше, чем в 2008 г. В денежном выражении продажи азотных удобрений в 2009 г. и вовсе сократились на 75,5 % [38]. Фосфорные удобрения производства ОАО «Гомельский химзавод» в 2008–2009 гг. в Индию не поставлялись. Вероятно, это связано с тем, что на рынках азотных и фосфорных удобрений нашим предприятиям приходится вести конкурентную борьбу с национальными индийскими производителями, которые получают поддержку со стороны государства. В кризисный период индийское правительство выделяло фермерам субсидии на закупку минеральных удобрений. Возможно, что при этом стимулировались закупки именно у национальных производителей. К тому же в 2008–2009 гг. государство выпустило специальные ценные бумаги для поддержки национальных производителей удобрений. Видится целесообразным дальнейшее изучение политического курса индийского правительства в этой сфере.

Индия – один из крупнейших в мире производителей азотных удобрений. Тем не менее преимущественное использование азотных удобрений обостряет в Индии экологические проблемы, поэтому страна продолжает импортировать другие виды удобрений. В этой связи особый интерес для белорусского экспорта представляют производимые предприятием ОАО «Гомельский химзавод» новые комплексные высокоэффективные экологически чистые удобрения для различных сельскохозяйственных культур и для всех видов почв [39]. В настоящее время в Индии существует проблема деградации почв, распространения эрозионных процессов: ими охвачена почти половина территории Индии, в том числе примерно 60 % пахотных и 95 % выгонно-пастбищных угодий [36]. В этих условиях одной из центральных проблем развития Индии становится восстановление почв и максимально рациональное их использование. Одним из главных факторов снижения предельной производительности почвы в Индии считается низкое использование комплексных азотно-фосфорно-калийных (NPK) удобрений, которые агрономически более целесообразны и считаются более сбалансированными [35]. Такие удобрения и производит ОАО «Гомельский химзавод», при этом в 2008–2009 гг. они в Индию также не поставлялись. Целесообразно рассмотреть не только возможность

поставок адаптированных под нужды сельского хозяйства Индии НРК удобрений, но также и возможность научно-технологического сотрудничества между странами в области рационального землепользования, оказания белорусской стороной консалтинговых услуг в этой сфере. В Индии пользуется государственной поддержкой сектор, производящий минеральные удобрения, стимулируется инновационное развитие этого сектора [35]. В этой связи видится целесообразной организация технологического сотрудничества ОАО «Гомельский химзавод» и индийских компаний по производству удобрений, а возможно, и экспорта белорусских технологий. В долгосрочной перспективе создание совместных предприятий по производству удобрений на территории Индии может оказаться более дальновидной политикой, чем простое наращивание белорусского экспорта.

Собственное производство удобрений в Индии в 2008–2009 гг. сократилось в физическом объеме на 12,2 % при сохранении спроса на них [35]. Это может быть использовано белорусскими производителями для увеличения своей доли на индийском рынке.

Важную позицию в белорусском экспорте в Индию занимают полуфабрикаты из нелегированной стали. В 2008–2009 гг. поступления от их продаж увеличились почти в 4 раза, составив по итогам 2009 г. 7 млн. долларов США. При этом в физическом выражении экспорт стали увеличился в 7,7 раза. Это свидетельствует о снижении цены на стальные полуфабрикаты на индийском рынке. Согласно отчету Центрального банка Индии оптовые цены на железо и сталь с июля 2008 г. по март 2009 г. снизились на 20,6 %. На мировом рынке за аналогичный период цены снизились на 23,5 %. Это было обусловлено общим падением спроса на сталь со стороны машиностроения и строительства во время мирового финансово-экономического кризиса. Таким образом, снижение цен на железо и сталь на индийском рынке было вызвано снижением цен на мировом рынке, ожидаемым снижением внутреннего и мирового спроса, а также мерами правительства, принятыми в апреле 2008 г. и заключавшимися в отмене импортных пошлин и введении экспортных пошлин на сталь. Кроме того, по мнению индийских экономистов, спрос на стальные полуфабрикаты на индийском рынке подвержен циклическим колебаниям. И хотя собственное производство стали в Индии в 2008–2009 гг. увеличилось в физическом выражении на 2,1 %, составив 56,4 млн. тонн, это оказалось меньше запланированных показателей на 7,3 %. В денежном выражении, которое учитывает снижение цен, выпуск стали увеличился всего на 0,8 %

[35]. Всего с апреля 2008 г. по февраль 2009 г. в Индию было импортировано железа и стали на сумму 8,8 млрд. долларов США. Доля Беларуси в этих поставках не превышает 0,1 %, составляя около 8 млн. долларов США. В этой связи видится возможным наращивание белорусского экспорта стальных полуфабрикатов и других изделий из стали в Индию. Необходимо провести активную работу по маркетингу белорусской продукции на индийском рынке. Одним из эффективных мероприятий может послужить проведение на территории Индии специализированных выставок-ярмарок продукции РУП «БМЗ» в целях ознакомления с ней индийских машиностроительных, строительных и других компаний. Поспособствовать более активному внедрению РУП «БМЗ» на индийский рынок может и тот факт, что предприятие обладает международными сертификатами качества своей продукции, соответствующей высоким мировым стандартам. Необходимо также расширять дилерскую сеть предприятия, искать надежных партнеров на индийском рынке [40].

Поставки в Индию белорусского синтетического текстиля производства ОАО «Гродно Химволокно», главным образом, искусственных нитей и кордных материалов для шин, в 2008–2009 гг. сократились в денежном выражении на 57,1 %. Индия сама является экспортером искусственных нитей и с апреля 2008г. по февраль 2009 г. продала этого товара на сумму 2,8 млрд. долларов США. Еще в июле 2005 г. в Индии была принята Программа по созданию объединенных текстильных парков (SITP), которые обладали бы суперсовременной инфраструктурой мирового уровня. Основной целью программы было развитие инфраструктуры для текстильной промышленности Индии. Большое внимание в программе также уделялось соответствию парков международным экологическим стандартам. Программа способствовала увеличению текстильного выпуска в Индии, что могло послужить причиной сокращения импорта.

Текстильная промышленность является крупнейшим сектором индийской индустрии и уникальна по разнообразию видов сырья: хлопка, джута, шелка, шерсти, а также синтетических материалов. Она тесно связана с сельским хозяйством страны, поставляя около 1/5 всей промышленной продукции и примерно 1/3 индийского экспорта [36, с. 82]. Учитывая богатый опыт Индии в производстве текстильных изделий, в том числе синтетических, необходимо рассмотреть возможность научной и технологической кооперации белорусских текстильных предприятий с самыми успешными из индийских парков. Может

оказаться выгодным и инвестиционное участие Беларуси. Так, согласно заявленному плану, доля государства в акционерном капитале каждого из текстильных парков (ИТР) не должна превышать 49 % [41].

Экспорт произведенной в Беларуси кожи на индийский рынок в 2008–2009 гг. сократился на 18 % и по итогам 2009 г. составил 1,7 млн. долларов США. Экспортерами выступили ОАО «Минское производственное кожевенное объединение» и РУП «Гродненское производственное кожевенное объединение». Следует отметить, что производство кожи является традиционным сегментом индийской экономики и само ориентировано на экспорт. С апреля 2008 г. по февраль 2009 г. Индия экспортировала кожи и изделий из нее на сумму почти 3,3 млрд. долларов США. Падение спроса на зарубежных рынках, вызванное мировым экономическим кризисом, привело к некоторому снижению темпов роста экспорта индийской кожи. В результате с апреля 2008 г. по март 2009 г. производство кожи и меха в Индии сократилось почти на 7 % [35]. Поскольку кожевенная промышленность Индии опирается, главным образом, на фактор труда, т. е. является трудоинтенсивной, снижение производства привело к значительному сокращению рабочих мест и увеличению безработицы. Чтобы вернуть рабочие места, Правительство Индии приняло ряд мер по поддержке отрасли, в том числе упростило экспортные формальности. Тем не менее в январе–марте 2009 г. уровень занятости в этой отрасли все еще был ниже, чем в сентябре 2008 г., т. е. ниже докризисного уровня. В связи с особой важностью кожевенного сектора для нормального уровня занятости в индийской экономике наращивание поставок белорусской кожи на индийский рынок выглядит малоперспективным. Кожевенная промышленность Индии представлена малым предпринимательством, которое поддерживается руководством страны. Единственная возможность занять свою нишу в этом сегменте индийской экономики для белорусских производителей заключается в производстве и поставках уникальной продукции.

Существует возможность наращивания экспорта в Индию машин и электротехнического оборудования. С апреля 2008 г. по февраль 2009 г. Индия импортировала этой продукции на сумму почти 3 млрд. долларов США [35]. При этом Беларусь представлена на этом рынке лишь незначительно. В 2009 г. ее доля составила только 5,3 млн. долларов США, т. е. менее 0,2 %.

Среди предприятий, имеющих потенциал для развития экспорта в этом направлении, можно назвать ИЧУПП «Электроинжиниринг»,

ООО «Белэлтика», СООО «Нипрокон», ПРУП «Брестский электротехнический завод», ПРУП «Минский электротехнический завод им. В. И. Козлова», РУПП «Витязь» и др. [42]. Одним из примеров успешно действующего предприятия может послужить ОАО НПО «Интеграл», имеющее в Индии не только многочисленных партнеров, среди которых India Liaison Office of UE «Semiconductor Devices Factory» RPC «Integral» (Бангалор), «Elektronika Sales Corporation» (Ченнаи), J.P. Electronic Devices Pvt Ltd (Мумбаи), но и свое представительство [43].

С апреля 2008 г. по март 2009 г. из-за падения спроса на внутреннем рынке под влиянием мирового экономического кризиса производство услуг в сфере автомобильных грузоперевозок сократилось на 24 %. Это привело к некоторому снижению цен на грузовые автомобили в Индии [35]. И все же усилия по организации экспорта в Индию белорусскими фирмами предпринимаются. Как известно, выставочная деятельность является одним из основных способов стимулирования продаж техники. Так, в 2008 г. ОАО «МАЗ» приняло участие в 28-й Индийской международной промышленной ярмарке в Дели [44]. Проявляет активность РУПП ПО «БелАЗ». В 2009 г. ОАО «Амкодор» совместно со своим официальным дилером СП ООО «Амкодор-Индия» приняли участие в Международной торговой выставке строительных машин, оборудования и технологий «EXCON 2009» в г. Бангалор, в национальных выставках Республики Беларусь в г. Мумбаи.

В настоящее время в Индии в целях более тесной экономической интеграции регионов активно развивается дорожное строительство, поэтому спрос на дорожную технику в перспективе может увеличиться. Верной маркетинговой стратегией выглядит то, что продемонстрированная в ходе экспозиций техника ОАО «Амкодор» была модифицирована под климатические условия Индии. Некоторые индийские чиновники считают, что продукция «Амкодор» может стать хорошей альтернативой технике, используемой в Индии в настоящее время [45]. В этой связи является целесообразным создание сети сервисных центров продукции ОАО «Амкодор» в Индии. Следует рассмотреть возможность организации совместного сборочного производства дорожной техники из комплектующих местных производителей, что приведет в итоге к снижению конечной стоимости готовой продукции и повысит ее конкурентоспособность.

Следует отметить, что на сегодняшний день возможности по завоеванию индийского рынка белорусскими производителями автомоби-

лей до конца не использованы. Одной из возможных мер может быть проведение более агрессивной ценовой политики. Учитывая низкую капиталоемкость сельскохозяйственного производства в Индии, возможно, было бы целесообразно использовать такие формы расчетов, как оплата в рассрочку или лизинг. Необходимо также организовать на территории Индии послепродажное техническое обслуживание автомобилей и открыть представительства крупнейших белорусских автомобилестроительных предприятий. Одним из препятствий для успешного вхождения белорусских автомобилей на индийский рынок видится то, что в Индии традиционно используется левостороннее движение по примеру бывшей метрополии Великобритании. Поэтому белорусские машиностроительные предприятия вынуждены адаптировать свою продукцию под требования индийского рынка, если они хотят занять на нем свою нишу. Эта разница в правилах дорожного движения является более ощутимой для белорусских производителей грузовых автомобилей, менее ощутимой – для тракторов и другой сельскохозяйственной техники.

Экспорт в Индию по статье «Тракторы и седельные тягачи» в 2008–2009 гг. оставался стабильным: в каждом году было продано 16 единиц техники. Тем не менее вызванная мировым экономическим кризисом общая рецессия производства обусловила снижение цен. В результате экспортные поступления от поставок тракторов и седельных тягачей сократились на 12,2 %. Поставками тракторов на индийский рынок занимается РУП ПО «МТЗ». Предприятие активно участвует в выставочно-ярмарочной деятельности. Так, в 2009 г. оно осуществило экспозицию тракторов «Беларус» на международной выставке «Экскон-2009» в Индии. В сентябре 2010 г. планируется совместное участие РУП «МТЗ» и СП ООО «Амкодор-Индия» в выставке «AGRI end FOOD PROCESSING INDIA» в г. Бангалор, а в декабре – в выставке «AGRO TECX-2010» в г. Чандиграх [46]. Как и ОАО «Амкодор», РУП ПО «МТЗ» выпускает модели техники, специально адаптированные под требования индийского рынка. Предприятие организовало поставки запасных частей для своих тракторов на индийский рынок, которыми занимается Mohan Exports (India) PVT. Limited. Индия – крупнейший производитель сельскохозяйственной продукции, поэтому спрос на сельскохозяйственную технику в этой стране стабильно высок. В этой связи перспективной выглядит возможность создания сборочного производства белорусских тракторов в Индии при участии РУП ПО «МТЗ».

Успех в Индии может стать значительным фактором для выхода на рынки Непала и Пакистана, имеющие схожие хозяйственные условия.

Следует обратить также внимание на то, что в Индии на всех уровнях государственного управления большое значение придается социально-экономическому развитию регионов и их интеграции друг с другом [36]. Модель социально-экономического развития Индии направлена на обеспечение региональной интеграции страны. В результате неравномерного хозяйственного освоения территории Индии в колониальный период обширные внутренние пространства и периферийные горные районы страны оставались полуизолированными. Здесь законсервировались низшие уклады со свойственными им относительно замкнутыми циклами производств потребительского и полупотребительского типа. Сосуществование слабо связанных между собой производственно-территориальных сфер, присущих разным укладам, обуславливало конгломератный характер территориальной структуры индийского хозяйства [36]. Поэтому в настоящее время в Индии большое значение придается научному обоснованию регионального планирования. Вопросы районирования для планирования занимают одно из центральных мест в системе индийской экономической науки. Если бы белорусские компании учитывали этот фактор и смогли связать свою экономическую активность с конкретной программой регионального развития или экономического развития отстающего района, то это могло бы найти поддержку у индийского правительства, которое озабочено сокращением региональных диспропорций в социально-экономическом развитии страны.

В переговорах с индийскими чиновниками следует учитывать также и то, что руководства отдельных индийских штатов имеют определенную автономию. В компетенции правительств штатов находятся использование земельных, водных, лесных ресурсов, проведение аграрных реформ, развитие сельского хозяйства, средней и мелкой промышленности, автодорожных перевозок и т. д. [36].

Ввиду интенсивного использования рек в Индии усиливается загрязнение речных бассейнов. Отсутствие чистой питьевой воды – главная причина заболеваний населения. Индия не относится к числу стран, богатых водными ресурсами. Речные и все более входящие в оборот подземные водные ресурсы во многих районах страны – в Тамилнаду, Гуджарате, Панджабе, Хариане, Махараштре, а также на плато Чхота Нагпур и в Раджастане – близки к состоянию полного хозяйственного освоения [36, с. 74]. В этой связи было бы целесообразно

ным рассмотреть возможность экспорта в Индию белорусских минеральных вод. Беларусь ежегодно использует лишь 3,5 % своих естественных водных ресурсов. Значительная часть питьевой воды может поставляться за рубеж. В 2009 г. из Беларуси было экспортировано 16,8 тыс. м<sup>3</sup> минеральных вод на сумму 3 млн. долларов США. Поставки осуществлялись в Россию, Литву, Латвию, Эстонию, Азербайджан и Канаду. Экспорт минеральных и питьевых вод из Беларуси в Индию может осуществляться при участии, например, СООО «Дарида» и др.

Индия испытывает нехватку древесины, дров, сырья для целлюлозно-бумажной промышленности. Дальнейшее сведение лесных водоформирующих массивов, особенно в районах водосборов рек, может усилить неравномерность поверхностного стока и силу ежегодных наводнений [36]. В связи с этим целесообразно рассмотреть возможность организации поставок в Индию продукции белорусской целлюлозно-бумажной промышленности.

Индия также испытывает сырьевой дефицит для некоторых, наиболее быстро растущих отраслей современной индустрии. Особенно тормозит экономический прогресс страны нехватка ресурсов нефти и газа. Хозяйство страны лихорадит из-за перепадов в нефтедобыче и общем энергоснабжении [36]. В этой связи видится целесообразным рассмотреть возможность поставок белорусской стороной высококачественной нефти, добываемой на совместном предприятии в Венесуэле, через Тихий Океан в Индию. Следует отметить, что закупки нефти составляют значительную часть индийского импорта, и в ближайшей перспективе потребности Индии в нефти будут увеличиваться.

Заинтересованным ведомствам необходимо также рассмотреть вопрос научно-технологического сотрудничества с Индией в химической и нефтехимической промышленности. В стране развита нефтехимия, производство пестицидов, красителей, фармацевтическая промышленность. На мировой рынок все больше поступает этих изделий индийской промышленности, не уступающих по качеству западной продукции и более конкурентоспособных по цене. Полезным может оказаться обмен технологиями по производству лекарственных средств.

Существует значительный неиспользованный потенциал наращивания сотрудничества с Индией в области торговли услугами. Белорусские предприятия могли бы поставлять на индийский рынок строительные, информационные, туристические, финансовые услуги, а так-

же услуги связи. Возможны поставки услуг в области пассажирских авиаперевозок.

Таким образом, в 2008–2009 гг. динамика внешней торговли Беларуси с Индией оставалась положительной. При этом торговые отношения между двумя странами имеют значительные резервы для развития. Для полноценного использования этих резервов требуется уделить внимание увеличению конкурентоспособности белорусской продукции, повышению ее соответствия индийским условиям хозяйствования. Для успешной конкуренции с индийскими и китайскими производителями необходимо освоить и применять гибкие ценовые стратегии. Товары, дорогие для индийского потребителя, следует продавать в рассрочку, кредит, а также использовать лизинговые схемы. Необходимо задействовать весь комплекс маркетинговых мер, включая организацию на территории Индии активной выставочно-ярмарочной деятельности.

Особое внимание следует уделить развитию торговли традиционными для белорусского экспорта товарами, поддерживать специализацию белорусской экономики в международном разделении труда. Так, существует потенциал наращивания поставок в Индию белорусских минеральных удобрений: как путем простого увеличения экспортируемых объемов, так и путем расширения торгуемого ассортимента. Ввиду наступившего посткризисного восстановления индийского машиностроения и строительства есть возможность дальнейшего увеличения поставок стальных полуфабрикатов на индийский рынок. Восстановление белорусских позиций на индийском рынке синтетического текстиля возможно, главным образом, путем кооперации с индийскими производителями вплоть до создания совместных производств на территории Индии. Неиспользованным является потенциал поставок в Индию продукции белорусского машиностроительного комплекса, а именно сельскохозяйственной техники, грузовых автомобилей, строительной и дорожной техники. Практически не представлены на индийском рынке белорусские производители электротехнического оборудования.

Главной затратной статьёй белорусского импорта из Индии является закупка лекарственных средств. В этой связи следует уделить повышенное внимание развитию на территории Беларуси импортозамещающих производств, в том числе с использованием индийских технологий и индийского капитала. Возможно создание на территории Беларуси совместных белорусско-индийских фармацевтических ком-

паний, так как Индия является признанным мировым производителем лекарственных средств. При этом к созданию импортозамещающих производств и административным ограничениям импорта отдельных лекарств следует подходить с осторожностью, чтобы это не причинило вред белорусской системе здравоохранения.

### **2.3. Внешнеэкономические приоритеты Беларуси и Российской Федерации**

Россия признана в качестве страны с рыночной экономикой. Динамика большинства показателей ее развития отличается стабильностью и близка к мировой.

**Развитие технологий.** Несмотря на значительную концентрацию научных кадров мира, существование ряда наукоемких высокотехнологичных отраслей промышленности, создающих конкурентоспособные товары и услуги на мировом рынке, сохранение научного и образовательного ядра, Российская Федерация значительно отстает от развитых стран в реализации своего научно-технического потенциала. На Россию приходится менее 0,3 % объема мирового рынка наукоемкой продукции, тогда как на США – 39 %, Японию – 30 %, Германию – 16 % [52]. Таким образом, вполне закономерны выводы экспертов Всемирного экономического форума (ВЭФ), относительно классификации России как неосновной инновационной страны (англ. non-core innovator), занимающей 66-е место по технологическому индексу из 80 рассмотренных экспертами государств.

Преодоление существующего разрыва представляется крайне сложным процессом, особенно с учетом высокой степени концентрации производства наукоемкой продукции: 7 развитых стран, обладая 46 макротехнологиями (всего в мире около 50), контролируют 80 % мирового рынка данной продукции [52]. В российском же экспорте за последние 8 лет доля продукции отраслей, традиционно относящихся к мировой экономике к «инновационно-активным» (биофармацевтический, машиностроительный, военно-промышленный комплексы), не превышала 14,5 % в отсутствие какой-либо существенной динамики. Доля продукции гражданского машиностроения, составляя в 1998 г. 11 % снизилась до 8,2 % в 2009 г. [52]. Это свидетельствует об отсутствии позитивных сдвигов в специализации России в международном разделении труда.

Процесс реструктуризации в Российской Федерации нашел проявление в снижении с течением времени удельного веса промышленности и сельского хозяйства в структуре производства с одновременным ростом доли услуг, что является закономерным процессом. По данным 2007 г. доля услуг в ВВП в России составила 60,7 %, что является средним значением для перечня рассматриваемых государств; на долю промышленности и сельского хозяйства приходится, соответственно, 34,2 и 5,2 %. Прежде чем достигнуть таких показателей, структуре производства в России пришлось претерпеть существенные изменения: за более чем десятилетний период (1990–2003 гг.) доля продукции сельского хозяйства в ВВП сократилась более чем в 3 раза, промышленности – почти на треть. В то же время промышленное производство, в котором создается треть российского ВВП и которое формирует экспортный потенциал страны, остается важнейшей отраслью народного хозяйства Российской Федерации. Доминирующее положение традиционно занимают добывающие отрасли и отрасли первичной переработки сырья, на долю машиностроения и металлообработки приходится около 1/5 всего объема промышленного производства.

Согласно материалам «Прогноза социально-экономического развития Российской Федерации» планируется перераспределить фискальную нагрузку с перерабатывающих секторов на добывающие, что позволит, при стимулировании роста в перерабатывающей промышленности, сблизить условия конкуренции между сырьевыми и несырьевыми секторами. В этой связи с 2005 г., при высоких ценах на нефть, планируется повышение налоговых изъятий из нефтедобывающей отрасли: увеличение базовой ставки налога на добычу полезных ископаемых по нефти (более чем на 20 % за тонну сырья), изменение формулы расчета средней ставки налога, а также повышение экспортных пошлин на нефть.

В основе обозначившегося экономического подъема – благоприятная внешнеэкономическая конъюнктура (рост мировых цен на энергетическое сырье), а также изменения в налоговой политике, направленные на ослабление фискального пресса предприятий и граждан. В «постдефолтный» период девальвация рубля, вызвавшая сокращение импорта, простимулировала расширение выпуска продукции и увеличение доходов в отраслях, ориентированных на внутренний рынок, а значительные доходы от экспорта (продукции добывающих отраслей) были частично задействованы внутренним воспроизводственным процессом.

Отсюда неравномерность развития национального хозяйства Российской Федерации – зависимость экономики от экспортоориентированных отраслей, носящих исключительно сырьевую направленность (более 70 % всего российского экспорта). В числе основных товарных групп, поставляемых за рубеж, – сырая нефть, газ, нефтепродукты, на которые приходится 25,8; 16,6; 10,2 % всего экспорта соответственно [76]. Также в значительном объеме на международные рынки экспортируется алюминий, железо, никель, удобрения. В настоящее время Россия остается главным поставщиком указанных товаров на рынки Юго-Восточной Европы и СНГ, более 1/4 мирового газа, никеля также экспортируются из России. В итоге, энергетические и сырьевые ресурсы составили наибольший удельный вес во всем российском экспорте, тогда как на экспорт промышленных товаров приходится только 21,2 %, в том числе на продукцию машиностроения – 7 %.

Указанная тенденция позволяет говорить о внешнеэкономической обусловленности роста российского ВВП, находящегося в прямой зависимости от изменения цен на нефть. Зависимость от внешних факторов порождает нестабильность роста экономики Российской Федерации, предопределяет его экстенсивный характер. Кроме того, наблюдается явный перекося отраслевой структуры инвестиций: на долю топливно-энергетического комплекса (ТЭК) приходилось свыше 54 % всех инвестиций в промышленности, хотя его удельный вес в общем объеме промышленного производства составлял лишь 25 %.

Таким образом, в российской экономике практически отсутствуют стабильные внутренние ресурсы роста, что ставит под сомнение устойчивое развитие страны в ближайший период. С точки зрения экспертов, предотвратить подобные тенденции возможно лишь путем создания системной технологической модернизации и соответствующей структурной перестройки народного хозяйства.

Последние годы внешнеэкономического взаимодействия Российской Федерации с иностранными государствами отмечены инициированием процессов вступления России в ВТО. В частности, были учтены базовые документы данной организации при разработке закона «Об основах государственного регулирования внешнеэкономической деятельности» – основного законодательного акта внешнеэкономической сферы Российской Федерации.

В специальной литературе закон оценивается как умеренно-либеральный: права экспортеров и импортеров расширены, а условия введения ограничений и запретов являются более четкими и прозрач-

ными [102]. В то же время, в нем значительно расширен перечень полномочий Правительства Российской Федерации, а также методов государственного регулирования внешнеторговой деятельности, что позволяет говорить об усилении защиты внутреннего рынка централизованными методами.

В части импортируемых товаров Правительство Российской Федерации имеет право устанавливать количественные ограничения на проведение операций, при этом методы распределения квот также могут определяться правительством Российской Федерации. В частности, законодательством определена возможность введения ограничения импорта сельскохозяйственных товаров или продуктов рыболовства, если необходимо сократить производство или продажу аналогичного товара российского происхождения или снять с рынка его временный излишек.

Расширен перечень методов государственного регулирования внешнеторговой деятельности: помимо таможенно-тарифного и нетарифного предполагается возможность установления запретов и ограничений (услуги и интеллектуальная собственность), а также использование мер экономического и административного характера. Последнее обусловлено национальными интересами страны, а также обеспечением безопасности международного мира и стабильности. Введение запретов и ограничений может быть оправдано необходимостью поддержания равновесия платежного баланса: остановить либо предотвратить сокращение валютных резервов, достигнуть обоснованного темпа их увеличения.

В современной российской экономике топливно-энергетический сектор – главный источник экспортных доходов – выполняет системообразующую функцию. На его долю приходится около 30 % объема промышленного производства, 54 % экспорта, 45 % валютных поступлений. В то же время топливно-сырьевая ориентация российского экспорта на фоне отставания развития обрабатывающих отраслей получает все более негативные оценки аналитиков. Среди них – поглощение ограниченных ресурсов (при недостаточном развитии других секторов), отсутствие конкурентных преимуществ на международных рынках, дефицит сырья внутри Российской Федерации и т. д. Отсюда высокие требования к качеству и эффективности государственного регулирования в данном сегменте российской экономики. Важнейшие меры, предпринятые в данном направлении в Российской Федерации, –

совершенствование вопросов энергосырьевого сектора в сфере инвестирования, налогообложения, регулирования ВЭД.

С целью привлечения дополнительных иностранных капиталовложений в нефтегазовый сектор был дополнен Налоговый кодекс Российской Федерации в части выполнения соглашений о разделе продукции. Для компаний-инвесторов, заключивших подобные соглашения (закон «О соглашениях о разделе продукции» от 30.12.1995 г.), устанавливается льготная система уплаты основных налогов. В частности, региональные (местные) власти могут освободить инвестора от уплаты региональных (местных) налогов и сборов.

Изменена форма взимания налога на добычу полезных ископаемых, данный налог взимается не в процентах от стоимости, а в определенной сумме с тонны нефти и 1000 м<sup>3</sup> газа. Подобное установление налоговой базы в натуральном выражении и ставки, изменяющейся в зависимости от мировой конъюнктуры, говорит о том, что государство готово делить с нефтяным бизнесом риск падения мировых цен на нефть. Этот же принцип заложен и в законе «О таможенном тарифе» в части шкалы экспортных пошлин. Если цены на нефть опускаются ниже 15 долл. за баррель, экспортные пошлины равняются нулю.

Широкий спектр целей преследует создание специального Стабилизационного фонда, формирующегося (с 2004 г.) за счет дополнительных государственных доходов от экспорта нефти при превышении ее мировой цены 20 долл. за баррель. Таким образом, предполагается стабилизировать доходы бюджета в условиях непредсказуемости мировых цен на нефть, обеспечить будущие поколения, осуществить накопление ресурсов в ожидании наступления благоприятного баланса между объемом наличных ресурсов и потребностями или между управленческим ресурсом и способностью экономики принять инвестиции.

**Централизованная направленность функционирования социально-экономических институтов.** Можно констатировать, что, избрав в качестве цели трансформацию плановой социалистической экономики режима в рыночно-конкурентное хозяйство, Россия достигла определенных успехов. В начале 1990-х гг. была осуществлена либерализация экономики, введен свободный курс рубля, отменена монополия внешней торговли. Хотя к настоящему времени до 40 % производственных активов все еще находится в руках государства, институт частной собственности получил права гражданства и положил начало формированию стимулов, побуждающих к росту эффективности, бе-

режливости и снижению издержек. Созданы бюджетная, налоговая и банковская системы, а также финансовые рынки. Сформированы важнейшие демократические институты – Конституция и Гражданский кодекс Российской Федерации, поддерживающий исполнение контрактов и защищающий собственность.

В то же время в последних действиях центральной власти просматривается стремление государства к увеличению своего присутствия в экономике, в частности, в нефтегазовом секторе, транспортной инфраструктуре, военно-оборонном комплексе. Это стремление обосновывается, по мнению экспертов, необходимостью обеспечить гарантированное финансирование ряда реформ в социальной сфере, а также уменьшение диспропорций в развитии регионов (из 89 субъектов Федерации в настоящее время только 10 регионов являются донорами, остальные – реципиенты, зависящие от федеральных трансфертов). Такие тенденции свидетельствуют о торможении каких-либо значимых изменений институциональной структуры.

Глобальный кризис негативно сказался на России в виде четырех взаимосвязанных шоков.

1. Развитие глобального кризиса привело к резкому прекращению притока, а затем к оттоку капитала в результате бегства инвесторов, которые стали уводить свои средства в более надежные активы с развивающихся рынков, включая Россию.

2. Глобальный кризис кредитной системы сказался на банковской системе России, у которой возникли проблемы с ликвидностью в период сроков погашения краткосрочной внешней задолженности.

3. Резкое падение цен на нефть ведет к уменьшению профицитов бюджета и счета текущих операций России, а также к снижению огромных золотовалютных резервов страны.

4. На российском фондовом рынке произошел масштабный обвал (это во многом отражает утрату доверия инвесторов во всем мире и ожидание резкого падения цен на нефть). К середине ноября 2008 г., т. е. менее чем за 5 месяцев, он потерял примерно 2/3 своей стоимости.

Создав хороший бюджетный и резервный буфер по сравнению с большинством других стран с формирующейся рыночной экономикой, Россия смогла задержать приход и ограничить воздействие глобального кризиса. Если бы к началу текущего мирового финансово-экономического кризиса у России не было такого большого профицита бюджета и огромного объема ресурсов, накопленных в стабилизационном фонде и золотовалютных резервах, последствия кризиса сказа-

лись бы гораздо раньше и были бы намного серьезнее, чем сейчас. Не менее важно и то, что у Правительства было бы гораздо меньше времени, ресурсов, возможных вариантов экономической политики и свободы маневрирования для того, чтобы ограничить воздействие кризиса на реальный сектор [1].

По результатам 2009 г. ВВП России упал почти на 8 % (в 2008 г. наблюдался его рост на 5,6 %); положительное сальдо текущего счета уменьшилось с 6,2 % ВВП до 3,9 % ВВП. В 2010 г. ожидается рост ВВП на 4 %. Также прогнозируется снижение инфляции до 7 % (в 2008 г. она составила 11,7 %) и увеличение положительного сальдо текущего счета до 5,1 % [2].

В 2010 г. меры по поддержке реального сектора экономики сокращаться не будут. Основными приоритетами антикризисных действий в 2010 г. станут: обеспечение поддержки наметившегося роста экономики; обеспечение выхода на запланированную в концепции долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации на период до 2020 г. траекторию инновационного социально ориентированного развития; поддержка социальной стабильности.

Правительство будет содействовать расширению кредитования предприятий, проведению реструктуризации задолженности реального сектора, поддержке внутреннего спроса, развитию малого и среднего бизнеса, реструктуризации экономики моногородов. Кроме того, антикризисные меры будут направлены на поддержку внутреннего спроса, привлечение инвестиций и создание новых современных производств, стимулирование инновационной активности в экономике, реализацию политики развития ключевых высокотехнологичных и инфраструктурных отраслей экономики, модернизацию финансовой системы, развитие человеческого капитала [3].

Экспорт России все еще сохраняет сырьевую направленность: страна в больших количествах экспортирует сырую нефть (около 40 % от общего экспорта в 2009 г.) и нефтепродукты (20 %), природный газ (16 %), черные металлы (6 %). Машины и оборудование занимают не более 7 % от общего экспорта.

В российском импорте более 40 % приходится на машины и оборудование, 4 % – на медикаменты, около 3 % – на мясо, 2 % – на одежду, около 1,5 % – на черные металлы [4].

Россия по-прежнему остается основным торговым партнером Республики Беларусь: по итогам 2009 г. в общем объеме внешней торговли Республики Беларусь ее доля составила 47 % в общем товарооборо-

те. В общем объеме внешней торговли Республики Беларусь со странами СНГ доля России в 2009 г. составила 85,1 % (в 2008 г. – 84,6 %), в том числе в общем объеме экспорта в страны СНГ – 72,1 % (в 2008 г. – 73,7 %), в общем объеме импорта из стран СНГ – 91,8 % (в 2008 г. – 90,6 %).

Очевидно, что мировой экономический кризис не мог не повлиять на структуру двусторонней внешней торговли Беларуси и России.

Товарооборот Республики Беларусь с Российской Федерацией в 2009 г. составил 23,4 млрд. долларов США и снизился по сравнению с 2008 г. в 1,5 раза. В том числе экспорт в Россию составил 6,7 млрд. долларов, импорт – 16,7 млрд. долларов. Стоимостный объем экспорта в Россию снизился по сравнению с 2008 г. в 1,6 раза, импорта – в 1,4 раза.

Сальдо внешней торговли Республики Беларусь с Россией сложилось отрицательным в размере 10 млрд. долларов США и снизилось по сравнению с 2008 г. в 1,3 раза, или на 2,95 млрд. долларов.

Сокращение отрицательного сальдо внешней торговли с Россией произошло в результате существенного снижения его величины по группе промежуточных товаров. Это, в первую очередь, вызвано падением средних цен на поставляемые из России нефть (на 25,6 %), нефтепродукты (в 1,7 раза), черные металлы (в 1,9 раза). Вместе с тем существенно (в 2,6 раза) снижено положительное сальдо торговли инвестиционными товарами – на 1148,1 млн. долларов, а также положительное сальдо торговли непродовольственными потребительскими товарами – на 220,2 млн. долларов США. При этом положительное сальдо торговли продовольственными товарами возросло на 110,2 млн. долларов (с 1057 до 1167,2 млн. долларов).

Сокращение стоимостных объемов внешней торговли с Российской Федерацией обусловлено снижением как средних цен, так и физического объема поставок. Средние цены на экспортируемые товары снизились на 15,3 %, на импортируемые – на 21,7 %. Физический объем экспорта уменьшился на 24,9 %, импорта – на 9,2 %.

Без учета энергетических товаров средние цены на экспортируемые товары также были снижены в меньшей степени, чем импортные (соответственно 84,7 и 75,9 % к уровню 2008 г.). При этом сокращение физических объемов как экспорта, так и импорта было практически одинаковым (соответственно 75,1 и 75,8 % к уровню 2008 г.).

Экспорт 30 основных видов товаров Республики Беларусь в Российскую Федерацию в 2009 г., доля которых составила около 56 % от общего объема экспорта Беларуси в Россию, представлен в табл. 2.5.

Т а б л и ц а 2.5. Основные товары, экспортируемые Республикой Беларусь в Российскую Федерацию

Код ТН ВЭД	Наименование товара	2008 г.		2009 г.		Темп роста, %
		тыс. долл. США	Доля, %	тыс. долл. США	Доля, %	
1	2	3	4	5	6	7
	Всего по стране	10 551 896,1	100,0	6 713 941,9	100,0	63,6
0406	Сыры и творог	417 752,1	4,0	389 260,9	5,8	93,2
8704	Автомобили грузовые	692 290,0	6,6	250 095,5	3,7	36,1
8701	Тракторы и седельные тягачи	872 264,5	8,3	226 861,0	3,4	26,0
0402	Молоко и сливки сгущенные и сухие	338 605,8	3,2	198 809,9	3,0	58,7
0202	Говядина замороженная	127 967,4	1,2	195 295,8	2,9	152,6
4011	Шины	214 858,8	2,0	194 860,6	2,9	90,7
8433	Машины и механизмы для уборки и обмолота сельскохозяйственных культур	160 107,2	1,5	180 954,6	2,7	113,0
8418	Холодильники, морозильники и холодильное оборудование	289 804,0	2,7	178 856,8	2,7	61,7
0405	Масло сливочное	187 445,4	1,8	176 592,5	2,6	94,2
0201	Говядина свежая или охлажденная	104 481,7	1,0	176 091,6	2,6	168,5
8708	Части и принадлежности для автомобилей	254 337,9	2,4	138 969,0	2,1	54,6
9403	Мебель прочая и ее части	270 924,6	2,6	133 213,1	2,0	49,2
3923	Тара пластмассовая	139 988,2	1,3	128 269,3	1,9	91,6
7321	Бытовая аппаратура неэлектрическая для приготовления пищи	114 290,9	1,1	108 770,0	1,6	95,2
1701	Сахар	57 585,1	0,5	94 240,1	1,4	163,7
3920	Плиты, листы, пленка из пластмасс	78 729,7	0,7	85 960,0	1,3	109,2

Окончание табл. 2.5

1	2	3	4	5	6	7
6403	Обувь с верхом из натуральной кожи	94 790,0	0,9	84 814,9	1,3	89,5
8544	Провода изолированные, кабели	153 818,7	1,5	79 977,9	1,2	52,0
8504	Трансформаторы электрические	155 515,5	1,5	79 328,3	1,2	51,0
8428	Машины и устройства для подъема, перемещения, погрузки или разгрузки	90 963,5	0,9	69 999,6	1,0	77,0
1604	Готовая или консервированная рыба, икра	96 039,0	0,9	66 394,1	1,0	69,1
7214	Прутки из легированной стали	377 346,4	3,6	63 145,6	0,9	16,7
8408	Двигатели внутреннего сгорания поршневые	163 599,4	1,6	58 862,4	0,9	36,0
5402	Нити комплексные синтетические	56 990,2	0,5	57 708,9	0,9	101,3
8414	Насосы воздушные или вакуумные, компрессоры и вентиляторы	73514,1	0,7	55 159,8	0,8	75,0
6810	Изделия из цемента, бетона или искусственного камня	136 111,9	1,3	54 046,1	0,8	39,7
1601	Колбасы и аналогичные продукты из мяса	40 754,6	0,4	54 044,3	0,8	132,6
9401	Мебель для сидения и ее части	81 169,7	0,8	53 987,9	0,8	66,5
3907	Полиацетали и полиэферы простые прочие, смолы эпоксидные	58 716,5	0,6	53 509,8	0,8	91,1
3004	Лекарственные средства, расфасованные	43 016,7	0,4	51 670,5	0,8	120,1
	Итого по выборке:	5 943 779,5	56,5	3 739 750,8	55,8	62,9

Примечание. Составлено по данным Национального статистического комитета Республики Беларусь.

В товарной структуре белорусского экспорта в Россию в 2009 г. лидирует раздел «Живые животные и продукты животного происхождения». Его доля в совокупном экспорте Беларуси в Россию составила 20 % (в 2008 г. – 13,5 %). В денежном выражении в 2009 г. по сравнению с 2008 г. произошло снижение экспорта продукции, относящейся к данному разделу, на 5,6 %.

Вторым по значимости в белорусском экспорте в Россию является раздел «Машины, оборудование и механизмы, их части; аудио- и видеоаппаратура, их части». Его доля в совокупном экспорте Республики Беларусь в Российскую Федерацию составила в 2009 г. 18,7 % (в 2008 г. – 19,8 %). Экспорт по данному разделу в стоимостном выражении в 2009 г. по сравнению с 2008 г. снизился на 40 % и составил 1,25 млрд. долларов США.

Третью позицию в белорусском экспорте в Россию занимает раздел «Средства наземного, воздушного и водного транспорта, их части и принадлежности». В 2009 г. его доля составила 10,9 % от общего экспорта (в 2008 г. – 20 %). Стоимостный объем экспорта данной продукции снизился в 2009 г. по сравнению с предыдущим в 2,9 раза и составил 732,9 млн. долларов США.

Структура экспорта по укрупненным видам товаров отражает изменение спроса на российском рынке в условиях мирового экономического кризиса. Так, если в 2008 г. наибольшую часть занимали промежуточные товары (39,5 %), то в 2009 г. почти половину экспортируемой в Российскую Федерацию продукции составили потребительские товары. Их доля возросла с 33,7 до 45,4 %, в том числе доля продовольствия увеличилась с 17,4 до 26,1 %, непродовольственных потребительских товаров с 16,3 до 19,3 %. В то же время снизилась доля инвестиционных товаров с 25,9 до 17 % и прочих промежуточных товаров – с 39,3 до 36,4 %. Если стоимостный объем экспорта по всем группам товаров снизился почти в 2 раза в 2009 г. по сравнению с 2008 г., то экспорт продовольственных товаров остался практически на уровне 2008 г. (95,5 %).

Наибольшее снижение экспорта в Россию наблюдалось в поставках прочих промежуточных и инвестиционных товаров (на 1,7 и на 1,6 млрд. долларов США соответственно). Это связано, главным образом, со снижением ВВП в базовых отраслях в Российской Федерации: в 2009 г. по сравнению с 2008 г. ВВП снизился на 7,9 п. п., что в свою очередь явилось самым крупным падением за последние 15 лет.

Так, значительное снижение поставок в Россию инвестиционных товаров в натуральном выражении произошло по таким традиционно экспортным товарам, как тракторы (в 2,5 раза), грузовые автомобили (в 4,2 раза), дорожная и строительная техника (в 3,2 раза), автомобили спецназначения (в 2,8 раза), прицепы и полуприцепы (в 2,2 раза), станки металлорежущие (в 1,8 раза), машины сельскохозяйственные (в 1,8 раза), деревообрабатывающие станки (в 1,9 раза), автомобили, предназначенные для перевозки 10 человек и более (в 1,5 раза). Сокращение экспорта произошло также в результате снижения конкурентоспособности нашей продукции, в результате чего на российском рынке произошло перераспределение структуры потребления в сторону товаров из стран дальнего зарубежья, характеризующихся более высоким качеством в сравнении с белорусскими.

Среди прочих промежуточных товаров наибольшее сокращение экспорта в стоимостном выражении произошло по таким товарам, как прутки из нелегированной стали горячекатаные прочие (на 314,2 млн. долл.), части и принадлежности для автомобилей и тракторов (на 115,4 млн. долларов), двигатели внутреннего сгорания поршневые (на 104,7 млн. долларов), изделия из цемента, бетона (на 82,1 млн. долларов), трансформаторы электрические (на 76,2 млн. долларов), провода изолированные, кабели (на 73,8 млн. долларов), металлоконструкции из черных металлов (на 46,6 млн. долл.), трубы из черных металлов прочие (на 45,5 млн. долларов), электрооборудование для зажигания и пуска двигателей внутреннего сгорания (на 32,7 млн. долларов), прутки из легированной стали прочие (на 29,5 млн. долларов).

Несмотря на определенные проблемы с поставками белорусской мясо-молочной продукции, имевшие место в первой половине 2010 г., в целом российский рынок продовольствия для Беларуси сохранен. Снижение стоимостных показателей на фоне опережающего роста поставок в натуральном выражении является следствием общего снижения цен на мировом и российском рынках.

Положительная динамика роста экспорта как в физических объемах, так и в стоимостном выражении отмечается в поставках мясной продукции: мясо птицы (соответственно в 3,6 и в 3,4 раза), говядина замороженная (в 1,8 и в 1,5 раза), говядина свежая или охлажденная (в 1,9 и в 1,7 раза), колбасы и аналогичные продукты из мяса (в 1,2 и в 1,3 раза), а также в поставках молока и сливок несгущенных (в 1,6 и в 1,1 раза) и сахара (в 1,6 и 1,6 раза соответственно).

Несмотря на рост поставок в Россию в натуральном выражении масла сливочного (на 14,6 %), сыров и творога (на 18 %), снижение средних экспортных цен, а также ограничение ввоза в Россию молока и сливок сгущенных и кисломолочной продукции в связи с введением в июне 2009 г. нового российского технического регламента привело в итоге к снижению общих объемов экспорта молочной продукции в Россию на 17,8 п. п., или на 181,7 млн. долларов США.

Кроме того, наблюдался рост поставок в Россию таких белорусских товаров, как машины и механизмы для уборки и обмолота сельскохозяйственных культур (на 20,8 млн. долларов США), монопольные прутки, стержни из пластмасс (на 10,6 млн. долларов), отходы и лом медные (на 10,3 млн. долларов), лекарственные средства (на 8,7 млн. долларов), плиты, листы, пленка из пластмасс (на 7,2 млн. долларов), чулочно-носочные изделия (на 6,5 млн. долларов), полуфабрикаты из нелегированной стали (на 5,3 млн. долларов), двигатели турбореактивные или турбовинтовые, газовые турбины прочие (на 4 млн. долларов), шасси с двигателями для автомобилей (на 3,9 млн. долларов).

Импорт 30 основных видов товаров Республики Беларусь из Российской Федерации в 2009 г., доля которых составила 78 % от общего объема импорта Беларуси из России, представлен в табл. 2.6.

Т а б л и ц а 2.6. Основные товары, импортируемые Республикой Беларусь из Российской Федерации

Код ТН ВЭД	Наименование товара	2008 г.		2009 г.		Темп роста, %
		тыс. долл. США	Доля, %	тыс. долл. США	Доля, %	
1	2	3	4	5	6	7
	Всего по стране	23 507 356,0	100,0	16 717 149,8	100,0	71,1
2709	Нефть сырая, включая газовый конденсат	9 491 972,6	40,4	7 064 979,8	42,3	74,4
2711	Газы нефтяные и углеводороды газообразные прочие	2 771 364,5	11,8	2 675 801,4	16,0	96,6
2710	Нефтепродукты	1 465 744,5	6,2	1 275 916,3	7,6	87,0
7204	Отходы и лом черных металлов	551 798,2	2,3	277 498,5	1,7	50,3
2716	Электротенергия	101 877,6	0,4	129 910,9	0,8	127,5
6403	Обувь с верхом из натуральной кожи	134 564,7	0,6	108 120,3	0,6	80,3
4002	Каучук синтетический	195 674,8	0,8	98 302,0	0,6	50,2

Продолжение табл. 2.6

1	2	3	4	5	6	7
7208	Прокат плоский из нелегированной стали горячекатаный	246 789,8	1,0	96 538,8	0,6	39,1
8408	Двигатели внутреннего сгорания поршневые	258 708,4	1,1	94 781,0	0,6	36,6
7306	Трубы, трубки и профили сварные или клепаные из черных металлов прочие	157 398,6	0,7	90 759,6	0,5	57,7
8544	Провода изолированные, кабели	161 856,5	0,7	88 172,6	0,5	54,5
8708	Части и принадлежности для автомобилей и тракторов	121 825,3	0,5	78 619,6	0,5	64,5
7209	Прокат плоский из нелегированной стали холоднокатаный	182 556,2	0,8	78 312,7	0,5	42,9
7408	Проволока медная	143 592,4	0,6	77 060,0	0,5	53,7
2510	Фосфаты кальция природные	135 090,3	0,6	73 321,9	0,4	54,3
7225	Прокат плоский из легированной стали, шириной 600 мм или более	214 325,4	0,9	72 668,5	0,4	33,9
7210	Прокат плоский из нелегированной стали плакированный	87 149,6	0,4	59 392,0	0,4	68,1
4802	Бумага, картон немелованные	88 806,3	0,4	58 120,6	0,3	65,4
3402	Вещества поверхностно-активные, моющие и чистящие средства	62 634,5	0,3	56 565,7	0,3	90,3
7216	Уголки, фасонные и специальные профили из нелегированной стали	98 022,8	0,4	53 541,0	0,3	54,6
7228	Прутки из легированной стали прочие	136 368,1	0,6	53 347,5	0,3	39,1

Окончание табл. 2.6

1	2	3	4	5	6	7
2905	Спирты ациклические, их производные	107 356,4	0,5	52 721,8	0,3	49,1
2203	Пиво	53 479,1	0,2	51 255,1	0,3	95,8
7304	Трубы, трубки и профили бесшовные из черных металлов	94 196,6	0,4	49 553,6	0,3	52,6
6405	Обувь прочая	39 061,0	0,2	48 485,3	0,3	124,1
3105	Удобрения минеральные смешанные	122 382,0	0,5	48 178,9	0,3	39,4
3920	Плиты, листы, пленка из пластмасс	54 429,1	0,2	46 628,3	0,3	85,7
1905	Хлеб и мучные кондитерские изделия	58 202,3	0,2	44 589,7	0,3	76,6
7308	Металлоконструкции из черных металлов	80 377,3	0,3	42 062,7	0,3	52,3
1902	Макаронные изделия	65 776,3	0,3	40 553,8	0,2	61,7
Итого по выборке:		17 483 381,2	74,3	13 085 759,9	78,3	74,8

Примечание. Составлено по данным Национального статистического комитета Республики Беларусь.

В белорусском импорте из России лидирует продукция, относящаяся к разделу «Минеральные продукты» – в 2009 г. ее доля в совокупном импорте Беларуси из России составила 67,6 % (в 2008 г. – 60 %). Сокращение производства продукции вызвало снижение объемов закупок по импорту сырья, материалов, комплектующих, необходимых для ее производства. Стоимостный объем импорта минеральных продуктов сократился по сравнению с 2008 г. на 19,8 % и составил в 2009 г. 11,3 млрд. долларов США. Импорт остальных товаров (без минеральных продуктов) из России уменьшился на 42,5 % и составил 5,4 млрд. долларов.

Раздел «Недрагоценные металлы и изделия из них» занимает вторую позицию по показателю доли в совокупном импорте из России – 8,7 % в 2009 г. (в 2008 г. – 13,2 %). Стоимостный объем импорта про-

дукции, относящейся к данному разделу, сократился в 2009 г. по сравнению с 2008 г. в 2,1 раза и составил 1,46 млрд. долларов США.

Третье место по показателю доли в совокупном импорте занимает раздел «Машины, оборудование и механизмы, их части; аудио- и видеоаппаратура, их части» (в 2009 г. – 5,4 %; в 2008 г. – 7,3 %). Стоимостный объем импорта продукции, относящейся к данному разделу, уменьшился в 1,9 раза в 2009 г. по сравнению с 2008 г. и составил 905,6 млн. долларов США.

Структура импорта Республики Беларусь из Российской Федерации по укрупненным группам товаров в 2009 г. по сравнению с 2008 г. практически не изменилась. Так, две трети в общем объеме импорта составили энергетические товары – 66,6 % (в 2008 г. – 58,8). Доля в импорте прочих промежуточных товаров снижена с 29,9 до 22,9 %, инвестиционных товаров – с 3,8 до 2,7 %. При этом доля потребительских товаров возросла с 6,8 до 7,1 %, в том числе продовольствия – с 3,3 до 3,5%, непродовольственных потребительских товаров – с 3,5 до 3,6 %.

В стоимостном выражении наибольшее снижение импорта произошло по энергетическим и прочим промежуточным товарам (соответственно на 2,7 и 3,2 млрд. долларов США).

Следует отметить, что поставки энергетических товаров составили 11139,4 млн. долларов, что в 1,7 раза больше, чем весь объем экспорта белорусских товаров в Россию за 2009 г. (6713,9 млн. долларов). Причем, данное соотношение увеличивалось от года к году (табл. 2.7).

**Т а б л и ц а 2.7. Соотношение совокупного белорусского экспорта в Россию и импорта энергетических товаров из России**

Показатели	Годы			
	2006	2007	2008	2009
Экспорт РБ в РФ, млн. долл. США	6845,3	8878,6	10585,1	6 713,9
Импорт РБ из РФ энергетических товаров, млн. долл. США	7176,3	9913,7	13831,6	11139,4
Соотношение, раз	1,05	1,12	1,31	1,66

**П р и м е ч а н и е.** Рассчитано на основе данных Национального статистического комитета Республики Беларусь.

Почти 40 % от общего снижения импорта Республики Беларусь из Российской Федерации пришлось на снижение поставок нефти и нефтепродуктов. Так, импорт нефти был снижен в 2009 г. по сравнению с 2008 г. на 2427 млн. долларов за счет снижения ее цены на чет-

верть (с 441,5 до 328,6 долл/т) при таких же объемах поставок (21,5 млн. тонн).

Подобным образом складывалась ситуация и с импортом нефтепродуктов: при росте их поставок в натуральном выражении в 1,5 раза (на 1,3 млн. тонн) и снижении средних цен в 1,7 раза (с 588,4 до 337,9 долл/т) стоимостный объем поставок сократился на 13 п.п., или на 189,8 млн. долларов.

Цена на импортируемый природный газ в течение года была снижена с 212,8 долл/тыс. м<sup>3</sup> в январе до 123,7 долл/тыс. м<sup>3</sup> в ноябре. Вместе с тем в среднем за год цена на газ составила 147,8 долл/тыс. м<sup>3</sup>, что выше уровня соответствующего периода прошлого года на 16,6 %. При этом снижение поставок газа в стоимостном выражении на 74,3 млн. долларов было обусловлено снижением его поставок в натуральном выражении на 3,5 млрд. м<sup>3</sup>.

В то же время на 28 млн. долларов США увеличен импорт в республику электроэнергию за счет роста поставок в натуральном выражении в 1,3 раза при снижении цены на 4,9 п. п.

Наибольшее снижение импортных поставок в стоимостном выражении наблюдалось по таким товарам, как отходы и лом черных металлов (в 2 раза), двигатели внутреннего сгорания (в 2,7 раза), прокат плоский из нелегированной стали горячекатаный (в 2,6 раза), прокат плоский из легированной стали (в 2,9 раза), прокат плоский из нелегированной стали холоднокатаный (в 2,3 раза), каучук синтетический (в 2 раза), прутки из легированной стали прочие (в 2,6 раза), чугун (в 3,4 раза), удобрения минеральные смешанные (в 2,5 раза), провода изолированные, кабели (в 1,8 раза), трубы, трубки и профили сварные (в 4,5 раза), проволока медная (в 1,9 раза), углеводороды циклические (в 2,7 раза).

Наибольшее увеличение импорта произошло по таким товарам, как табак (на 29,7 млн. долларов), машины и механизмы для уборки и обмола сельхозкультур (на 15,2 млн. долларов), вагоны несамоходные (на 10,3 млн. долларов), обувь прочая (на 9,4 млн. долларов), цемент (на 9 млн. долларов), вагоны моторные (на 8,9 млн. долларов), телевизоры (на 5,1 млн. долларов).

Оборот услуг Республики Беларусь с Российской Федерацией составил по итогам 2009 г. 1 268,1 млн. долларов США и снизился по сравнению с 2008 г. на 19,8 %. Положительное сальдо услуг увеличилось на 6,5 % и сложилось в размере 367,1 млн. долларов.

Основными видами услуг, обеспечившими положительное сальдо, явились: транспортные услуги (235,8 млн. долларов США), услуги связи (67,5 млн. долларов США), строительные услуги (38,4 млн. долларов США), компьютерные и информационные услуги (20,8 млн. долларов США).

Наибольшее отрицательное сальдо сложилось по статьям: государственные услуги (31,9 млн. долларов США), роялти и лицензионные платежи (12,6 млн. долларов США), финансовые услуги (11,5 млн. долларов США) и услуги в сфере культуры и отдыха (5,4 млн. долларов США).

Экспорт услуг в Российскую Федерацию составил в 2009 г. 817,6 млн. долларов США (23,4 % от общего объема экспорта услуг Республики Беларусь) и по отношению к 2008 г. сократился на 15,1 %. Основными видами услуг, предоставленными резидентам Российской Федерации, явились: транспортные услуги (44 % от общего экспорта услуг в Российскую Федерацию), услуги по статье «Поездки» (14 %) и услуги связи (10,5 %). За отчетный период был отмечен рост услуг связи на 4,4 % и услуг в сфере культуры и отдыха в 1,7 раза. По всем остальным видам услуг наблюдалось сокращение экспорта, в том числе экспорт транспортных услуг уменьшился на 18,2 % и услуг по статье «Поездки» – на 1,9 %.

Импорт услуг из Российской Федерации снизился на 27,1 % и составил в 2009 г. 450,5 млн. долларов США (21,8 % от общего объема импорта услуг Республики Беларусь). Основными видами услуг, приобретенными у резидентов Российской Федерации, являлись транспортные услуги (27,5 %) и услуги по статье «Поездки» (25,1 %). По отношению к 2008 г. наблюдался рост в 1,9 раза импорта государственных услуг. По всем остальным видам услуг произошло сокращение импорта [6].

Ниже приведены основные факторы, обусловившие сокращение в 2009 г. объемов белорусского экспорта в Российскую Федерацию.

1. Значительное замедление экономической, инвестиционной и финансовой активности в России, повлекшее сокращение хозяйственной деятельности в системообразующих и перерабатывающих отраслях, остановку крупных градообразующих предприятий, снижение внутреннего платежеспособного спроса и покупательной способности потребителей.

По предварительным оценкам ВВП России в 2009 г. снизился на 7,9 % к уровню 2008 г., объем производства промышленной продукции – на 11,5 %, реальная заработная плата – на 3,6 % [7].

2. Существенное сокращение внешнеторговой деятельности субъектов хозяйствования Российской Федерации за счет падения внешнегo спроса и ценовой конъюнктуры на мировых рынках.

По данным Росстата по итогам 2009 г. внешнеторговый оборот России сократился на 35,1 % по сравнению с предыдущим годом и составил 495,8 млрд. долларов США, в том числе импорт уменьшился на 34,3 %, экспорт – на 35,5 % [8].

3. Проведение Правительством России протекционистской политики по защите национального производителя, выразившейся во введении:

- запретов на кредитование российскими банками и субсидирование закупки товаров нероссийского производства, в закрытии лизинговых схем поставок, что привело к потере сложившихся схем продаж белорусской автомобильной, сельскохозяйственной и дорожно-строительной техники;

- дискриминационных условий в отношении поставок белорусского продовольствия под видом несоблюдения ветеринарных и санитарных требований.

4. Снижение конкурентоспособности отдельных товаров. Обострилась конкурентная борьба даже в традиционных для белорусской продукции товарных нишах, где белорусские производители обычно занимали лидирующие позиции на протяжении последних 10–15 лет (грузовые автомобили, тракторы, телевизоры, холодильники). По мнению экспертов, в связи с появлением новых поколений телевизоров с плазменными и жидкокристаллическими экранами белорусским телевизорам станет все сложнее конкурировать на российском рынке и доля их продаж значительно снизится. По ценовому фактору снизился уровень конкурентоспособности наших лесоматериалов, фанеры, ДСП, велосипедов, холодильников и морозильников, электронных и интегральных микросхем, плитки керамической, шин, телевизоров, мотоциклов. Можно выделить следующие основные причины такого положения:

- высокий износ основных производственных фондов, а также невыполнение показателей по снижению материало- и энергоемкости производства ввиду использования интенсивно устаревающих технологий;

– сохранение большого количества убыточных предприятий и низкорентабельных производств (особенно в станкостроительной, мясо-молочной, текстильной промышленности);

– низкая доля в экспорте товаров, произведенных на основе новых и высоких технологий [9].

5. Активное развитие в России производств, параллельных белорусским. Конкуренты белорусских производителей сельхозпродукции, транспортных средств, машин и оборудования не хотят мириться с ситуацией, когда дотации белорусского правительства позволяют нашим заводам демпинговать на рынке Российской Федерации.

По данным МИДа Республики Беларусь, свои проекты на российские рынки активно продвигают многие западные ТНК – явные конкуренты белорусского экспорта. Так, известная фирма «Samsung» планирует выпускать телевизоры для стран СНГ и Балтии на собственном заводе под Калугой. Инвестиции в производство составят 3,5 млрд. рублей. Завод построят на участке площадью 47,3 га на территории индустриального парка «Ворсино». Продукция на 80 % будет состоять из LCD и на 10 % из плазменных и кинескопных телевизоров. Первую очередь предприятия планируется запустить уже в январе 2009 г., а в полную силу завод начнет работать в 2010 г. Мощность завода составит 2,2 млн. единиц в год.

Подобные тенденции проявляются и в других отраслях. Начато осуществление ряда крупных проектов в тракторостроении. Под Санкт-Петербургом на территории ОАО «Рошиносельхозтехника» (Выборгский район) группа компаний «Инвест-Техмаш» начала сборку тракторов из машино-комплектов итало-германского концерна SDF. Стоимость трактора, собранного в Рошино, составит около 100 тыс. евро. Со временем тракторы на 50 % будут состоять из российских комплектующих.

Широко известный «Петербургский тракторный завод» также ведет работу по созданию тракторов новой серии, которые придут на замену выпускаемым «К-744». В результате «ПТЗ» будет готов дать потребителям всю гамму сельскохозяйственных тракторов мощностью от 140 до 420 л.с., с использованием компонентов западных производителей («Valtra», «Deutz», «Bosch», «Danfoss»). Это позволило создать машину, привлекательную по цене и налаженной системе гарантийного и послегарантийного обслуживания.

Не обошли эти процессы и автомобилестроение. Так, «Daimler Chrysler» на ОАО «ГАЗ» в Нижегородской области создает мощности

по выпуску 229 тыс. автомобилей в год семейства «Maxcus». Объем инвестиций – 1 млрд. долларов. В июне 2007 г. Правительство Санкт-Петербурга приняло постановление о проектировании и строительстве завода по производству автомашин ООО «Дженерал Моторс Авто». Согласно плану, завод будет иметь мощности для производства 70 тыс. автомобилей «Chevrolet Captiva» и других марок в год, а общие инвестиции составят 300 млн. долларов.

Свои интересы в России реализует и компания «Toyota Motor Corp». Она строит сборочное предприятие в Санкт-Петербурге, которое будет выпускать до 200 тыс. автомобилей в год. Свыше 100 млн. долларов намерен вложить в российское автомобилестроение концерн «Suzuki», который приступил к строительству в Санкт-Петербурге автозавода мощностью 26 тыс. машин в год с возможностью расширения до 50 тыс. Запуск производства полного цикла ожидается в 2011 г. Еще один автозавод планируется разместить в поселке Парголово близ Санкт-Петербурга. Здесь намечено запустить в эксплуатацию автозавод компании «Нисан». В первое время предприятие будет выпускать 50 тыс. автомобилей в год, впоследствии этот показатель предполагается увеличить в 10 раз. Объем инвестиций в реализацию этого проекта составит 5 млрд. рублей.

В списке продукции, выпуск которой будет осуществляться с участием крупных ТНК на российской территории, – трубы, стальной прокат из вторсырья, ПВХ-пленка, сухие строительные смеси и др.

Все это свидетельствует о необходимости принятия кардинальных мер с целью повышения конкурентоспособности белорусских промышленных товаров. Предлагается реализовать комплекс мер упреждающего характера:

- совершенствование работы непосредственно с российскими регионами;
- создание совместных с российской стороной производств;
- усиление маркетинговой работы;
- повышение квалификации кадров, занятых внешнеэкономической деятельностью;
- активизация выставочной работы на территории России;
- активный поиск новых рынков.

Как свидетельствует опыт многих государств, одним из важнейших направлений в работе по наращиванию экспорта, минимизации рисков является создание, развитие и повышение эффективности товаропроводящих сетей отечественных производителей. Экспорт товара через

собственный объект товаропроводящей сети дает возможность гарантировать поставщику уплату налога на добавленную стоимость, что существенно снижает экспортные финансовые риски предприятия, при этом не требуется оплата посреднических услуг. В России функционирует более 500 различных звеньев сети белорусских предприятий-экспортеров, включая торговые дома, дилерские и сервисные центры, филиалы предприятий. Однако успешно, по-настоящему эффективно работают лишь немногие.

6. Главным ограничителем экспортного потенциала республики является недостаток собственных топливно-энергетических ресурсов. Потребность Беларуси в сырой нефти составляет примерно 20 млн. тонн в год, а ее производство – около 2 млн. тонн. Поскольку основная масса нефти и газа импортируется, это не только ограничивает возможности Беларуси в нефтяном бизнесе, но и повышает себестоимость производства товаров, снижает их конкурентоспособность.

Решение задач по наращиванию экспортного потенциала Республики Беларусь, минимизации рисков требует более активного совершенствования механизмов государственной поддержки экспорта по следующим направлениям:

а) развитие финансово-кредитных инструментов стимулирования экспорта;

б) совершенствование инвестиционного и инновационного механизмов;

в) формирование логистических схем, совершенствование товаропроводящей сети, развитие электронной торговли и электронного декларирования;

г) развитие экспортной инфраструктуры, служб международного маркетинга, информационного сопровождения внешнеэкономической деятельности;

д) приобретение патентов, технологической информации и другой документации, необходимой для производства качественно новых изделий, обладающих высокой конкурентоспособностью на внешних рынках и т. п.

Анализ показывает, что имеются резервы не только для сохранения российского рынка, но и для его расширения, учитывая прогнозы социально-экономического развития России до 2020 г., предполагающие существенное техническое переоснащение и модернизацию российской промышленности и сельского хозяйства.

Так, по российским прогнозам, к 2010 г. российский рынок грузовых автомобилей увеличится на 53 %, более чем 340 тыс. штук (до 400 тыс. по прогнозу НП «Объединение автопроизводителей России»). При этом рост произойдет, прежде всего, за счет азиатских (должны вырасти в 9 раз) производителей техники. Продажи российских грузовиков вырастут лишь на 9 %. Таким образом, при проведении грамотной политики учета потребностей и продвижения белорусских грузовых автомобилей есть возможности для увеличения их поставок в Российскую Федерацию.

Минпромэнерго России прогнозирует увеличение емкости внутреннего рынка сельскохозяйственной техники. Вместе с тем значительно увеличить поставки белорусских тракторов возможно лишь при условии расширения товаропроводящей сети по их реализации и техническому обслуживанию. Нужна также целенаправленная работа по продвижению энергонасыщенных тракторов ПО «МТЗ», поскольку в России принимаются меры по внедрению российских тракторов мощностью 150 л.с., растет спрос на тракторы финского и немецкого производства.

По мнению российских покупателей, белорусские погрузчики не выдерживают конкуренции по дизайну, качеству и цене по сравнению с китайскими и другими производителями. При условии повышения их качества возможно медленное увеличение экспортных поставок ОАО «Амкордор».

Рынок газовых плит России характеризуется достаточно высокими темпами роста и, по прогнозам, в ближайшие годы тенденция будет сохраняться. Это обусловлено выполнением «Программы газификации регионов Российской Федерации» и реализацией приоритетного национального проекта «Доступное жилье – гражданам России». Кроме того, большое количество газовых плит требуют замены в силу физического износа. Вместе с тем в последние годы в крупных городах России вводимое жилье оснащается в основном электроплитами, что несколько снижает уровень потребности в газовых плитах. Однако, по расчетам специалистов, это не повлечет сокращения продаж газовых плит в целом. Так как у Беларуси с Россией имеются налаженные каналы по поставкам плит, возможно увеличение их экспорта.

Увеличение доли импортной сельхозтехники постепенно приведет к падению спроса на сельскохозяйственные шины белорусских производителей. В сегменте шин для большегрузных самосвалов и дорожно-строительной техники прогнозируется ужесточение конкуренции со

стороны «Michelin», «Goodyear», а также Красноярского и Днепропетровского шинных заводов.

По оценкам экспертов, одними из основных тенденций развития российского рынка шин в ближайшие годы станут: в сегменте шин для легковых автомобилей – дальнейшее развитие специализации шин для зимних и летних условий эксплуатации; в сегменте шин для грузовых автомобилей наиболее быстрыми темпами будет развиваться рынок шин с цельнометаллическим кордом и их сервис. Прогнозируемый рост производства шин в России повлечет за собой соответствующий рост внутреннего рынка основных материалов шинного производства, в том числе: резиновых смесей, каучуков, наполнителей, пластификаторов, смягчителей, технологически активных добавок, химикатов. Ожидаются изменения в структуре дистрибуции шин, где основную роль будут играть крупные сетевые компании, не только продающие шины, но и оказывающие услуги по их обслуживанию. Если это будет учитываться белорусскими экспортерами шинной продукции, то поставки шин в Россию могут возрасти.

По мнению экспертов, дефицит российского цемента на внутреннем рынке России в среднесрочной перспективе сохранится. Он объясняется постоянным увеличением спроса на данный товар, количеством цементных заводов, численность которых не возрастает вот уже на протяжении нескольких лет, а также нехваткой их производственных мощностей. Учитывая, что в Беларуси проводится широкомащтабная модернизация и расширение производства цемента, а также учитывая потребности в нем России, может иметь место рост поставок цемента в Россию.

При соблюдении вышеуказанных условий, проведении активной политики продвижения экспортной продукции и повышении качества сервисного обслуживания потенциальное увеличение белорусских поставок в Россию составляет 10–12 %.

Таким образом, Россия пока остается основным внешнеторговым партнером Республики Беларусь, несмотря на влияние мирового финансово-экономического кризиса. Сказываются долгосрочные, устойчивые связи между российскими и отечественными предприятиями, определенный положительный имидж белорусских потребительских товаров у российских потребителей.

Вместе с тем нарастают проблемы, связанные с возможностью наращивания сбыта белорусской продукции в России. Анализ показывает, что связаны они не только с падением спроса на российском

рынке по причине кризиса, но и с обострившейся конкуренцией и падением качества белорусских товаров относительно расширяющегося круга производителей аналогичной продукции, как российских, так и зарубежных. Без постоянной работы по улучшению качества и развития товаропроводящей сети сохранение российского рынка для белорусской продукции проблематично.

#### **2.4. Внешнеэкономические приоритеты Беларуси и Украины**

**Кризис в развитии новых технологий.** Неэффективность государственной политики в научной сфере прослеживается в частых изменениях целей и задач по реформированию научно-технического комплекса, в хронической бездеятельности в отношении стимулирования научно-технических разработок, в системных ошибках. Но при всех трудностях трансформационного периода Украине удалось сохранить свои основные научные школы и уникальные технологии, способные обеспечить развитие современного высокотехнологичного производства на мировом уровне. Этот потенциально конкурентный капитал страны на сегодня не является фундаментом ее экономического развития. Слабое государственное финансирование научно-исследовательских и опытно-конструкторских работ, неудовлетворительное обеспечение научных организаций материально-техническими ресурсами, недостаточная информационная база, отток кадров из научной сферы не дают возможности переломить отрицательные тенденции в инновационной сфере государственной деятельности. В течение первых 10 лет рыночной трансформации экономики Украины доля расходов госбюджета на научно-техническую деятельность снизилась с 0,82 до 0,3 % ВВП, т. е. до уровня слаборазвитых стран.

Теоретические исследования и практический опыт свидетельствуют, что влияние науки на общественное развитие коррелирует с объемами ее финансового обеспечения. При финансировании в пределах 0,4 % ВВП научные исследования имеют для общества только культурно-образовательное значение; когда государство расходует на науку до 0,9 % ВВП, можно ожидать и появления новых научных результатов; и только при более высоких объемах финансирования НИОКР научные исследования существенно влияют на экономику. Поэтому совсем не случайно 90 % продукции национального производства не имеют научного обеспечения.

Наиболее значимые инвестиции в Украину поступили из США, Кипра, Великобритании, Нидерландов, Германии, Российской Федера-

ции и Швейцарии, увеличившись на 22 % по отношению к 2009 г., но составляющие 68 % в общем объеме всех ПИИ.

Некоторые структурные изменения произошли в группе других стран: так доля притока прямых иностранных инвестиций с Виргинских островов в Украину увеличилась на 1,7 % и составила 9,9 %. Такие изменения свидетельствуют о том, что больший интерес к Украине проявляют владельцы вывезенного недавно национального и российского капитала, чем западные инвесторы. В то же время основным получателем ПИИ из Украины стала экономика Российской Федерации.

Структура инвестиций по секторам экономики продолжает отображать значительный интерес инвесторов к наиболее динамично развивающимся видам бизнеса. В абсолютном выражении наибольшие темпы роста были зафиксированы по операциям с недвижимостью (39,3 %), химической и нефтехимической промышленностью (47,8 %), в оптовой торговле (39,4 %), пищевой промышленности (13,7 %). Также отмечен большой приток иностранных ПИИ в сектор услуг, особенно в гостиничный и ресторанный бизнес.

Украина является одной из стран постсоветского пространства, наиболее сильно пострадавших от мирового финансово-экономического кризиса. Валовой внутренний продукт снизился практически на одну пятую, отмечаются большие проблемы в производственной сфере, массовые увольнения, задержка зарплаты.

Кризисные явления в экономике Украины начали проявляться во второй половине 2008 г. в банковской сфере. Украинские банки, в особенности контролируемые иностранным капиталом, имели возможность легко получить дешевые и краткосрочные кредиты у иностранных банков и за счет этих ресурсов выдавать более дорогие и более долгосрочные кредиты в Украине. После начала ипотечного кризиса в США ситуация начала постепенно меняться, поскольку западные банки вынуждены были повышать ставки по своим кредитам, это соответственно привело к удорожанию кредитов украинских банков и сокращению кредитования строительства, в особенности жилищного. В 2009 г. это негативное явление продолжало усугубляться.

Следствием сокращения доходов и отсутствия возможности взять кредит во время кризиса, девальвации гривны и удорожания кредитов, взятых в иностранной валюте, стало резкое падение цен на недвижимость и снижение объемов строительства. Спад в строительстве сделал неизбежным углубление кризиса в металлургии, поскольку строительная отрасль является одним из основных потребителей металла.

Несмотря на то, что Правительство Украины приняло ряд антикризисных мер и темпы экономического падения в Украине в последнее время замедлились, общая экономическая ситуация остается сложной. По прогнозам некоторых экспертов, экономика Украины начнет восстанавливаться не ранее середины 2010 г. [15]. Увеличение экспорта из Украины в связи с оживлением спроса на внешних рынках приведет к росту реального ВВП около 4 %. Это сделает возможным рост номинальных зарплат населения. Но высокий уровень инфляции, который сохранится в 2010 г. на уровне около 10 %, не позволяет ожидать увеличения реальных доходов жителей Украины.

Украинский экспорт в 2009 г. снизился почти на 41 %. Страна в основном экспортировала черные металлы (25,8 %) и изделия из них (4,9 %), зерновые культуры (9 %), жиры и масла (4,5 %), нефть и продукты ее перегонки (5,4 %), около 7 % украинского экспорта приходилось на машины и оборудование.

Импорт за 2009 г. упал на 47 %. Основу украинского импорта составили: топливо минеральное, нефть и продукты ее перегонки (32,2 %), природный газ (17,6 %), фармацевтические продукты (4,7 %), пластмассы и изделия из них (4,7 %), машины и оборудование (8,7 %), средства наземного транспорта (4,3 %) [16].

Таким образом, в связи с резким снижением покупательской способности украинских субъектов хозяйствования в 2009 г. отрицательное сальдо внешней торговли товарами и услугами Украины улучшилось на 11,927 млрд. долларов США по сравнению с 2008 г. и составило 1,381 млрд. долларов США (в 2008г. отрицательное сальдо сложилось в размере 13,308 млрд. долларов США) [17].

По данным Нацбанка Республики Беларусь, товарооборот Республики Беларусь с Украиной составил 3003,4 млн. долларов (6 % товарооборота Республики Беларусь) и снизился на 38,9 %. Сальдо торговли товарами сложилось положительным в размере 385,8 млн. долларов.

Экспорт товаров в Украину составил 1 694,6 млн. долларов США (7,9 % от общего объема экспорта Республики Беларусь) и сократился на 39,1%. Основными товарными разделами в белорусском экспорте были: «Минеральные продукты» (их доля в общем объеме экспорта товаров в Украину составила 59,9 %), «Пластмассы и изделия из них» (7,3 %), «Машины, оборудование и механизмы, их части; аудио- и видеоаппаратура, их части» (7,2 %). Рост экспортных поставок наблюдался по сельскохозяйственной продукции и продуктам питания (на 9,4 %). По отношению к 2008 г. экспорт товаров по всем остальным

разделам снизился. Экспорт основных белорусских товаров в Украину представлен в табл. 2.8.

Таблица 2.8. Основные товары, экспортируемые Беларусью в Украину

Код ТН ВЭД	Наименование товара	2008г.		2009г.		Темп роста, %
		тыс. долл. США	Доля, %	тыс. долл. США	Доля, %	
1	2	3	4	5	6	7
	Всего по стране	2 777 900,6	100	1 693 123,2	100	60,9
2710	Нефтепродукты	1 177 337,2	40,2	976 259,5	57,7	82,9
8418	Холодильники, морозильники и холодильное оборудование	52 075,6	1,9	43 234,1	2,6	83,0
8701	Тракторы и сел-дельные тягачи	213 211,7	7,7	40 728,0	2,4	19,1
3901	Полимеры этилена	53 951,3	0,9	39 940,5	2,4	74,0
1701	Сахар	26 356,9	0,9	38 842,3	2,3	147,4
4011	Шины	63 072,7	2,3	38 595,5	2,3	61,2
0405	Масло сливочное	7 436,1	0,3	38 083,8	2,2	512,1
3923	Тара пластмассовая	15 662,0	0,6	27 984,6	1,7	178,7
3105	Удобрения минеральные смешанные	32 445,3	1,2	24 263,7	1,4	74,8
8433	Машины и механизмы для уборки и обмолота сельхозкультур	44 885,7	1,6	23 615,9	1,4	52,6
2713	Кокс и битум нефтяные	46 301,6	0,8	23 381,7	1,4	50,5
6115	Чулочно-носочные изделия	22 944,6	0,8	16 519,6	0,9	72,0
7224	Сталь легированная в слитках	17 498,8	0,6	13 457,0	0,8	76,9
8708	Части и принадлежности для автомобилей и тракторов	23 108,8	0,8	13 201,1	0,8	57,1
0402	Молоко и сливки сгущенные и сухие			12 908,5	0,8	-

Окончание табл. 2.8

1	2	3	4	5	6	7
3814	Растворители и разбавители сложные органические	791,9	0,03	12 195,4	0,7	1540,0
5503	Волокна синтетические нечесанные	12 495,1	0,4	12 129,0	0,7	97,1
8704	Автомобили грузовые	125 225,8	4,5	11 990,2	07	9,6
1604	Готовая или консервированная рыба, икра	21 545,9	0,8	11 585,2	0,7	53,8
4418	Изделия столярные строительные	29 875,8	0,4	11 513,5	0,7	38,5
5902	Материалы кордные для шин	12 307,4	0,4	10 249,6	0,6	83,3
3104	Удобрения калийные	123 908,3	4,5	5 828,9	0,3	4,7
2709	Нефть сырая, включая газовый конденсат	89 554,1	3,2	-	-	-
	Итого по выборке:	2 211 992,6	79,6	1 446 507,6	85,4	65,4

Примечание. Составлено по данным Национального статистического комитета Республики Беларусь.

Следует отметить, что наиболее сильным было падение поставок в Украину тракторов и седельных тягачей – более чем в 5 раз, грузовых автомобилей – более чем в 10 раз, а также калийных удобрений – в 15 раз. Основными причинами явились резкое снижение платежеспособного спроса в Украине, отсутствие кредитования лизинговых схем, обвал гривны.

Основной объем импорта, закупаемого в Украине, приходится на промежуточные и инвестиционные товары, которые составляют более 90 % всего импорта. Это металлопродукция, комплектующие, узлы и детали для сборки техники, жмыхи, подсолнечное масло для производства комбикормов, лаков и красок, газовые турбины, вагоны, а также электроэнергия.

Импорт товаров из Украины в Беларусь в 2009 г. составил около 1,3 млрд. долларов (4,6 % от общего объема импорта Республики Беларусь) и сократился на 39 %. Основные товары, поставляемые из Украины в Беларусь, представлены в табл. 2.9.

Т а б л и ц а 2.9. Основные товары, импортируемые Беларусью из Украины

Код ТН ВЭД	Наименование товара	2008 г.		2009 г.		Темп роста, %
		тыс. долл. США	Доля, %	тыс. долл. США	Доля, %	
1	2	3	4	5	6	7
	Всего по стране	2 115 123,9	100,0	1 289 430,9	100,0	61,0
2306	Отходы, полученные при извлечении прочих растительных масел	120 019,8	5,7	52 715,0	4,1	43,9
7208	Прокат плоский из нелегированной стали горячекатаный	105 009,1	5,0	49 925,5	3,9	47,5
2716	Электроэнергия	25,0	0,0	48 547,0	3,8	-
1512	Масло подсолнечное	48 213,9	2,3	47 375,6	3,7	98,3
7216	Уголки, фасонные и специальные профили из нелегированной стали	67 825,7	3,2	35 519,0	2,8	52,4
8606	Вагоны грузовые железнодорожные или трамвайные	19 469,8	0,9	33 986,0	2,6	174,6
7306	Трубы, трубки и профили сварные или клепаные из черных металлов прочие	66 442,6	3,1	31 134,4	2,4	46,9
7202	Ферросплавы	57 683,9	2,7	26 420,9	2,0	45,8
1005	Кукуруза	47 151,5	2,2	25 804,4	2,0	54,7
7304	Трубы, трубки и профили бесшовные из черных металлов	62 838,7	3,0	21 861,9	1,7	34,8
3004	Лекарственные средства, расфасованные для розничной продажи	20 254,6	1,0	21 015,7	1,6	103,8
7214	Прутки из нелегированной стали горячекатаные прочие	59 754,2	2,8	20 441,4	1,6	34,2

Продолжение табл. 2.9

1	2	3	4	5	6	7
7308	Металлокон- струкции из черных металлов	15 528,5	0,7	19 387,6	1,5	124,9
8607	Части подвижно- го состава	34 356,0	1,6	19 049,3	1,5	55,4
8605	Вагоны несамо- ходные железно- дорожные или трамвайные	17 385,4	0,8	18 289,2	1,4	105,2
2403	Табак и его за- менители, табач- ные экстракты и эссенции	33 763,3	1,6	18 161,5	1,4	53,8
7209	Прокат плоский из нелегирован- ной стали холодно- катаный	33 122,3	1,6	17 639,2	1,4	53,3
1806	Шоколад и про- чие готовые пи- щевые продукты, содержащие какао	15 248,4	0,7	16 926,0	1,3	111,0
8708	Части и принад- лежности для автомобилей и тракторов	32 699,5	1,5	16 756,1	1,3	51,2
2203	Пиво	17 842,5	0,8	16 608,9	1,3	93,1
2836	Карбонаты	19 206,1	0,9	15 456,5	1,2	80,5
8507	Аккумуляторы электрические	23 783,0	1,1	14 772,2	1,1	62,1
8419	Оборудование для термической обработки мате- риалов	16 848,8	0,8	14 485,0	1,1	86,0
4410	Плиты древесно- стружечные	17 929,1	0,8	13 945,2	1,1	77,8
4811	Бумага, картон, вата из целлю- лозных волокон	12 504,7	0,6	13 714,4	1,1	109,7
7302	Рельсы	24 350,1	1,2	12 206,3	0,9	50,1
7228	Прутки из леги- рованной стали прочие	64 436,7	3,0	11 653,5	0,9	18,1

Окончание табл. 2.9

1	2	3	4	5	6	7
1704	Кондитерские изделия из сахара	8 846,2	0,4	10 962,8	0,9	123,9
7225	Прокат плоский из легированной стали, шириной 600 мм или более	31 627,1	1,5	10 691,0	0,8	33,8
2803	Углерод	24 388,0	1,2	9 967,5	0,8	40,9
	Итого по выборке:	1 118 554,5	52,9	685 419,0	53,2	61,3

Примечание. Составлено по данным Национального статистического комитета Республики Беларусь.

Импорт товаров из Украины является гораздо более диверсифицированным, чем экспорт: наибольшая доля, приходящаяся на один товар (по четырем знакам ТН ВЭД), составляет только около 4 %.

Основными товарными разделами в импорте выступили: недрагоценные металлы (их доля в общем объеме импорта товаров из Украины составила 26,2 %), сельскохозяйственная продукция и продукты питания (21,5 %), машины и оборудование (14,4 %). Импорт по указанным товарным разделам сократился более чем в 2 раза.

Оборот внешней торговли услугами с Украиной составил в 2009 г. 342,4 млн. долларов (6,2 % от общего оборота услуг Республики Беларусь) и снизился на 15,5 %. Отрицательное сальдо в торговле услугами составило 108,6 млн. долларов, что на 26,2 % меньше данных за 2008 г.

Экспорт услуг в Украину сложился в размере 116,9 млн. долларов (3,3 % от общего экспорта услуг Республики Беларусь) и сократился на 9,4 %. В структуре экспорта услуг основными видами являлись: услуги по статье «Поездки» (47,5 % от общего объема экспорта услуг в Украину) и транспортные услуги (27,6 %). При этом экспорт услуг по статье «Поездки» сократился на 4,6 %, транспортных услуг – на 23,1 %.

Импорт услуг из Украины составил 225,5 млн. долларов (10,9 % от общего импорта услуг Республики Беларусь) и снизился на 18,3 %. Основными видами услуг в импорте выступили услуги по статье «Поездки» (59,3 % от общего объема импорта услуг из Украины) и транспортные услуги (22,2 %). По статье «Поездки» импорт услуг сократился на 16,1 %, импорт транспортных услуг – на 30,8 %.

Таким образом, мировой финансово-экономический кризис, сопровождающийся сворачиванием кредитования экономики, падением объемов производства, способствовал изменению структуры белорусского экспорта в Украину. Из-за резкого снижения платежеспособного спроса, отсутствия кредитования лизинговых схем, обвала гривны произошло падение поставок белорусской техники, грузовых автомобилей, калийных удобрений. Значительной девальвации подверглась валюта Украины, что осложнило проблему ценовой конкуренции для белорусского экспорта.

Вместе с тем Украина готова покупать белорусскую продукцию (как сельскохозяйственную, так и промышленную), но в связи с мировым кризисом у нее возникли сложности с ее оплатой. В связи с изменением цен на мировом рынке и для сохранения завоеванных экспортных позиций отечественным товаропроизводителям в установленном порядке до 2010 г. предоставлено право реализации продукции за пределы республики по ценам, определяемым с учетом конъюнктуры рынка, в том числе и ниже себестоимости.

В то же время имеются определенные перспективы для развития белорусско-украинских внешнеэкономических связей.

В настоящее время продолжается работа по созданию в Украине совместных сборочных производств. Наиболее крупным совместным проектом является предприятие по сборке тракторов МТЗ в Киеве. За время его работы собрано более 10 тыс. единиц техники. РУП «МАЗ» готово осуществлять поставку машинокомплектов троллейбусов без силового оборудования для изготовления полнокомплектных троллейбусов совместно со специализирующимися в данном виде работ организациями Украины. Также прорабатывается экономическая целесообразность организации сборочного производства автобусов в Украине, коммунальной техники на базе автомобилей МАЗ, лифтового оборудования, сеялок.

Прорабатывается реализация инвестпроектов по организации карамельных производств в Беларуси. Эта продукция может поставляться не только на белорусский рынок, но и в Россию и Казахстан. Так, отменены антидемпинговые пошлины на эту продукцию, в связи с чем объемы поставок украинской карамели выросли.

Возможна организация совместных производств в области фармацевтической промышленности. Белорусская сторона заинтересована, чтобы украинские фармацевтические предприятия, частные и государственные компании, на определенных условиях пришли в страну для

производства фармацевтической продукции. Республика собственным производством закрывает только 28 % внутренних потребностей рынка в лекарственных препаратах. В Украине эта отрасль находится на высоком уровне развития, поэтому Беларусь заинтересована в сотрудничестве.

Предполагается создать в Беларуси совместное предприятие по производству пассажирских и грузовых вагонов. Базовым предприятием со стороны Украины выступит ОАО «Крюковский вагоностроительный завод» – единственный производитель Украины, выпускающий оба вида подвижного состава на промышленной основе. Участником проекта со стороны Беларуси выступит РУП «Гомельский вагоноремонтный завод». Произведенная техника будет реализовываться как в Беларуси, так и в третьих странах.

Возможно развитие сотрудничества с украинской стороной в области транспорта. Беларусь заинтересована в увеличении контейнерных перевозок грузов. В последнее время украинское направление стало достаточно популярным для белорусских перевозчиков как по доставке грузов в Украину, так и по транзиту по ее территории. В 2009 г. наблюдалось некоторое снижение объемов перевозок грузов через белорусско-украинскую границу по сравнению с 2008 г., но на железнодорожном транспорте отмечается рост.

Перспективным направлением развития сотрудничества является сотрудничество в энергетической сфере, причем сразу по нескольким направлениям. Это и экспорт украинской электроэнергии в Беларусь, в том числе и в целях ее дальнейших поставок в страны Балтии (в связи с закрытием в Литве Игналинской атомной электростанции, что приводит к дефициту электроэнергии в 4 млрд. кВт·ч в год), и совместные проекты по использованию и переработке бурых углей в жидкое топливо, и транспортировка в Беларусь через Украину венесуэльской нефти.

Большие перспективы имеет развитие белорусско-украинских внешнеэкономических связей в области трансграничного сотрудничества. В состав украинско-белорусского трансграничного региона входят 7 областей. С украинской стороны – это Волыньская, Ровненская, Житомирская, Киевская и Черниговская области, с белорусской – Брестская и Гомельская области. Общая площадь составляет 195 тыс. км<sup>2</sup>, количество населения – около 9,5 млн. человек.

С точки зрения институционального оформления украинско-белорусского приграничного сотрудничества на территории приграничных

областей действуют еврорегионы «Буг» (Украина, Беларусь, Польша) и «Днепр» (Украина, Беларусь, Россия).

В настоящее время количество совместных украинско-белорусских проектов в общественной, экспортной сфере и на уровне приграничного сотрудничества не соответствует потенциальным возможностям. Одной из причин является то, что в Беларуси отсутствует закон о трансграничном сотрудничестве, который бы четко определял полномочия органов местного самоуправления в сфере межрегионального приграничного сотрудничества с областями соседних государств и закреплял бы соответствующие легальные рамки существования еврорегионов [18].

Сложным вопросом в отношении двух стран являются поставки продукции сельского хозяйства, в частности, мясной продукции и сахара. Дальнейшее наращивание поставок данных товаров Беларуси в Украину проблематично, так как Украина защищает своих производителей данной продукции как тарифными, так и нетарифными методами.

Имеются проблемы и с наращиванием экспорта шин в Украину: в отношении данного товара начато антидемпинговое расследование, в результате чего белорусское предприятие обязалось ограничить объемы поставок продукции в Украину, а также уравнивать цену импорта товара с ценой на внутреннем рынке.

Таким образом, основная причина падения экспорта Беларуси в Украину состоит в резком снижении платежеспособности украинских потребителей. Поэтому и возможности по наращиванию поставок в данную страну зависят в первую очередь от восстановления платежеспособности в Украине. При этом следует отметить, что спрос на многие белорусские товары сохраняется. Так, украинские потребители проявляют интерес к продукции Мозырского машиностроительного завода – навесному оборудованию, погрузчикам, косилкам, уплотнителям для гидроцилиндров и прочей продукции, к поставкам автомобилей БелАЗ, бумажной продукции, смолы, канифоли и растворителей. Традиционно большим успехом у украинских потребителей пользовалась продукция предприятия «Світанак» (г. Жодино), а также ТК «Милавица». Имеются перспективы в наращивании поставок белорусских тракторов (в связи с изношенностью парка тракторов в Украине), карьерных самосвалов, дорожной техники, лифтов. При условии восстановления платежеспособного спроса в Украине, а также постоянной работы по повышению качества экспортируемой белорусской продукции экспорт в Украину может увеличиться на 10–11 %.

### **Глава 3. ИСПОЛЬЗОВАНИЕ МЕХАНИЗМОВ ТАМОЖЕННОГО СОЮЗА БЕЛАРУСИ, КАЗАХСТАНА И РОССИИ ДЛЯ ДОСТИЖЕНИЯ МАКРОЭКОНОМИЧЕСКОЙ СБАЛАНСИРОВАННОСТИ**

#### **3.1. Предпосылки и факторы создания Таможенного союза**

В конце 2009 г. процесс интеграции на постсоветском пространстве получил новый импульс – лидеры трех стран, входящих в ЕврАзЭС, договорились об окончании формирования в 2010 г. Таможенного союза России, Беларуси и Казахстана. Было решено, что с 1 января начнет действовать Единый таможенный тариф, а с 1 июля вступит в силу Таможенный кодекс трех государств.

Вместе с тем, почти сразу после подписания необходимого пакета документов разгорелись дискуссии относительно целесообразности и возможности практического осуществления данного мероприятия. Из трех стран, подписавших Договор о Таможенном союзе, в наиболее выгодном положении оказалась Россия, которая, участвуя в данном экономическом объединении, распространяет свой таможенный тариф еще на две страны, тем самым закрепляя за собой новые рынки сбыта, в первую очередь, для продукции автомобильной и авиационной промышленности. Для Беларуси выгоды от этого союза не являются столь очевидными, так как о беспошлинных энергоносителях, на которые она рассчитывала, пока не удалось договориться. Логически возникает вопрос о том, выгодно ли для Беларуси участие в данном объединении, сможет ли данный шаг стимулировать развитие ее экономики, или, может быть, стоит выбрать другое направление интеграции или же другую ее форму.

Исследования на тему того, кто может стать наилучшим партнером по преференциальному торговому соглашению, ведутся еще со времен создателя теории таможенных союзов Вайнера. Считается, что наиболее успешные союзы возникают в том случае, если экономики объединяющихся стран являются комплементарными (взаимодополняемыми), или же страны-участницы являются друг у друга основными торговыми партнерами.

Учитывая то, что первый критерий является довольно расплывчатым и сложно формализуемым, оценка партнеров по преференциальным торговым соглашениям, начиная с середины 90-х гг., производится по второму критерию. Причем, как показывает мировой опыт, по

указанному критерию происходит формирование региональных торговых соглашений между развитыми странами или же между развитыми и развивающимися. Развивающиеся государства объединяются между собой чаще всего по географическому принципу. Следует также признать, что побудительным мотивом создания преференциальных торговых соглашений часто является не только критерий основного торгового партнера, но и «эффект домино», означающий, что возникновение все новых зон свободной торговли внутри какого-либо региона увеличивает издержки неприсоединения к ним остальных стран, входящих в тот же регион.

В отношении Беларуси и России можно утверждать, что это серьезно заинтересованные друг в друге торговые партнеры. Взаимодополняемость их экономик по отдельным видам кооперации составляет от 60 до 90 % [6]. На долю России приходится почти половина (47 % в 2009 г.) общего внешнеторгового оборота Беларуси. В свою очередь, Беларусь является основным торговым партнером России в рамках ЕврАзЭС – на ее долю приходится около 60 % товарооборота Российской Федерации со странами Сообщества. Среди стран СНГ Беларусь занимает второе место после Украины [69].

Подобной ситуации способствовал ряд факторов. Во-первых, экономика Беларуси изначально, еще в бытность ее в составе СССР, была глубоко интегрирована с российской. Существовали тесные кооперационные связи между белорусскими и российскими предприятиями, многие из которых сохранились и поныне. Из всех бывших союзных республик именно Беларусь экономически больше других привязана к России. Во-вторых, по уровню экономического развития Беларусь среди всех стран ЕврАзЭС наиболее близка к российским показателям. В-третьих, при всей специфике белорусской модели реформирования экономики, она тем не менее приближается к рыночным параметрам хозяйствования. И, в-четвертых, существует объективная взаимная заинтересованность обоих государств – Беларуси и России в экономической, и не только экономической, интеграции.

Производственные мощности белорусских предприятий позволяют поставлять в Россию 50–55 % от общего производства грузовых автомобилей, 20–25 % металлорежущих станков, 40–45 % химических волокон и пластмасс, от 12 до 50 % различных видов продукции электротехнической, радиоэлектронной, приборостроительной промышленности, необходимые России сельскохозяйственные машины и оборудование, изделия легкой, деревообрабатывающей, стекольной промыш-

ленности, продукцию пищевой промышленности и сельского хозяйства [5].

В свою очередь, Беларусь заинтересована в поставках из России топливно-энергетических ресурсов, по которым она почти полностью зависит от России (100 % в общем объеме импорта нефти, 96,6 % – в импорте нефтепродуктов), проката черных металлов (70 %), сырья для химической и нефтехимической промышленности (апатитовый концентрат, циклические углеводороды), синтетического каучука (86,4 %), машин и технологического оборудования для различных отраслей народного хозяйства, которые в Беларуси не производятся, зерна (19 %) [6].

Экономическое сближение и интеграция с Россией чрезвычайно выгодны для Беларуси. Это создает перспективу значительного расширения рынка сбыта товаров, которые благодаря своей относительной дешевизне и вполне приемлемому качеству нередко имеют конкурентные преимущества перед российскими товарами на внутреннем рынке России. Развертывание интеграционных процессов будет способствовать привлечению крупных российских инвестиций в белорусскую экономику. Это должно стать важным фактором устойчивого роста экономического потенциала республики, модернизации структуры производства и активизации рыночных реформ.

Для России интеграция с Беларусью дает ряд существенных экономических выгод:

- увеличение емкости внутреннего рынка;
- возможность использования чрезвычайно выгодного геоэкономического положения Беларуси и ее развитой транспортной и внешней сетевой инфраструктуры в общих экономических интересах;
- восстановление и создание новых технологических связей российских и белорусских предприятий;
- обеспечение перевозок, связанных с поддержанием жизнедеятельности Калининградской области;
- получение надежного транспортного коридора для товаропотоков на Запад (особенно газа и нефти).

Беларусь – важнейший коммуникационный коридор России в Калининградскую область, Центральную и Западную Европу. Через Беларусь проходит до 70 % экспорта России в страны Европейского Союза и примерно столько же российского импорта из этих стран. Немаловажным является и то обстоятельство, что именно территорию Беларуси наиболее экономически целесообразно использовать для про-

кладки новых линий газопроводов для транспортировки российского газа на Запад: газопровод «Ямал – Западная Европа», проходящий через Беларусь, на 480 км короче украинской трассы [6].

Предусматриваемое в рамках Таможенного союза установление эффективного таможенного контроля на внешних границах Беларуси должно укрепить экономическую безопасность России, поставить барьер на пути бесконтрольного вывоза и ввоза товаров в Россию через открытую российско-белорусскую границу и тем самым положить конец многомиллиардным потерям, которые несет Россия из-за контрабанды.

Важное экономическое значение имеет сложившееся за несколько десятилетий тесное взаимодействие предприятий военно-промышленного комплекса России и Беларуси. В нашей республике более 50 предприятий оборонного сектора экономики сохранили и продолжают развивать производственную и научно-техническую кооперацию с более чем 400 оборонными предприятиями Российской Федерации в рамках межправительственного соглашения по научно-технической и производственной кооперации [32]. Белорусские предприятия участвуют в реализации совместных проектов и через межгосударственные финансово-промышленные группы, в составе совместных предприятий. Доля поставок из Беларуси в оборонном заказе России составляет 15 %, причем это главным образом высокотехнологичная продукция, в том числе авианавигационные приборы, средства спутниковой и космической связи и др. [6].

По имеющимся оценкам, при отсутствии кооперации с белорусскими предприятиями на организацию альтернативных производств только в оборонной промышленности России потребовалось бы одновременно около 20 млрд. рублей в ценах начала 1998 г. [6].

Что касается взаимоотношений Беларуси и Казахстана, то здесь торгово-экономические отношения только набирают силу. Доля Казахстана в белорусском товарообороте колеблется в пределах 0,7–1,0 % (2006–2009 гг.). По итогам 2009 г. товарооборот Казахстана и Беларуси составил 388,3 млн. долларов США. При этом казахстанский экспорт составил 74,9 млн. долларов США, что на 56,4 % меньше уровня предыдущего года, а белорусский экспорт по сравнению с 2008 г. сократился на 14,2 %, составив 313,4 млн. долларов США. За 10 лет (с 1999 до 2009 г.) товарооборот возрос в 9,5 раза. Экспорт Республики Беларусь в Республику Казахстан увеличился в 11 раз, а импорт из Казахстана в Беларусь – в 6 раз. Положительное сальдо увели-

чилось в 15 раз. В настоящее время Казахстан занимает третье место во внешней торговле Беларуси со странами СНГ [30].

Из Беларуси в Казахстан экспортируются шины, сельхозмашины и дорожная техника, тракторы, грузовые автомобили, холодильники, мебель, лекарственные средства, сахар, молочные продукты и другая продукция.

Из Казахстана в Беларусь импортируется прокат, алюминий, цинк, хлопок, пшеница, ячмень [97].

Торгово-экономическое сотрудничество между двумя странами реализуется в соответствии с Программой долгосрочного торгово-экономического сотрудничества между Республикой Казахстан и Республикой Беларусь на 2009–2016 гг.

Приоритетными направлениями торгово-экономического сотрудничества являются организация взаимных поставок на долгосрочной основе как казахстанской, так и белорусской продукции, а также создание совместных предприятий.

Учитывая, что Казахстан испытывает большую потребность в комбайнах, тракторах и другой сельскохозяйственной технике, ведётся целенаправленная работа по увеличению ее поставок из Беларуси, организации сервисного обслуживания, а также по наращиванию объема совместного производства в Казахстане.

На сегодняшний день в Казахстане налажено сборочное производство полуприцепов ПСТ-9 ОАО «Бобруйскагромаш» и зерноуборочных комбайнов ПО «Гомсельмаш» на базе АО «CaspianAgroServis» (ранее назывался АО «АгромашХолдинг», г. Костанай), тракторов «Беларус-80.1/82.1» на базе ТОО «СемАЗ» (г. Семей). Также открыто 23 сервисных центра белорусских предприятий, около 60 совместных предприятий, 6 торговых домов, значительное количество представителей и дилеров различных белорусских предприятий. В различной стадии проработки находятся около 30 совместных проектов, в том числе по созданию производств карьерной и сельскохозяйственной техники, продукции пищевой промышленности, минеральных удобрений [37].

В 2009 г. во время официального визита премьер-министра Республики Казахстан в Республику Беларусь был подписан ряд важных документов, определяющих дальнейшее сотрудничество двух стран. В их числе – Договор между Республикой Казахстан и Республикой Беларусь о долгосрочном экономическом сотрудничестве на 2009–2016 гг.; Соглашение между Правительством Республики Казахстан и Прави-

тельством Республики Беларусь о сотрудничестве в области гражданской обороны, предупреждения и ликвидации чрезвычайных ситуаций; Соглашение между Правительством Республики Казахстан и Правительством Республики Беларусь о сотрудничестве в области высшего и послевузовского образования; Соглашение между Министерством туризма и спорта Республики Казахстан и Министерством спорта и туризма Республики Беларусь о сотрудничестве в области туризма; Соглашение между Министерством культуры и информации Республики Казахстан и Министерством юстиции Республики Беларусь о сотрудничестве в области архивного дела, а также План мероприятий по сотрудничеству между МИД Республики Казахстан и МИД Республики Беларусь на 2009–2010 гг. Кроме того, были достигнуты договоренности о сотрудничестве в области сельхозмашиностроения, совместного производства холодильников, лекарственных средств, детского питания, молочной продукции, а также другой сельхозпродукции [37].

В 2009 г. был также подписан важный документ – «Дорожная карта» двустороннего торгово-экономического сотрудничества на 2010–2011 гг., которая определяет мероприятия по развитию сотрудничества на среднесрочную перспективу. Наиболее перспективными направлениями экономического взаимодействия двух стран на этот период определены: горнодобывающая промышленность, агропромышленный комплекс, машиностроение. Также планируется активизировать дальнейшее сотрудничество в сфере научно-технической и производственной кооперации, в области обучения, обмена технологиями и генофондом, в топливно-энергетической сфере [37].

Самыми масштабными из рассматриваемых и планируемых к реализации двумя сторонами проектов в среднесрочной перспективе являются освоение Жилинского и Челкарского месторождений калийных солей в Казахстане. Реализация этого проекта позволит создать в Казахстане практически новую подотрасль химической промышленности [97].

Как видно, интеграционное взаимодействие Беларуси и Казахстана осуществляется на современном этапе скорее в силу сложившихся благоприятных условий, нежели в силу географической или же торгово-экономической обусловленности.

Совсем иным образом обстоят дела между Россией и Казахстаном. Для Казахстана Россия – крупнейший торговый партнер, двусторонний торговый оборот с которой составляет 18 % от всего объема внешней торговли Республики Казахстан. С Казахстаном имеют тор-

гово-экономические отношения 74 из 88 регионов России. За 2009 г. товарооборот составил 19,9 млрд. долларов США, увеличившись на 22 % по сравнению с 2008 г.

Особое значение в развитии казахстанско-российского сотрудничества в сфере экономики занимают экономические связи между приграничными областями двух стран, где действуют более 3100 совместных предприятий, среди которых такие крупные, как «Казрохром», «Коксохим», автомобильный комплекс на базе «УралАЗ» и Костанайского дизельного завода.

В энергетической сфере Казахстан и Россия взаимодействуют в вопросах транспортировки казахстанского углеводородного сырья на мировые рынки с использованием магистральных трубопроводов России, совместно модернизируют нефтегазодобывающие производства. Одним из важных элементов энергетического партнерства двух стран является транзит туркменского (а также узбекского) природного газа в Россию и далее на рынки Европы.

Казахстан и Россия последовательно развивают сотрудничество в сфере высоких технологий. В первую очередь, это касается сотрудничества в космической сфере (совместное использование космодрома «Байконур»). Ведется планомерная работа по созданию современного ракетно-космического комплекса «Байтерек», включению казахстанских космонавтов-испытателей в составы космических экипажей Международной космической станции. Особое значение стороны придают инновационному сотрудничеству в области нано- и биотехнологий, создания искусственного интеллекта, а также внедрения цифрового вещания [84].

Таким образом, интеграционное взаимодействие в рамках Таможенного союза в настоящее время складывается не в рамках единого механизма, а как бы расколото на две части – европейскую и азиатскую. И Беларусь, и Казахстан торгуют в основном с Россией и практически не торгуют друг с другом, причем эта торговля не имеет отношения к нахождению стран в торговом блоке, а связана с двусторонними договоренностями. Даже если бы страны и не были членами одного регионального объединения, они все равно бы торговали с Россией в тех же объемах.

Вместе с тем у вышеназванных стран возникают другие полюса притяжения торговли. Например, как показывают данные табл. 3.1 и табл. 3.2, и в экспорте, и в импорте Беларуси и Казахстана снижается

доля стран СНГ за счет перераспределения товаропотоков на страны вне Содружества.

Т а б л и ц а 3.1. Удельный вес стран СНГ и других стран мира в общем объеме экспорта стран – участниц Таможенного союза (%), [73]

Партнеры	Годы					2009 (январь–ноябрь)
	2000	2005	2006	2007	2008	
<b>Беларусь</b>						
Страны СНГ	60	44	44	46	44	44
Другие страны	40	56	56	54	56	56
<b>Казахстан</b>						
Страны СНГ	27	15	15	17	16	16
Другие страны	73	85	85	83	84	84
<b>Россия</b>						
Страны СНГ	13	14	14	15	15	15
Другие страны	87	86	86	85	85	85

Т а б л и ц а 3.2. Удельный вес стран СНГ и других стран мира в общем объеме импорта стран–участниц Таможенного союза (%), [73]

Партнеры	Годы					2009 (январь–ноябрь)
	2000	2005	2006	2007	2008	
<b>Беларусь</b>						
Страны СНГ	70	67	65	66	66	64
Другие страны	30	33	35	34	34	36
<b>Казахстан</b>						
Страны СНГ	54	47	47	45	46	43
Другие страны	46	53	53	55	54	57
<b>Россия</b>						
Страны СНГ	34	19	16	15	14	13
Другие страны	66	81	84	85	86	87

За последние годы в экспорте Беларуси значительно увеличилась доля стран ЕС (табл. 3.3). Торговые потоки между Россией и ЕС также возросли, но не столь существенно, как в отношении ЕС и Беларуси. С 2005 г. удельный вес стран Евросоюза в экспорте республики стал даже превышать удельный вес России. Так, в 2009 г. доля России в экспорте Беларуси составила 31,5 %, а доля ЕС – 43,6 % [73]. Во многом это объясняется торговлей энергетическими товарами (нефтепродуктами). Однако кроме них поставляются текстильные изделия, одежда, древесина и изделия из нее, черные металлы и изделия из них, инструменты и аппараты оптические, мебель. К тому же географически ЕС гораздо ближе, чем Казахстан, следовательно, товары туда могут поставляться с более низкими транспортными издержками. Наибо-

лее крупными торговыми партнерами Беларуси из числа стран–членов ЕС являются Германия, Великобритания, Нидерланды, Латвия и Италия.

Т а б л и ц а 3.3. Удельный вес стран ЕС-25 в экспортно-импортных операциях Беларуси и России (%)

Страны	Годы							
	1998	2000	2002	2005	2006	2007	2008	2009
<b>Экспорт</b>								
Беларусь	15,9	28,0	33,5	44,1	46,1	43,7	43,5	43,6
Россия	45,0	52,8	46,7	44,9	56,6	55,8	56,7	53,3
<b>Импорт</b>								
Беларусь	26,3	21,5	21,8	21,4	22,5	21,8	21,7	22,9
Россия	42,2	39,1	46,9	44,0	44,0	43,7	43,7	45,0

Источник. По данным [159, 160, 162]

Доля импорта Беларуси из Евросоюза существенно не изменилась за 2000–2009 гг. При этом надо учитывать, что основу поставок из ЕС преимущественно составляют товары, которые принято относить к инвестиционному, высокотехнологичному импорту: оборудование и механические устройства, средства наземного транспорта, электрические машины и оборудование, полимерные материалы, пластмассы и изделия из них, прочие химические продукты, инструменты и аппараты оптические, фармацевтическая продукция.

У России отмечается рост доли ЕС не только в экспорте, но и в импорте (53,3 и 45,0 % соответственно в 2009 г.). Так же как и для Беларуси, Евросоюз является для России основным источником инвестиционного импорта.

После расширения ЕС превратился в один из крупнейших в мире рынков с высокой платежеспособностью, что в среднесрочной и долгосрочной перспективе является благоприятной основой для роста белорусского и российского экспорта. Таким образом, ЕС, в перспективе, можно отнести к наилучшему после России торговому партнеру для Беларуси и оптимальному для Российской Федерации.

Следует отметить, что, в свою очередь, ЕС выступил с инициативой интеграции со странами СНГ (Россия, Беларусь, Молдова и Украина), которые не собираются становиться членами ЕС в ближайшем будущем, но имеют границу с государствами, вступившими в ЕС. Европейская Комиссия приняла Европейскую политику соседства, в ко-

торой заложила концептуальные основы «соседского» сотрудничества, включающие:

- углубленное сотрудничество в сфере экономики, внешней политики и безопасности;
- либерализацию торговли с перспективой расширенного доступа на внутренний рынок ЕС и участия в деятельности его регулирующих структур на основе гармонизации законодательств;
- развитие сотрудничества по вопросам регулирования миграционных процессов и борьбы с трансграничной преступностью;
- развитие человеческих контактов, трансграничного и межрегионального сотрудничества;
- интеграцию в общеевропейские инфраструктурные проекты;
- наращивание инвестиционного сотрудничества и технического содействия и т. д.

Европейская политика соседства предусматривает либерализацию доступа на европейский внутренний рынок для пограничных стран в обмен на прогресс в области политики, экономики и институционального развития. Несомненно, для Беларуси и России приведение, пусть и постепенное, законодательства в соответствие с нормами ЕС требует серьезных институциональных преобразований и не является делом сегодняшнего или завтрашнего дня. С другой стороны, следует принять во внимание, что развитие концепции «соседского» сотрудничества может привести к созданию зоны свободной торговли с ЕС, а взаимное открытие рынков будет способствовать ускорению институциональных реформ, снижению торговых барьеров, стимулированию конкуренции. Заключение преференциального торгового соглашения с ЕС (зоны свободной торговли) связано для России и Беларуси со значительными потенциальными выгодами, такими, как:

- содействие взаимовыгодной торговле и вложению инвестиций, а следовательно, и стабильному экономическому развитию;
- поступление необходимых для развития экономики высоких технологий через торговлю и инвестиции;
- отмена ЕС ограничительных мер в торговле.

Это является пока не очень реальной, но угрозой для Таможенного союза. Теоретически торговое соглашение с ЕС не означает выхода Беларуси или России из этого объединения, однако внутренние связи в данном соглашении, итак не очень прочные, еще более ослабнут.

В свою очередь, для Казахстана и России растет значение торговли с Китаем. При этом отчасти торговля сдерживается из-за неразвитой

транспортной инфраструктуры. Несомненно, Китай для Казахстана (после России), да и для азиатской части России, является оптимальным торговым партнером (табл. 3.4).

Т а б л и ц а 3.4. Удельный вес Китая во внешней торговле России и Казахстана, 2001–2008 гг.

Страны	Годы									
	2001		2005		2006		2007		2008	
	Экспорт	Импорт								
Россия	5,1	3,7	5,4	7,4	5,2	9,4	4,5	12,2	4,5	13,0
Казахстан	7,6	2,7	8,7	7,2	9,4	8,1	11,8	10,7	10,8	12,0

Источник. Расчеты по данным [84]

Китай, Казахстан и Россия также являются членами регионального объединения Шанхайская организация сотрудничества (ШОС), которая создавалась как лига коллективной безопасности. Однако постепенно в ней стали превалировать вопросы торгово-экономического взаимодействия. Поскольку Китай считает рынок стран ШОС перспективным для сбыта своей продукции, он заинтересован в формировании в рамках этого соглашения общего экономического пространства и в инвестициях в экономику стран-членов. Сотрудничество с Китаем активно поддерживается Казахстаном в связи с возможностью увеличения поставок нефти в Китай. В 2003 г. в рамках ШОС была принята Программа многостороннего экономического сотрудничества сроком на 20 лет. Вслед за ней был разработан план мероприятий, включающий более 100 конкретных проектов в транспорте и транспортной инфраструктуре, телекоммуникациях, энергетике, сельском хозяйстве и т. д. Несомненно, интенсификация торгово-экономической интеграции России и Казахстана с Китаем представляет реальный вызов Таможенному союзу. Как и в случае с ЕС, создание зоны свободной торговли (или более продвинутых форм региональной торговой интеграции) в ШОС не означает автоматического распада данного объединения, но снижает интерес к нему у стран-участниц до практически нулевого уровня, поскольку будет включать двух оптимальных для Казахстана партнеров (Китай и Россию).

Начиная с середины 90-х гг., многие ученые как на Западе, так и в СНГ стали проявлять интерес к проблеме интеграции стран на постсо-

ветском пространстве. Стали проводиться исследования, как повлияет на благосостояние этих государств их участие в Таможенном союзе. Так, Гонсалес и Фарелл, анализируя при помощи модели общего равновесия в 1996 г. последствия для внешней торговли Грузии ее участия в данном объединении, пришли к выводу о возможности потерь благосостояния. В работе Микалопулоса и Тарра (1997 г.) на основе модели частичного равновесия рассматриваются статические эффекты, возникающие у стран СНГ в результате их участия в Таможенном союзе, и делается вывод о том, что членство в нем ведет к потерям и для государства, и для потребителей [96].

Традиционный анализ влияния преференциального торгового соглашения на благосостояние страны осуществляется посредством изучения статических эффектов создания и отклонения торговли. Эффект отклонения возникает тогда, когда страна прекращает импортировать из более эффективного источника на мировом рынке в пользу поставщика внутри союза, чья цена выше, чем на мировом рынке, но ниже, чем цена мирового рынка плюс тариф. Эффект создания наблюдается тогда, когда импорт из более эффективной страны-партнера замещает производство менее эффективных национальных производителей. Выигрышем для страны является ситуация, в которой эффект создания превышает эффект отклонения.

В Беларуси изучением статических и динамических эффектов в торговле с Россией занимаются специалисты Исследовательского центра Института предпринимательства и менеджмента и Белорусского государственного университета – И. Точицкая, Е. Ракова, А. Чубрик, Г. Шиманович, Е. Семак.

В связи с тем что договор о Таможенном союзе был подписан Россией и Беларусью еще в 1995 г., исследования о том, как изменилась в связи с этим торговля Республики Беларусь, проводились с 1995 по 2007 г. Результаты, полученные в ходе этих исследований, можно считать репрезентативными и в настоящее время (после введения единого таможенного тарифа), так как таможенный тариф Республики Беларусь существенно не изменился за это время, поскольку еще до введения ЕТТ он был на 80 % унифицирован с российским [96].

Анализ 11 крупнейших отраслей промышленности, имеющих наибольший удельный вес в импорте Республики Беларусь из Российской Федерации (табл. 3.5), проведенный Е. Семак, показал, что за период 1999–2007 гг. эффект создания торговли был отмечен только в цветной металлургии (8,23 млрд. долларов США). Эффект отклонения

наблюдался в электро- и теплоэнергетике, топливной промышленности, черной, цветной металлургии, пищевой промышленности и промышленности в целом [104].

Т а б л и ц а 3.5. Расчетные значения эффектов интеграции для промышленности Республики Беларусь в 1999–2007 гг.

Отрасль промышленности	Эффект создания, млрд. долл. США*	Эффект отклонения, млрд. долл. США**
Электро- и теплоэнергетика	-2,76	-215,10
Топливная промышленность	-9,63	-87,59
Черная металлургия	-13,62	-823,31
Цветная металлургия	8,23	-342,34
Химическая и нефтехимическая промышленность	-48,89	3952,07
Машиностроение и металлообработка	-75,69	440,54
Лесная, деревообрабатывающая и целлюлозно-бумажная промышленность	-5,77	110,69
Промышленность строительных материалов	-4,59	57,56
Легкая промышленность	-5,43	344,34
Пищевая промышленность	-10,79	-1183,75
Итого, промышленность в целом	-142,22	-5280,28

Источник. [104]

\* Наличие эффекта создания – результат с положительным знаком.

\*\* Наличие эффекта отклонения – результат с отрицательным знаком.

Отсутствие эффекта создания в большинстве отраслей промышленности автор объясняет тем, что еще до создания интеграционного объединения Россия, как основной торговый партнер, имела свободный, практически не ограниченный тарифами доступ на рынок Беларуси. Значит, можно сделать вывод, что, с точки зрения импорта, Беларусь ничего не выиграла от заключенного с Россией преференциального соглашения.

В том же исследовании были проанализированы статические эффекты и со стороны экспорта, что является более целесообразным в связи с тем, что дает возможность оценить эффективность производства в зависимости от географического направления торговых потоков. Методика состоит в том, что сравниваются показатели выявленных сравнительных преимуществ относительно друг друга и остального мира. Наилучшими будут считаться партнеры, у которых отмечаются высокие коэффициенты выявленных сравнительных преимуществ в торговле с остальным миром, т. е. издержки производства товаров или ниже, или равны среднемировым.

Автором были выбраны 92 группы товаров отраслей высокой (аэрокосмическая промышленность, фармацевтика, компьютерное и офисное оборудование, производство оборудования для целей телекоммуникации и связи, точное приборостроение) и повышенной (электротехническое машиностроение, автомобилестроение, химическая промышленность, за исключением фармацевтики, производство транспортных средств и транспортная инфраструктура, прочие машиностроение и станкостроение) технологичности.

Проведенные расчеты показали, что по 32 из 92 групп товаров наблюдалось усиление региональной ориентации в сторону России. Причем по 30 из 32 товарных групп усиление ориентации происходило на фоне снижения выявленных сравнительных преимуществ со странами остального мира. Конкурентоспособность на рынках стран остального мира повысилась только у двух товарных групп – паровые турбины и дорожные механические транспортные средства. Группы товаров, характеризующиеся усилением региональной ориентации и снижением выявленных сравнительных преимуществ, относятся в основном к химической промышленности, металлообработке, частично машиностроению и приборостроению (производство оптических и фототехнических приборов, телекоммуникационного, энергетического оборудования).

Особую тревогу вызывает одновременное снижение индексов региональной интеграции и выявленных сравнительных преимуществ со странами остального мира. Данная тенденция характерна для 41 из 92 групп товаров (почти 45 %). К товарам данной категории относится продукция химической промышленности (карбоновые кислоты, пигменты, органические красители, медикаменты, парфюмерия, мыло и др.), машиностроения (поршневые двигатели внутреннего сгорания, тракторы, сельхозтехника и др.), станкостроения, приборостроения и др.

Как видно, для почти половины исследуемых групп товаров отраслей высокой и повышенной наукоемкости происходит либо переориентация в торговле с Россией на страны остального мира, либо потеря позиций на внутреннем рынке Российской Федерации. При этом на рынках стран остального мира эти товары также теряют свою конкурентоспособность.

Таким образом, на современном этапе такая форма интеграционно-взаимодействия между Россией, Беларусью и Казахстаном, как таможенный союз, пока не является целесообразной. Данное объедине-

ние как бы расколото на две части – европейскую и азиатскую. Несомненно, каждая из этих частей заинтересована в углублении интеграционного взаимодействия на двусторонней основе – Беларусь с Россией, Казахстан с Россией, Россия – с Казахстаном и Беларусью. В связи с этим сейчас гораздо важнее всем трем странам сосредоточить свои силы на формировании отдельных рыночных проектов в энергетике, инновационной сфере, машиностроении. И уже под эти проекты формировать механизмы финансирования, таможенные и налоговые режимы. Это, во-первых, проще, а во-вторых, отвечало бы состоянию стран на постсоветском пространстве.

### **3.2. Правовая и институциональная основы Таможенного союза**

Формирование Таможенного союза на современном этапе происходит в соответствии с договором от 6 октября 2007 г. [108]. Он предусматривает создание в рамках трех стран – Республики Беларусь, Республики Казахстан и Российской Федерации – единой таможенной территории, в пределах которой не применяются таможенные пошлины и ограничения экономического характера, за исключением специальных защитных, антидемпинговых и компенсационных мер. В Таможенном союзе применяется единый таможенный тариф и другие единые меры регулирования торговли товарами с третьими странами.

Таможенное законодательство Таможенного союза состоит:

- 1) из Таможенного кодекса;
- 2) международных договоров государств – членов таможенного союза, регулирующих таможенные правоотношения в таможенном союзе;
- 3) решений Комиссии таможенного союза, регулирующих таможенные правоотношения в Таможенном союзе, принимаемых в соответствии с Кодексом и международными договорами государств – членов Таможенного союза.

Таможенный кодекс состоит из двух частей – общей и специальной. Общая часть включает следующие разделы:

- Раздел 1. Основные положения.
- Раздел 2. Таможенные платежи.
- Раздел 3. Таможенный контроль.

Специальная часть включает разделы:

- Раздел 4. Таможенные операции, предшествующие подаче таможенной декларации.

Раздел 5. Таможенные операции, связанные с помещением товаров под таможенную процедуру.

Раздел 6. Таможенные процедуры.

Раздел 7. Особенности перемещения через таможенную границу и совершения таможенных операций в отношении отдельных категорий товаров.

Раздел 8. Переходные положения.

В Кодексе дается определение понятию таможенного регулирования в Таможенном союзе ЕврАзЭС как правовому регулированию отношений, связанных с перемещением товаров через таможенную границу Таможенного союза, их перевозкой по единой таможенной территории Таможенного союза под таможенным контролем, временным хранением, таможенным декларированием, выпуском и использованием в соответствии с таможенными процедурами, проведением таможенного контроля, уплатой таможенных платежей, а также властных отношений между таможенными органами и лицами, реализующими права владения, пользования и распоряжения указанными товарами.

Отмечается, что таможенное регулирование в Таможенном союзе осуществляется в соответствии с таможенным законодательством Таможенного союза, а в части, не урегулированной таким законодательством, – в соответствии с законодательством государств – членов Таможенного союза. (Справочно: в дальнейшем, по всему документу встречается довольно много отсылочных положений на национальные законодательства государств-участников)

Перечень международных договоров, подписанных высшим органом Таможенного союза – Межгосударственными советами на уровне глав государств и глав правительств, состоит из трех частей:

- международных договоров, действующих в рамках ЕврАзЭС;
- международных договоров, направленных на завершение формирования договорно-правовой базы Таможенного союза;
- иных международных договоров Таможенного союза.

В настоящее время из 13 документов, включенных в первую часть Перечня, не вступили в силу только два. Это Соглашение о создании информационной системы Евразийского экономического сообщества в области технического регулирования, санитарных и фитосанитарных мер от 12 декабря 2008 г. и Протокол от 12 декабря 2008 г. о внесении изменений в Соглашение об основах гармонизации технических регламентов государств – членов Евразийского экономического сообщества от 24 марта 2005 г.

Вторая часть Перечня состоит из 38 соглашений, протоколов и решений, из которых 23 документа вступили в силу в течение 2008–2010 гг. Среди них:

1. Договор о Комиссии таможенного союза от 6 октября 2007 г.;
2. Договор о создании единой таможенной территории и формировании таможенного союза от 6 октября 2007 г.;
3. Протокол о порядке вступления в силу международных договоров, направленных на формирование договорно-правовой базы таможенного союза, выхода из них и присоединения к ним от 6 октября 2007 г.;
4. Соглашение о едином таможенно-тарифном регулировании от 25 января 2008 г.;
5. Соглашение о единых правилах определения страны происхождения товаров от 25 января 2008 г.;
6. Соглашение о единых мерах нетарифного регулирования в отношении третьих стран от 25 января 2008 г.;
7. Соглашение о применении специальных защитных, антидемпинговых и компенсационных мер по отношению к третьим странам от 25 января 2008 г.;
8. Соглашение о ведении таможенной статистики внешней и взаимной торговли товарами таможенного союза от 25 января 2008 г.;
9. Соглашение о принципах взимания косвенных налогов при экспорте и импорте товаров, выполнении работ, оказании услуг в таможенном союзе от 25 января 2008 г. и протоколы к нему;
10. Соглашение об условиях и механизме применения тарифных квот от 12 декабря 2008 г.;
11. Протокол об условиях и порядке применения в исключительных случаях ставок ввозных таможенных пошлин, отличных от ставок единого таможенного тарифа от 12 декабря 2008 г.;
12. Протокол о предоставлении тарифных льгот от 12 декабря 2008 г.;
13. Протокол о единой системе тарифных преференций таможенного союза от 12 декабря 2008 г.;
14. Соглашение о правилах определения происхождения товаров из развивающихся и наименее развитых стран от 12 декабря 2008 г.;
15. Соглашение о порядке введения и применения мер, затрагивающих внешнюю торговлю товарами, на единой таможенной территории в отношении третьих стран от 9 июня 2009 г.;

16. Соглашение о правилах лицензирования в сфере внешней торговли товарами от 9 июня 2009 г.;

17. Соглашение об обращении продукции, подлежащей обязательной оценке (подтверждению) соответствия, на таможенной территории таможенного союза от 11 декабря 2009 г.;

18. Соглашение о взаимном признании аккредитации органов по сертификации (оценке (подтверждению) соответствия) и испытательных лабораторий (центров), выполняющих работы по подтверждению (оценке (подтверждению) соответствия) от 11 декабря 2009 г.;

19. Соглашение таможенного союза по санитарным мерам от 11 декабря 2009 г.;

20. Соглашение таможенного союза по ветеринарно-санитарным мерам от 11 декабря 2009 г.;

21. Соглашение таможенного союза о карантине растений от 11 декабря 2009 г.;

22. Протокол о внесении изменений в Соглашение о принципах взимания косвенных налогов при экспорте и импорте товаров, выполнении работ, оказании услуг в таможенном союзе от 25 января 2008 г. от 11 декабря 2009 г.;

23. Протокол о порядке взимания косвенных налогов и механизме контроля за их уплатой при экспорте и импорте товаров в таможенном союзе от 11 декабря 2009 г.;

24. Протокол о порядке взимания косвенных налогов при выполнении работ, оказании услуг в таможенном союзе от 11 декабря 2009 г.

Соглашение о правилах определения происхождения товаров из развивающихся и наименее развитых стран, а также последние 8 документов должны вступить в силу с 1 июля 2010 г.

Третья часть Перечня включает 10 документов, из которых 6 временно применяются с момента вступления в силу Договора о Таможенном кодексе Таможенного союза от 27 ноября 2009 г.:

1. Соглашение о взаимной административной помощи таможенных органов государств – членов таможенного союза от 21 мая 2010 г.;

2. Соглашение о требованиях к обмену информацией между таможенными органами и иными государственными органами государств – членов таможенного союза от 21 мая 2010 г.;

3. Соглашение о представлении и об обмене предварительной информацией о товарах и транспортных средствах, перемещаемых через таможенную границу таможенного союза от 21 мая 2010 г.;

4. Соглашение об особенностях таможенного транзита товаров, перемещаемых железнодорожным транспортом по таможенной территории таможенного союза от 21 мая 2010 г.;

5. Соглашение об основаниях, условиях и порядке изменения сроков уплаты таможенных пошлин от 21 мая 2010 г.;

6. Соглашение о некоторых вопросах предоставления обеспечения уплаты таможенных пошлин, налогов в отношении товаров, перевозимых в соответствии с процедурой таможенного транзита, особенностях взыскания таможенных пошлин, налогов и порядке перечисления взысканных сумм в отношении таких товаров от 21 мая 2010 г.

Каталог решений Комиссии таможенного союза включает 281 решение, направленное на приведение в исполнение соглашений, принятых Высшим органом Таможенного союза – Межгосударственными советами. Наиболее значимыми из них являются:

Решение № 130 Комиссии таможенного союза от 27.11.2009 г. «О едином таможенно-тарифном регулировании таможенного союза Республики Беларусь, Республики Казахстан и Российской Федерации»;

Решение № 131 Комиссии таможенного союза от 27.11.2009 г. «О тарифном регулировании импорта сахара в таможенном союзе в рамках Евразийского экономического сообщества»;

Решение № 132 Комиссии таможенного союза от 27.11.2009 г. «О едином нетарифном регулировании таможенного союза Республики Беларусь, Республики Казахстан и Российской Федерации».

Согласно вышеизложенным решениям, с 01.01.2010 г. вступили в силу:

1. Единый таможенный тариф Таможенного союза;
2. Товарная номенклатура внешнеэкономической деятельности Таможенного союза;
3. Перечень развивающихся стран – пользователей системы тарифных преференций Таможенного союза;
4. Перечень наименее развитых стран – пользователей системы тарифных преференций Таможенного союза;
5. Перечень товаров, происходящих и ввозимых из развивающихся и наименее развитых стран, при ввозе которых предоставляются тарифные преференции;
6. Перечень товаров и ставок, в отношении которых в течение переходного периода одним из государств – участников Таможенного

союза применяются ставки ввозных таможенных пошлин, отличные от ставок единого таможенного тарифа Таможенного союза;

7. Перечень чувствительных товаров, в отношении которых решение об изменении ставки ввозной таможенной пошлины Комиссия Таможенного союза принимает консенсусом;

8. Единый перечень товаров, к которым применяются запреты или ограничения на ввоз или вывоз государствами – участниками Таможенного союза в рамках ЕврАзЭС в торговле с третьими странами;

9. Положения о применении ограничений.

Поскольку Таможенный союз создавался в рамках ЕврАзЭС, формирование основных его органов происходило поэтапно и на базе ЕврАзЭС.

Институциональную структуру Таможенного союза можно представить в виде схемы (рис. 3.1).



Рис. 3.1. Институциональная структура Таможенного союза.

Источник. [69]

Высшим органом Таможенного союза является *Межгосударственный совет* на уровне глав государств и глав правительств. В его состав входят главы государств и главы правительств государств-членов. Межгоссовет рассматривает принципиальные вопросы Таможенного союза, связанные с общими интересами участников, определяет стратегию, направления и перспективы развития интеграции и

принимает решения, направленные на реализацию целей и задач организации. Межгоссовет собирается на уровне глав государств не реже одного раза в год и на уровне глав правительств не реже двух раз в год. Заседания проводятся под руководством представителя государства-члена, председательствующего в Межгоссовете. Председательство в Межгоссовете осуществляется поочередно в порядке русского алфавита каждым государством – членом Таможенного союза в течение одного года [18].

Единым постоянно действующим регулирующим органом Таможенного союза является *Комиссия Таможенного союза* [69]. Она была учреждена договором от 6 октября 2007 г. и ратифицирована Палатой представителей Национального собрания Республики Беларусь 10 июня 2008 г. [69].

Комиссия осуществляет функции, связанные с исполнением решений, принятых высшим органом Таможенного союза. Она производит мониторинг исполнения международных договоров по формированию Таможенного союза, разрабатывает рекомендации для высшего органа Таможенного союза по вопросам формирования и функционирования Таможенного союза, обеспечивает в пределах своих полномочий реализацию международных договоров, формирующих договорно-правовую базу Таможенного союза. Порядок и условия осуществления Комиссией функций в конкретных сферах ее деятельности определяются отдельными международными договорами.

Состав Комиссии утверждается высшим органом Таможенного союза. Договором предусматривается, что в Комиссию входят по одному представителю от каждой Стороны, являющемуся заместителем главы правительства или членом правительства, наделенным необходимыми полномочиями. Представители Сторон работают в Комиссии на постоянной основе. Заседания Комиссии проводятся не реже одного раза в месяц, как правило, в городе Москве либо, по договоренности членов Комиссии, в любом другом городе одного из государств – членов Таможенного союза. Внеочередные заседания Комиссии созываются по решению Межгосударственного совета ЕврАзЭС либо по инициативе любого члена Комиссии.

Проект повестки дня заседания Комиссии готовится Секретариатом Комиссии, согласовывается с членами Комиссии и направляется им не позднее чем за 20 дней до даты заседания Комиссии. Вопросы включаются в повестку дня по представлению государства-члена Таможенного союза, по инициативе члена Комиссии, ответственного секретаря

Комиссии, а также по предложениям органов, наделенных такими полномочиями в соответствии с международными договорами государств – членов Таможенного союза или решениями высшего органа Таможенного союза.

Предварительное рассмотрение предложений по мерам регулирования внешней торговли, как правило, осуществляется **Комитетом**, который формируется из представителей органов исполнительной власти государств – членов Таможенного союза.

Предложения, касающиеся введения, применения, изменения или прекращения действия мер регулирования внешней торговли товарами в отношении государств, не входящих в Таможенный союз, представляются в Секретариат уполномоченным органом государственной власти, который определен каждым из государств – членов Таможенного союза для взаимодействия с Комитетом по вопросам регулирования внешней торговли.

Решения Комиссии принимаются в соответствии с порядком, установленным Договором о Комиссии Таможенного союза от 6 октября 2007 г. Комиссия может принимать рекомендации, не носящие обязательного характера. При голосовании учитывается следующее распределение голосов между членами Комиссии:

член Комиссии от Республики Беларусь – 21,5 голос;

член Комиссии от Республики Казахстан – 21,5 голос;

член Комиссии от Российской Федерации – 57 голосов [69].

Решения принимаются большинством в 2/3 голосов. Если при принятии решения не было набрано необходимое число голосов, Комиссия своим решением вправе передать вопрос на рассмотрение Высшего органа Таможенного союза. Решение считается принятым, если государство – член Таможенного союза, которое не согласно с принимаемым решением, не заявило о необходимости рассмотрения данного вопроса на очередном заседании Высшего органа Таможенного союза.

Если одно из государств – членов Таможенного союза не согласно с принимаемым решением, вопрос вносится Комиссией на рассмотрение Высшего органа Таможенного союза на уровне глав государств, который принимает решение консенсусом.

Комиссия принимает решения консенсусом, если это предусмотрено международными договорами, формирующими договорно-правовую базу Таможенного союза.

По процедурным вопросам решения принимаются простым большинством голосов.

Принятые решения оформляются в письменном виде на специальных бланках в одном экземпляре и в обязательном порядке скрепляются подписями всех членов Комиссии. Их заверенные копии в трехдневный срок рассылаются Секретариатом членам Комиссии и в министерства иностранных дел государств – членов Таможенного союза.

Комиссия отвечает на письменные запросы юридических и физических лиц государств – членов Таможенного союза по вопросам, входящим в компетенцию Комиссии. Ответ направляется в письменной форме на русском языке не позднее чем через 30 дней с момента получения запроса. Ответ на запрос может подписываться членом Комиссии, ответственным секретарем или его заместителями.

Не реже чем один раз в 6 месяцев Комиссия информирует о своей работе Высший орган Таможенного союза на уровне глав правительств. Годовой отчет о работе Комиссии подлежит рассмотрению и утверждению на заседании Высшего органа Таможенного союза на уровне глав государств [69].

По решению Комиссии, для рассмотрения конкретного вопроса могут создаваться *рабочие группы* экспертов государств – членов Таможенного союза. Рабочие группы, как правило, проводят свои заседания в Секретариате Комиссии.

По решению Комиссии и при наличии согласия государства – члена Таможенного союза рабочая группа может осуществлять свою деятельность в этом государстве. Обеспечение деятельности рабочих групп (предоставление помещения, обеспечение оргтехникой и стационарными средствами связи) осуществляется Секретариатом или принимающим государством – членом Таможенного союза. Расходы по командированию экспертов государств – членов Таможенного союза несут направляющие государства – члены Таможенного союза. Итоговые материалы совещаний рабочих групп, включая протоколы и рекомендации, представляются в Комиссию [69].

Рабочим органом Таможенного союза является *Секретариат Комиссии Таможенного союза*. Секретариат осуществляет организацию работы высшего органа Таможенного союза, Комиссии и их информационно-техническое обеспечение.

#### **Функции Секретариата:**

а) подготовка материалов, проектов решений и рекомендаций по вопросам формирования и функционирования Таможенного союза, в том числе по заключению и изменению международных договоров, для рассмотрения высшим органом Таможенного союза и Комиссией;

б) мониторинг соблюдения Сторонами положений международных договоров, составляющих договорно-правовую базу Таможенного союза, исполнения решений, принятых высшим органом Таможенного союза и Комиссией;

в) мониторинг и анализ законодательства каждой из Сторон в сфере регулирования внешнеэкономической деятельности;

г) подготовка проектов международных договоров и иных документов, необходимых для формирования Таможенного союза и создания единой таможенной территории;

д) взаимодействие с органами государственной власти Сторон;

е) разработка проекта сметы расходов Комиссии и ее исполнение, подготовка проектов отчетов о ее исполнении;

ж) обеспечение выполнения Комиссией функций депозитария международных договоров, заключенных в рамках Таможенного союза;

з) иные функции, определенные высшим органом Таможенного союза или Комиссией и направленные на организацию их работы и информационно-техническое обеспечение [69].

Секретариат возглавляет *ответственный секретарь Комиссии*, который имеет по одному заместителю от каждой из стран – членов Таможенного союза, кроме той страны, от которой назначен ответственный секретарь. Ответственный секретарь участвует в заседаниях Комиссии и высшего органа Таможенного союза. Решением Комиссии он может наделяться в установленном порядке полномочиями по распоряжению финансовыми и материальными средствами Комиссии, заключать гражданско-правовые договоры, выступать в суде.

Местом пребывания Секретариата является город Москва.

Секретариат имеет структурные подразделения – департаменты. Количество департаментов Секретариата и их штатная численность определяются решением высшего органа Таможенного союза.

***Департаменты Секретариата:***

Административный департамент;

Департамент таможенного администрирования;

Департамент таможенно-тарифного и нетарифного регулирования;

Департамент торговой политики;

Департамент финансовой политики;

Правовой департамент;

Центр таможенной статистики (Департамент таможенной статистики) [69].

**Научно-экспертный совет при Секретариате Комиссии Таможенного союза** является экспертно-консультативным органом.

**Задачи и функции Научно-экспертного совета:**

а) проведение по поручениям Секретариата Комиссии научно-правовой экспертизы проектов решений и иных нормативных правовых актов органов Таможенного союза и подготовка рекомендаций по их реализации;

б) осуществление мониторинга законодательств государств – членов Таможенного союза и внесение рекомендаций по их гармонизации и приведению в соответствие с принятыми в рамках Таможенного союза международными обязательствами;

в) прогнозирование последствий и оценка результатов реализации наиболее значимых международных договоров и решений органов Таможенного союза и подготовка научно обоснованных предложений по совершенствованию правового регулирования в рамках Таможенного союза, в том числе на основе зарубежного опыта;

г) рассмотрение результатов обобщения практики нормотворческой деятельности по реализации принятых в рамках Таможенного союза международных обязательств и подготовка рекомендаций по ее совершенствованию;

д) информирование Секретариата Комиссии о новых научных доктринах в области политики, экономики, финансово-налоговой деятельности, таможенного дела и права;

е) участие в подготовке печатных изданий и представление информационных материалов в электронном виде для сайта Комиссии;

ж) оказание научно-методической помощи Секретариату Комиссии в осуществлении своей деятельности в соответствии с установленными функциями и полномочиями [69].

Общее руководство деятельностью Совета осуществляет Ответственный секретарь Комиссии. Членами Научно-экспертного совета могут быть авторитетные ученые, эксперты, признанные специалисты соответствующего профиля. Для участия в заседаниях Научно-экспертного совета могут привлекаться специалисты из числа наиболее опытных по вопросам, входящим в компетенцию Совета, не являющиеся его членами.

Деятельность Научно-экспертного совета обеспечивается Правовым департаментом Секретариата Комиссии [69].

Споры между странами – членами Таможенного союза, связанные с толкованием и (или) применением Соглашения о Таможенном союзе,

разрешаются путем консультаций и переговоров заинтересованных Сторон, а в случае недостижения согласия спор по инициативе любой из заинтересованных Сторон передается на рассмотрение в *Суд Евразийского экономического сообщества* [69].

Рекомендательным органом, который по квазисудебной процедуре может рассматривать обращения хозяйствующих субъектов в связи с их деятельностью в Таможенном союзе, является *Экспертный совет* [69].

Таким образом, договорно-правовая база Таможенного союза так же, как и его институциональная структура, в настоящее время находятся в процессе формирования. Проводится трудная и не всегда гладкая работа по гармонизации национальных законодательств, согласованию ключевых моментов экономического взаимодействия государств – участников, решению вопросов формирования и деятельности наднациональных органов. Наиболее острые дискуссии разгораются, когда дело касается передачи части национальных полномочий наднациональным органам. Так, участники Таможенного союза не поддержали российскую инициативу с Казначейством, которое занималось бы расчетно-кассовыми операциями, в том числе распределением собранных таможенных пошлин между государствами-участниками. Не поддержали также инициативу белорусской стороны по созданию Комитета по внешнеэкономической деятельности – специального органа, который, аккумулируя у себя все предложения по изменению ЕТТ, оставлял бы только те, которые значительно влияют на экономику стран – участниц Таможенного союза. Далеко не гладко обстоят дела с ратификацией Таможенного кодекса, который должен вступить в силу с 1 июля 2010 г. Так, белорусская сторона пока его не подписала, что связано с неурегулированностью вопросов о пошлинах на энергоносители. Кроме того, ряд экспертов выказывает обеспокоенность по поводу многочисленных отсылочных положений этого документа. Это те вопросы, по которым стороны, очевидно, не смогли договориться. В результате может получиться так, что большинство вопросов в Таможенном союзе (в частности, таможенного администрирования, ответственности за правонарушения, таможенных режимов, таможенной перевозки и др.) будет передано для регулирования национальным органам, что сведет на нет многие позитивные последствия интеграции.

Позитивным моментом в формировании институциональной структуры Таможенного союза можно считать создание Экспертного совета,

который призван рассматривать обращения хозяйствующих субъектов и находить пути решения всех спорных вопросов, возникающих у стран – участниц Таможенного союза при гармонизации их национальных законодательств.

Для Республики Беларусь имеются как положительные, так и отрицательные моменты в ситуации с передачей полномочий наднациональным органам. Так, с одной стороны, передача полномочий по формированию единого таможенного тарифа Комиссии Таможенного союза означает, что она впервые получает реальный, хоть и не сильно действенный, рычаг влияния на решения по таможенным пошлинам, принимаемым Российской Федерацией и Казахстаном. С другой стороны, появляются факторы уязвимости страны во внешнеэкономической и внешнеполитической сфере. Во-первых, открывается внутренний рынок для конкурентоспособных товаров из России и Казахстана, в том числе продукции, в отношении которой необходимо отказаться от мер нетарифного регулирования. Во-вторых, снижается оперативность тарифной защиты отечественных производителей. В-третьих, страна отказывается от возможности проведения самостоятельных переговоров по торговым режимам с третьими странами. Вместе с тем, принципиального изменения уровня конкуренции на белорусском рынке вряд ли можно ожидать, поскольку Россия, Беларусь и Казахстан и до таможенного союза находились в зоне свободной торговли.

В связи с вышеизложенным необходимо отметить, что в процессе построения Таможенного союза Республика Беларусь, как страна с переходной экономикой, должна прежде всего отстаивать свои национальные интересы. Именно они должны быть первичными по отношению к любым глобальным схемам и стратегиям их реализации. Поэтому имеет смысл создать отдельную структуру (например, на уровне Минэкономики Республики Беларусь), которая бы осуществляла мониторинг и анализ принимаемых мер в рамках Таможенного союза и оценивала бы их влияние на функционирование отечественных предприятий и экономику в целом.

### **3.3. Экономический механизм введения единого таможенного тарифа на территории Республики Беларусь**

Как было отмечено выше, Решением Межгосударственного совета Евразийского экономического сообщества от 27.11.2009 г. № 18 и Решением №130 Комиссии Таможенного союза от 27.11.2009 г. «О еди-

ном таможенно-тарифном регулировании таможенного союза Республики Беларусь, Республики Казахстан и Российской Федерации», с 01.01.2010 г. вступило в силу Соглашение о едином таможенно-тарифном регулировании от 25.01.2008 г. Данное Соглашение ратифицировано Законом Республики Беларусь от 09.07.2008 г. № 383-З. Также с 1 января 2010 г. вступили в силу единая Товарная номенклатура внешнеэкономической деятельности Таможенного союза и единый таможенный тариф Таможенного союза (ЕТТ).

Полномочия по ведению ЕТТ предоставлены Комиссии Таможенного союза, что имеет как негативные, так и положительные моменты:

а) позиции Беларуси так же, как и Казахстана, в принятии решений в ТС не очень сильны (из-за неравного распределения голосов). У Беларуси, равно как и у Казахстана, будет немного возможностей влиять на тарифную политику, поскольку центр принятия решений будет находиться в Москве и отстаивать именно российские интересы. К тому же экономики России и Казахстана схожи в том, что у них имеется углеводородное сырье. В связи с этим возникает опасность, что эти два государства будут консолидированно выступать в вопросах тарифного регулирования;

б) Беларусь утрачивает часть своего экономического суверенитета в вопросах торговых отношений с третьими странами и в какой-то мере ставит под угрозу некоторых отечественных производителей;

в) снижается оперативность принятия мер защиты внутреннего рынка, поскольку все действия должны быть согласованы с партнерами по Таможенному союзу;

г) компромисс между тремя участниками Таможенного союза в большинстве случаев достигается путем выбора самого высокого тарифа, посредством которого и обеспечивается защита интересов производителей, но не потребителей;

д) если взять весь импорт за 100 %, то на долю импорта, регулируемого единым таможенным тарифом, приходится 34,1 %, остальное – импорт из стран СНГ, где действует зона свободной торговли;

е) в настоящее время не решена проблема, какие механизмы администрирования экспортных пошлин применять, чтобы экспортеры не имели возможности уходить от уплаты этой ренты за счет вывоза товаров с территории других государств ТС.

Формирование ЕТТ осуществлялось с учетом различных уровней унификации таможенных тарифов Республики Беларусь, Республики Казахстан и Российской Федерации, объемов импорта конкретных то-

варов, чувствительности ставок ввозных таможенных пошлин для конкретной отрасли промышленности, а также международных обязательств сторон. Степень унификации таможенных тарифов Республики Беларусь и Российской Федерации еще до введения единого таможенного тарифа превышала 80 % [96], а Республики Казахстан и Российской Федерации – по различным оценкам, находится в диапазоне 38–40 %.

Учитывая высокий уровень унификации таможенных тарифов Республики Беларусь и Российской Федерации, существенных изменений в целом для таможенно-тарифного регулирования в Республике Беларусь с введением в действие ЕТТ с 1 января 2010 г. не произошло. Из более чем 11 тыс. десятизначных товарных позиций ЕТТ ставки ввозных таможенных пошлин на уровне таможенного тарифа Республики Беларусь сохраняются в отношении около 8300 позиций (74,6 %).

Понижение ставок затронуло около 2100 товарных позиций (18,7 %). К ним относятся: птица племенная живая, фрукты тропические, сырье минеральное и химическое, сырье для фармацевтической и лакокрасочной промышленности, полимеры (сырье), каучук натуральный, целлюлоза, бумажная масса, шерсть, ковры, одежда, головные уборы, обувь и ее части, инструменты ручные, двигатели турбореактивные, насосы и компрессоры, батареи, аккумуляторы, техника дорожная и строительная, машины сельскохозяйственные (сеялки, сажалки, косилки и др.), машины швейные, кондиционеры, пылесосы, электронагреватели, печи микроволновые, оборудование технологическое, вагоны, автобусы для международных перевозок (новые, ЕВРО-4 и выше), части для сборки транспортных средств, самолеты гражданские, мебель.

Повышение ставок коснулось около 800 позиций (6,7 %). К ним относятся: мясо скота и птицы, молоко и молочная продукция, продукты готовые из мяса, рис, крупа из злаков, шрот соевый, покрытия из пластмасс, изделия из бумаги, прутки, профили, прокат из черных металлов, трубы из черных металлов, двигатели дизельные и электрические, комбайны силосо- и зерноуборочные, станки металлообрабатывающие, тягачи седельные, автобусы (старше 5 лет), автомобили легковые, грузовые, специальные и самосвалы.

Вместе с тем, несмотря на отсутствие существенных изменений таможенного тарифа, для Республики Беларусь введение ЕТТ все же может иметь определенные социально-экономические последствия перспективного характера, описанные ниже:

а) легковые автомобили являются, пожалуй, единственной товарной группой, в отношении которой изменение таможенного тарифа может существенно затронуть интересы граждан. С другой стороны, положительным моментом является создание общего свободного рынка автомобилей и автокомплектующих, что создает реальные условия для привлечения иностранных инвесторов с целью создания сборочного производства легковых автомобилей на ее территории [61]. И все же, по экспертным оценкам, потери белорусского бюджета на автомобильных пошлинах могут составить около 200 млн. долларов;

б) Казахстан и Россия обладают нефтью и газом. Для Беларуси же покупка энергоносителей – это большие расходы бюджета. Однако ожидать существенного снижения цен на эти ресурсы не приходится. Переговоры по энергоносителям пока не завершены, но Россия достаточно твердо не намерена устанавливать цены для Беларуси ниже, чем 60–70 % от цены поставок газа в «сопоставимые страны». Это значит, что речь об одинаковой цене для всех участников таможенного союза не идет [61]. Белорусским предприятиям будет сложнее конкурировать с российскими предприятиями, учитывая различные цены на газ для субъектов хозяйствования двух стран;

в) могут подешеветь некоторые товары. Например, цены на холодильники, телевизоры, компьютеры, одежду, а также бананы, апельсины в России ниже, в том числе и из-за ввозных пошлин. В республике, например, на те же овощи в сезон вводят запретительные пошлины. К примеру, одна и та же стиральная машина стоит в Москве 480 долл., а в Беларуси – минимум 610. А килограмм бананов при снижении пошлин может стать почти в 2 раза дешевле;

г) Беларусь получит тарифную защиту на производство автотехники. При принятии ЕТТ республика добилась условий для повышения тарифной защиты в производстве автомобильной техники – тягачей, автобусов, грузовых автомобилей, тракторов. Однако, российской стороной ставится вопрос о выделении большегрузных карьерных самосвалов с гидромеханической трансмиссией с полной массой более 130 т: предложено установить в отношении этих товаров ставку ввозной таможенной пошлины в размере 5 %. При этом для остальных категорий транспортных средств сохранена ставка ввозной таможенной пошлины, которая действовала в Российской Федерации в 2009 г. – 25 %. Среди мировых концернов, производящих карьерную технику («Камацу», «Терекс», «Хитачи»), только компания «Катерпиллар» выпускает большегрузные карьерные самосвалы грузоподъемностью бо-

лее 130 т с гидромеханической трансмиссией. В случае предоставления таможенных преференций для карьерных самосвалов с гидромеханической трансмиссией, такое решение мировыми производителями карьерных самосвалов будет восприниматься как явный протекционизм компании «Катерпиллар»;

д) снижены ставки таможенных пошлин на товары, в которых Беларусь заинтересована. Это сырье для фармацевтической и лакокрасочной промышленности, каучук, отдельные виды технологического оборудования. Также есть ряд чувствительных позиций для Беларуси, по которым она заинтересована, чтобы таможенные ставки были не ниже действующих. Речь идет о мясо-молочной продукции, отдельных видах металлопродукции, химволокне, стиральных машинах и других товарах, производство которых в достаточном количестве налажено в Беларуси;

е) стороны приняли перечень чувствительных позиций для каждой из стран, он включает 1141 позицию. Из этого перечня Беларуси касаются 632 позиции. По ним изменение ставок осуществляться не может, Беларусь имеет здесь право вето;

ж) с экономической точки зрения снижение пошлин приведет к снижению цен на импорт в валютном эквиваленте. Но с учетом прогнозируемой на 2010 г. инфляции в 8–10 %, плавной девальвации курса рубля к валютной корзине можно не рассчитывать на снижение цен в белорусских рублях;

з) механизм раздела пошлин для Беларуси можно назвать одним из самых важных (Россия будет получать 87,97 % от собираемых платежей, Белоруссия – 4,7 %, Казахстан – 7,33 %, однако эти цифры со временем могут поменяться). Пошлины от импорта не являются главной статьей бюджета. Тем не менее в 2009 г. белорусская казна получила от ввозных таможенных пошлин порядка 1,8 трлн. рублей (более 600 млн. долларов). Делить импортные пошлины необходимо для того, чтобы участники Таможенного союза не создавали на своей территории льготных режимов для растаможки товаров, получая от этого дивиденды в свой бюджет;

и) Более весомы доходы от НДС и других таможенных платежей (акцизов, сборов за таможенное оформление и т. д.), которые обеспечивают около четверти бюджетных доходов Беларуси (вместе с пошлинами 12,4 трлн. рублей за прошлый год). Но их делить не планируется. Однако дополнительными издержками для бизнеса может стать подтверждение уплаты НДС при поставках продукции в Казахстан. По

всей видимости, чтобы подтвердить нулевую ставку этого налога, предприятиям придется открывать там свои представительства, по аналогии с Россией, когда две страны с 2005 г. перешли на принцип взимания косвенных налогов по стране назначения товара.

С началом функционирования ЕТТ создаются единые условия поступления товаров на таможенную территорию Таможенного союза. Следующим этапом формирования Таможенного союза станет введение в действие с 1 июля 2010 г. Таможенного кодекса Таможенного союза. Запланировано, что с указанной даты все функции контроля товаров должны быть перенесены с внутренних границ на внешний контур. Белорусские товаропроизводители получают беспопыльный доступ на рынки России и Казахстана, независимо от происхождения, количества и удельного веса сырья и материалов, которые были использованы в производстве готовой продукции. В связи с этим будут расширены рынки сбыта, а для производителей еще и снизятся таможенные издержки. С другой стороны, в Беларусь хлынут товары из России и Казахстана. Выдержать конкуренцию будет непросто. Также многие бизнесмены выказывают определенное беспокойство по поводу увеличения количества контрабандных и некачественных товаров на белорусском рынке. При этом государство будет стараться уберечь ключевые отрасли и предприятия, которые являются валобразующими. В результате, частные предприятия окажутся в менее выгодном положении по сравнению с государственными [73]. Новые условия работы в первую очередь, как отмечают эксперты, усложняют жизнь белорусским производителям потребительских товаров. Так, если за отечественные продукты питания в Минторге относительно спокойны (производить качественный продукт научились), то по непродуктивной группе есть серьезные опасения, ведь по промышленным товарам Беларусь значительно уступает своим конкурентам из России и стран Юго-Восточной Азии. В то же время от Таможенного союза должны выиграть эффективные предприятия. Впрочем, у белорусских властей большой опыт по ограничению импортной продукции. Сегодня магазинам рекомендовано довести долю продуктов питания белорусского производства до уровня не менее 90 % ассортимента, непродуктивных – не менее 70 %.

Однако сами предприятия видят проблему не в этом, а в более сложных условиях работы в Беларуси: высокой налоговой нагрузке, регулировании цен для производителей и т. д. Республика вступает в Таможенный союз с принципиально отличающимися от российских и

казахстанских подходами к ценообразованию. Там цена товара формируется, исходя из спроса и предложения, а в Беларуси – из себестоимости. Если белорусские предприятия не выйдут на общий рынок с рыночным ценообразованием, то не смогут выиграть в конкурентной борьбе с продукцией России и Казахстана.

Таким образом, исходя из вышеизложенного, можно сделать следующие выводы.

➤ С экономической точки зрения снижение пошлин по ряду позиций приведет к снижению цен на импорт в валютном эквиваленте. Но с учетом прогнозируемой на 2010 г. инфляции в 8–10 %, плавной девальвации курса рубля к валютной корзине можно не рассчитывать на снижение цен в белорусских рублях.

➤ В настоящее время в разных сферах возникло множество мелких и крупных нестыковок, абсолютно не просчитанных авторами Договора о Таможенном союзе. Самые серьезные из них, касающиеся экономики Беларуси, связаны с нефтяными пошлинами, и теперь все решается спонтанно. В связи с этим необходимы четкие расчеты и анализ по каждому направлению и по каждой товарной позиции на предмет возможных выгод или потерь. Необходимо включить в рабочие группы и представителей бизнеса, поскольку от этого зависит и наполнение бюджета, и состояние экономики страны в целом. Все уступки должны быть взаимными и сбалансированными.

➤ Необходимо решить проблему, какие механизмы администрирования экспортных пошлин применять, чтобы экспортеры не имели возможности уходить от уплаты этой ренты за счет вывоза товаров с территории других государств Таможенного союза. В связи с тем что у нас сильно отличается налогообложение, некоторыми экспертами предлагается оставить виртуальную границу, в рамках которой будет происходить упрощенная регистрация экспортно-импортных операций. Однако данная процедура может свести на нет все положительные достижения Таможенного союза. Поэтому наиболее важной задачей на современном этапе является гармонизация национальных законодательств, унификация налоговых режимов, создание равных условий хозяйствования для субъектов всех стран – участниц интеграционного объединения.

### 3.4. Система нетарифного регулирования в рамках Таможенного союза

С 1 января 2010 г. на территории Республики Беларусь, Республики Казахстан и Российской Федерации действует единая система нетарифного регулирования внешней торговли с третьими странами. Формирование правовой базы единой системы нетарифного регулирования было начато 27.11.2009 г., когда было принято Решение Межгосударственного совета Евразийского экономического сообщества № 19 «О едином нетарифном регулировании Таможенного союза Республики Беларусь, Республики Казахстан и Российской Федерации», на основании которого с 01.01.2010 г. вступили в силу:

- Соглашение о единых мерах нетарифного регулирования в отношении третьих стран от 25.01.2008 г.;
- Соглашение о порядке введения и применения мер, затрагивающих внешнюю торговлю товарами, на единой таможенной территории в отношении третьих стран от 09.06.2009 г.;
- Соглашение о правилах лицензирования в сфере внешней торговли товарами от 09.06.2008 г.;
- Единый перечень товаров, к которым применяются запреты или ограничения на ввоз или вывоз государствами – участниками Таможенного союза в рамках Евразийского экономического сообщества в торговле с третьими странами (утвержден Решением МГС № 19);
- Положения о применении ограничений (утверждены Решением МГС № 19 и дополнены Решением Комиссии Таможенного союза от 27.11.2009 г. № 132).

Вышеперечисленные документы совместно с Решением Комиссии Таможенного союза от 27.11.2009 г. № 132 «О едином нетарифном регулировании Таможенного союза Республики Беларусь, Республики Казахстан и Российской Федерации» сформировали с 01.01.2010 г. основные подходы к применению мер нетарифного регулирования ввоза (вывоза) товаров на территории (с территориями) государств – участников Таможенного союза, в том числе в Республику Беларусь (из Республики Беларусь) [73].

*Соглашение о единых мерах нетарифного регулирования в отношении третьих стран от 25.01.2008 г.* устанавливает, что в отношении торговли с третьими странами на единой таможенной территории применяются единые меры нетарифного регулирования (ст. 2). Под мерами нетарифного регулирования понимается комплекс мер регулирования внешней торговли товарами, осуществляемый путем

введения количественных и иных запретов и ограничений экономического характера. Решения о применении таких мер принимаются Комиссией Таможенного союза.

Соглашением определены также принципы применения таких мер нетарифного регулирования, как запреты и временные ограничения экспорта, ограничения импорта, исключительное право на экспорт и (или) импорт, лицензирование в сфере внешней торговли, наблюдение за экспортом и (или) импортом (ст. 3–6, 9), и отдельные вопросы применения мер, затрагивающих внешнюю торговлю и вводимых исходя из национальных интересов (ст. 7), особых видов запретов и ограничений внешней торговли (ст. 8).

Из ограничений экономического характера для Республики Беларусь с 1 января 2010 г. продолжают действовать:

*исключительное право:*

при экспорте – калийных удобрений;

при импорте – алкогольной продукции, табачного сырья и табачных изделий, рыбы и морепродуктов, продуктов их переработки;

*квоты:*

при экспорте – отходов и лома черных и цветных металлов;

*лицензирование:*

при экспорте – нефти и нефтепродуктов.

В отношении товаров, ограниченных по основаниям неэкономического характера, следует обратить внимание на то, что перечни этих товаров остались в целом неизменными, но изменилось администрирование таких товаров. По экспортно-импортным операциям, как правило, будут выдаваться лицензии, по иным видам внешнеэкономических операций – разрешения.

Также следует отметить, что в п. 9 Решения Межгосударственного совета Евразийского экономического сообщества от 27 ноября 2009 г. № 19 определено, что Республика Беларусь, Республика Казахстан и Российская Федерация не применяют лицензирование и количественные ограничения во взаимной торговле, за исключением сахара белого, поставляемого в срок до 1 апреля 2010 г. из Республики Беларусь и Российской Федерации в Республику Казахстан [73].

***Соглашение о поря дке введения и применения мер, затрагивающих внешнюю торговлю товарами, на единой таможенной территории в отношении третьих стран от 09.06.2009 г.*** определяет порядок введения и применения на единой таможенной территории в отношении третьих стран единых мер нетарифного регулирования,

мер, затрагивающих внешнюю торговлю товарами и вводимых исходя из национальных интересов государств-сторон, а также особых видов запретов и ограничений внешней торговли товарами.

Этим Соглашением установлено, что к мерам, затрагивающим внешнюю торговлю товарами и вводимым исходя из национальных интересов государств-сторон, относятся меры регулирования неэкономического характера, в том числе запрет ввоза и (или) вывоза, количественные ограничения ввоза и (или) вывоза, предоставление исключительного права на ввоз и (или) вывоз, разрешительный порядок ввоза и (или) вывоза, иные меры регулирования. Такие меры могут вводиться Комиссией Таможенного союза.

Особые виды запретов и ограничений внешней торговли товарами применяются по решению Комиссии Таможенного союза, если это необходимо для защиты внешнего финансового положения и поддержания равновесия платежного баланса, а также на основании решения Высшего органа Таможенного союза как меры, принятие которых необходимо для участия в международных санкциях в соответствии с Уставом ООН (ст. 7).

Соглашением также определено, что товары, в отношении которых применяются меры регулирования (меры нетарифного регулирования; меры, затрагивающие внешнюю торговлю товарами и вводимые исходя из национальных интересов государств-сторон, особые виды запретов и ограничений внешней торговли товарами), включаются в единый перечень товаров, к которым применяются запреты или ограничения на ввоз или вывоз государствами – участниками Таможенного союза в торговле с третьими странами. Такой перечень утверждается Комиссией Таможенного союза с даты наделения ее соответствующими полномочиями по принятию решений о применении мер регулирования [73].

***Соглашение о правилах лицензирования в сфере внешней торговли товарами от 09.06.2008 г.*** определяет порядок выдачи лицензий и разрешений на экспорт и (или) импорт товаров, включенных в Единый перечень товаров, к которым применяются запреты или ограничения на ввоз или вывоз государствами – участниками Таможенного союза в торговле с третьими странами. Им предусмотрена выдача разовых, генеральных и исключительных лицензий (ст. 3). Разрешением является разрешительный документ, выдаваемый участнику внешне-торговой сделки на основании внешне-торговой сделки, предметом которой является товар, в отношении которого установлено наблюдение за экспортом и (или) импортом в определенном количестве (ст. 1).

В соответствии с подписанными соглашениями в области нетарифного регулирования для экспорта или импорта товаров, к которым применяется исключительное право, с 1 января 2010 г. необходимо получение исключительных лицензий.

Решением Межгоссовета ЕврАзЭС № 19 Комиссии Таможенного союза переданы полномочия, предусмотренные вышеуказанными международными договорами, а также утвержден Единый перечень товаров, к которым применяются запреты или ограничения на ввоз или вывоз государствами – участниками Таможенного союза в торговле с третьими странами [73].

С 1 января 2010 г. введена такая мера регулирования, как тарифная квота. Для Республики Беларусь эта мера регулирования будет распространяться на импорт мяса свинины. Пока для нашей страны квота составляет 30 тыс. тонн, и распределять ее будет Министерство сельского хозяйства и продовольствия Республики Беларусь. Порядок распределения между хозяйствующими субъектами указанной квоты определен постановлением Совета Министров Республики Беларусь от 18 января 2010 г. № 45 «О распределении тарифной квоты на ввоз свинины в 2010 году».

Условием помещения под таможенный режим свободного обращения свинины, ввозимой в рамках тарифных квот, является наличие лицензии Министерства торговли Республики Беларусь. Ставки ввозных таможенных пошлин на мясо свинины установлены единым таможенным тарифом Таможенного союза. Классификация свинины свежей, охлажденной или замороженной в подсубпозициях 0203111001, 0203119001, 0203121101, 0203121901, 0203129001, 0203191101, 0203191301, 0203191501, 0203195501, 0203219001, 0203221101, 0203221901, 0203229001, 0203291101, 0203291301, 0203291501, 0203295501, 0203295502, 0203295901, 0203299001 и 0203299002 единой Товарной номенклатуры единой экономической деятельности Таможенного союза осуществляется при наличии лицензии, выданной Министерством торговли Республики Беларусь, в пределах тарифной квоты.

В случае отсутствия лицензии либо превышения квоты по лицензии соответствующие товары классифицируются в иные подсубпозиции. Таким образом, ставки ввозных таможенных пошлин, установленные единым таможенным тарифом Таможенного союза, зависят от подсубпозиции товаров в соответствии с единой ТН ВЭД Таможенного союза. В случае превышения квоты по лицензии, соответствующий

декларант обязан подать отдельную декларацию на ввозимый товар (мясо свинины) в части такого превышения [73].

### **3.5. Обоснование оптимальных таможенных процедур**

Для выявления имеющихся в настоящее время проблем в таможенном администрировании и таможенном оформлении в рамках Таможенного союза необходимо в первую очередь определить сами понятия «таможенное администрирование» и «таможенное оформление».

В нормативно-правовых документах определение таможенного администрирования отсутствует. Адаптируя это понятие в трудах ученых для государства [73] применительно к интеграционному объединению, каковым является Таможенный союз, таможенное администрирование будем рассматривать как вид межгосударственного администрирования в области таможенного дела, главным содержанием которого является:

- инициирование нормативной базы по упорядочению и эффективной реализации процедуры прохождения товаров через таможенную границу Таможенного союза;
- эффективная реализация разработанных и принятых к исполнению законодательных норм и правил;
- содействие эффективной работе таможенных органов по ускоренному и эффективному прохождению товаров через границу;
- обеспечение поступлений в доходную часть бюджетов государств – участников Таможенного союза в соответствии с принятыми нормами распределения.

***Основными задачами таможенного администрирования Таможенного союза являются:***

- обеспечение равных условий конкуренции для отечественных товаропроизводителей и товаропроизводителей стран-участников;
- защита национальных интересов и общих интересов стран-участников;
- пополнение доходной части бюджетов стран-участников.

Дефиницию таможенного оформления определяет Таможенный кодекс Республики Беларусь [73], в котором под ним понимается совершение таможенными органами таможенных операций, связанных с перемещением товаров под таможенный режим или под таможенную процедуру, завершением таможенной процедуры, а также с выдачей

разрешения таможенного органа на убытие товаров с таможенной территории.

На сегодня следует констатировать, что работа таможенных служб Таможенного союза с участниками внешнеэкономической деятельности еще не оформлена в полном объеме концептуально, не в должной мере обеспечена методически, организационно и инструментально.

Вопросы таможенного регулирования, не урегулированные таможенным законодательством Таможенного союза, решаются в соответствии с законодательством государств – участников Таможенного союза.

Многоступенчатая структура таможенного законодательства Таможенного союза опирается преимущественно на таможенное законодательство государств – участников Таможенного союза. В Беларуси оно имеет следующую структуру:

- Таможенный кодекс Республики Беларусь и принятые в соответствии с ним законы;
- Акты Президента Республики Беларусь по вопросам таможенного регулирования;
- постановления Правительства Республики Беларусь по вопросам таможенного регулирования;
- нормативно-правовые акты Государственного таможенного комитета Республики Беларусь.

Таможенный кодекс Таможенного союза учеными и экспертами оценивается по-разному. По мнению одних, положения носят «рамочный» характер, выполняют промежуточную функцию – следует ожидать принятие последующих соглашений межгосударственного уровня, в которых будут конкретные практические установки. Другие считают, что положения кодекса констатируют и утверждают уже достигнутые цели таможенной интеграции и наряду с единым таможенным тарифом и единой таможенной территорией Таможенного союза являются основой для формирования единого экономического пространства и валютного союза. При этом все отмечают сохранение в значительном объеме в практике таможенного дела стран – участниц Таможенного союза действенности национальных правовых норм. Таким образом, таможенный суверенитет отдельных государств еще не стал для них общим.

Таможенный кодекс Таможенного союза предусматривает упрощение порядка таможенного администрирования в отношении участников ВЭД, производителей, таможенных брокеров, перевозчиков. В

частности, сокращен период оформления грузовой таможенной декларации с трех дней до двух. Срок уплаты таможенных пошлин, налогов устанавливается равным сроку временного хранения, т. е. до 4 месяцев. Для декларанта появляется возможность внесения изменений в таможенную декларацию до и после выпуска товаров. Введен институт уполномоченного экономического оператора, пользующегося специальными упрощениями, такими, как временное хранение товаров в собственных помещениях и на площадках. В перспективе предоставлена возможность участнику ВЭД осуществлять свою деятельность в любой точке государства – участника Таможенного союза. Перевозка открывается от внешней границы Таможенного союза сразу до места нахождения получателя, в каком бы государстве Таможенного союза он ни находился. Перевозчики, в том числе таможенные, имеют право перемещения по всей территории Таможенного союза без применения к ним внутригосударственного контроля на территории каждого из государств – участников Таможенного союза. А железнодорожный перевозчик вообще освобождается от необходимости внесения обеспечения доставки товаров. Появилась возможность выпускать товары до подачи таможенной декларации с уплатой платежей на момент подачи декларации (т. е. фактически получается беспроцентная отсрочка платежа на срок от 10 до 40 дней). Также имеется возможность проводить таможенные операции, связанные с выпуском товаров в собственных помещениях и на собственных территориях, возможность оформлять транзит товаров без внесения обеспечения уплаты таможенных платежей. Принятие законодательных актов в области таможенного дела на национальном уровне в условиях нестабильности мировых рынков обосновано необходимостью посредством протекционистских мер ограничить внутренний рынок от конкурентного импорта и всячески содействовать продвижению экспортной продукции отечественных производителей на внешние рынки [67]. Наиболее развитые страны, как правило, практикуют жесткий протекционизм в различных сферах экономики. Нарушение баланса между либерализацией и протекционизмом в пользу немедленного открытия рынка чревато стремительным разорением национальных производств, формированием монокультурной экономики, социальными катаклизмами.

С другой стороны, новая система таможенного администрирования усложнила условия внешнеэкономической деятельности в том, что:

- усложнился механизм принятия решения, снизилась оперативность тарифной защиты отечественных производителей, а также стало

невозможным ведение самостоятельных переговоров по торговым режимам с третьими странами [67];

- ограничился статус республики в программе Евросоюза «Восточное партнерство», участницей которой Беларусь стала с 7 мая 2009 г.;

- существуют определенные различия в обустроенности пунктов пропуска через государственную границу в государствах – участниках Таможенного союза;

- отсутствует единая программа развития и технического оснащения пунктов пропуска, а также постоянно действующего органа, интегрирующего интересы всех заинтересованных ведомств, что приводит к ослаблению в них контроля со стороны Таможенного союза;

- пунктов пропуска стало слишком много и географически они слишком удалены друг от друга;

- участнику внешнеэкономической деятельности для детального изучения и использования в практике норм таможенного законодательства Таможенного союза необходимо регулярно обращаться к нормативным актам национального таможенного законодательства, которое, в свою очередь, оценивается хозяйствующими субъектами как непростое [67]. Процесс совершенствования таможенного транзита и таможенных технологий оформления и контроля в Беларуси находится под постоянным контролем органов государственного управления и осуществляется в соответствии с положениями Указа Президента Республики Беларусь от 16.07.2007 г. № 320 «О реализации принципа свободы транзита в Республике Беларусь». Наряду со снижением тарифной защиты внешней торговли, нетарифные барьеры преодолеваются как в части совершенствования таможенного администрирования, так и предоставлением участникам ВЭД различных преференций и льгот. Однако, консолидированный подход к либерализации таможенного дела посредством внедрения упрощений таможенных процедур не обозначен в правовых актах национального таможенного законодательства [67];

- признание предварительного решения по классификации товаров при их таможенном оформлении только в стране, таможенный орган которой его принял, снижает потенциал белорусских участников внешнеэкономической деятельности, коммерческие интересы которых распространяются по всей единой таможенной территории Таможенного союза [67];

- применение различных санкций за нарушение таможенного законодательства при действенности национальных правовых норм в от-

сутствии единого подхода может создать ситуацию, когда через страну с менее высокими санкциями начнут с нарушениями ввозиться товары для их последующей перевозки по территории всего Таможенного союза;

- фактически Беларусь передает контроль над внешними границами на востоке соседям. Доступ Беларуси к базам данных национальных таможенных комитетов России и Казахстана – в рамках Интегрированной информационной системы – не решает проблему контроля. Во-первых, такая система пока не создана. Во-вторых, есть сомнения в том, что информация, заложенная в базах данных национальных таможенных комитетов, будет соответствовать реальным товарным потокам, пересекающим внешние рубежи Таможенного союза с востока;

- могут серьезно пострадать, а то и вовсе исчезнуть национальные таможенные агенты. По белорусскому национальному законодательству таможенный агент должен предоставить страхование своей ответственности на сумму 125 тыс. долларов США. По новому Таможенному кодексу эта сумма поднимается до 1 млн. евро. Понятно, что это неподъемная ноша для отечественных агентов. Примерно такая же ситуация складывается и с таможенными перевозчиками. Даже сумма обеспечения в 125 тыс. долларов США, требуемая по белорусскому законодательству, для них непосильна, не говоря уже о 200 тыс. евро, которые будут необходимы после вступления в силу Таможенного кодекса [67].

Самый болезненный вопрос, от решения которого во многом будет зависеть будущее нового межгосударственного образования – порядок зачисления и распределения в бюджеты стран-участниц пошлин, налогов и сборов. В настоящее время таможенное оформление в Таможенном союзе осуществляется по принципу национального резидентства. Если товар ввозит субъект хозяйствования Беларуси, то таможенное оформление производится в Беларуси (с взиманием пошлин, НДС и, если установлено, акцизов). К моменту вступления в силу Таможенного кодекса Таможенного союза должно быть подписано отдельное международное соглашение о распределении ввозных таможенных пошлин между тремя государствами. Пока Минфины стран – участников не договорились по этому вопросу и активно его обсуждают. Россия настаивает на получении 90 % этих пошлин в свой бюджет.

Таким образом, на основании вышеизложенного материала можно сделать следующие выводы:

➤ несмотря на то, что договорно-правовая база для функционирования Таможенного союза уже создана, работа его таможенных служб с участниками внешнеэкономической деятельности еще не оформлена в полном объеме, не обеспечена в должной мере методически, организационно и инструментально;

➤ предоставление тарифных льгот хозяйствующим субъектам при ввозе импортных товаров при исключительной компетенции таможенного законодательства Таможенного союза и Комиссии Таможенного союза затрудняет их дальнейшее широкое использование в Беларуси;

➤ признание предварительного решения по классификации товаров при их таможенном оформлении только в стране, таможенный орган которой его принял, снижает потенциал белорусских участников внешнеэкономической деятельности, коммерческие интересы которых распространяются по всей единой таможенной территории Таможенного союза.

➤ создание справедливой системы взаиморасчетов по таможенным пошлинам, налогам и сборам, имеющей эквивалентное значение будет способствовать экономическому развитию Беларуси.

*К путям совершенствования таможенного администрирования* необходимо также отнести:

➤ усиление сотрудничества в рамках Таможенного союза, особенно в сфере предотвращения и пресечения правонарушений;

➤ использование современных информационных и телекоммуникационных технологий;

➤ прозрачные и ориентированные на клиентов организационные меры;

➤ ликвидацию «серых» схем. По оценкам специалистов объем серого импорта составляет 20–30 % от стоимости всего внешнеторгового оборота;

➤ разработку и внедрение рациональных логистических схем движения товаров и услуг;

➤ решение вопросов взаимодействия таможенных служб с параллельно действующими в этой сфере структурами, а также обеспечивающими подсистемами в общих для них вопросах деятельности. Часто они не согласуются между собой, служат источником разрывов организационно-управленческого, коммуникационного, финансового, технологического, правового и психологического характера;

- эффективное решение задач по защите и контролю в сфере внешнеэкономической деятельности на всей таможенной территории, освобождение таможенных служб от несвойственных функций;
- необходимость единой программы развития и технического оснащения пунктов пропуска, а также постоянно действующего органа, интегрирующего интересы всех заинтересованных ведомств, а также создания единой технологии строительства и функционирования пунктов пропуска;
- обеспечение развития международного транзита;
- развитие инфраструктуры обеспечения внешнеэкономической деятельности;
- расширение практики таможенного оформления по упрощенной схеме. В частности, внедрение системы электронного декларирования товаров на таможенной территории Таможенного союза, главная цель которой – минимизировать затраты предприятий и ускорить процедуры, связанные с таможенным оформлением. Начатый в Беларуси эксперимент в рамках Национальной автоматизированной системы электронного декларирования позволил не только сократить финансовые расходы предприятий, связанные с доставкой товаров на склады временного хранения, но и время таможенного оформления более чем в 8 раз: с 4–6 часов до 30 минут. Кстати, система создана с учетом международных стандартов в области электронного документооборота и позволяет интегрироваться с аналогичными зарубежными системами [67]. Также целесообразно, чтобы физические лица могли перемещать товары через таможенные границы государств – участников Таможенного союза в упрощенном, льготном порядке, а постоянно проживающие на территории государств – участников Таможенного союза физические лица оформление могли производить в приоритетном порядке. При этом оно должно занимать минимальное количество времени за счет сокращения таможенных формальностей. К таким товарам не должны применяться меры экономической политики, а также таможенные режимы, предусмотренные для общего порядка регулирования внешнеэкономической деятельности. Также это не должны быть товары, запрещенные к ввозу на таможенную территорию государства. Государства – участники Таможенного союза должны стремиться к установлению единых ставок таможенных платежей, взимаемых в отношении товаров, перемещаемых физическими лицами через таможенные границы [67].

### 3.6. Активизация взаимодействия со странами-членами Всемирной торговой организации

В рамках создания единой таможенной территории и формирования Таможенного союза Беларуси, Казахстана и России унификация торговых режимов в отношении с третьими странами проводится в рамках следующих основополагающих блоков.

1. *Унификация общих принципов правового регулирования внешней торговли товарами с третьими странами* осуществляется посредством Таможенного кодекса Таможенного союза.

2. *Введение единого (импортного) таможенного тарифа по отношению к третьим странам.* Несмотря на недостижение окончательного соглашения по некоторым позициям, ЕТТ введен в действие. В дополнение к ЕТТ также приняты:

- Протокол об условиях и порядке применения в исключительных случаях ставок ввозных таможенных пошлин, отличных от ставок единого таможенного тарифа, от 12 декабря 2008 г.;

- Протокол о единой системе тарифных преференций Таможенного союза от 12 декабря 2008 г.;

- Протокол о предоставлении тарифных льгот от 12 декабря 2008 г.

Решением Межгосударственного совета на уровне глав государств № 18 от 27 ноября 2009 г. утверждены:

- Перечень развивающихся стран – пользователей системы тарифных преференций Таможенного союза;

- Перечень наименее развитых стран – пользователей системы тарифных преференций Таможенного союза;

- Перечень товаров, происходящих и ввозимых из развивающихся и наименее развитых стран, при ввозе которых предоставляются тарифные преференции;

- Перечень товаров и ставок, в отношении которых в течение переходного периода одним из государств – участников Таможенного союза применяются ставки ввозных таможенных пошлин, отличные от ставок ЕТТ;

- Перечень чувствительных товаров, в отношении которых решение об изменении ставки ввозной таможенной пошлины Комиссия Таможенного союза принимает консенсусом (мясо и мясопродукты, рыба, молочная продукция, фрукты и овощи, крупы и мука, масла, сахар, кондитерские изделия, соки, спиртные напитки, ГСМ, лекарства и др.).

3. **Унификация тарифного регулирования экспорта** осуществляется на основе Соглашения о вывозных таможенных пошлинах в отношении третьих стран от 25 января 2008 г. В отличие от тарифного регулирования импорта, в отношении экспортных пошлин не предусматривается полная унификация, однако установлены правила и ограничения, применяемые сторонами при установлении вывозных пошлин на товары, экспортируемые в третьи страны.

4. **Унификация правил применения нетарифных количественных ограничений внешней торговли (квотирования и лицензирования).** Основополагающими документами в данной сфере являются Соглашение о единых мерах нетарифного регулирования в отношении третьих стран от 25 января 2008 г. и Соглашение о порядке введения и применения мер, затрагивающих внешнюю торговлю товарами, на единой таможенной территории в отношении третьих стран от 9 июня 2009 г.

Указанные документы различают: а) *единые меры нетарифного регулирования*, б) *меры, затрагивающие внешнюю торговлю товарами и вводимые исходя из национальных интересов* и в) *особые виды запретов и ограничений внешней торговли товарами*.

Порядок введения и применения единых мер нетарифного регулирования определяется отдельными соглашениями стран-участниц. В исключительных случаях страны могут в одностороннем порядке вводить меры нетарифного регулирования, предусмотренные указанными соглашениями, на срок, не превышающий 6 месяцев.

На более детальном уровне вопросы лицензирования в торговле с третьими странами урегулированы в Соглашении о правилах лицензирования в сфере внешней торговли товарами от 9 июня 2009 г. Соглашение определяет порядок выдачи лицензий и разрешений на экспорт и (или) импорт товаров, включенных в *единый перечень товаров*, к которым применяются запреты или ограничения на ввоз или вывоз государствами – участниками Таможенного союза в торговле с третьими странами.

5. **Особенности регулирования импорта сельскохозяйственных товаров из третьих стран.** Соглашение об условиях и механизме применения тарифных квот от 12 декабря 2008 г. устанавливает, что при осуществлении импорта сельскохозяйственных товаров на единую таможенную территорию из третьих стран допускается установление льгот в форме тарифных квот. Цель применения тарифных квот – регулирование потребительского рынка в рамках единой таможенной

территории, обеспечение продовольственной безопасности стран – участниц Таможенного союза, улучшение доступа импортеров в странах Таможенного союза к рынкам сельскохозяйственного сырья в третьих странах.

**6. Унификация мер по защите внутреннего рынка.** Соглашение о применении специальных защитных, антидемпинговых и компенсационных мер по отношению к третьим странам от 25 января 2008 г. устанавливает порядок применения единых мер по защите внутреннего рынка на основе решений Комиссии Таможенного союза. Положения этого документа, касающиеся антидемпинговых и компенсационных мер, соответствуют типовым нормам ВТО и национальных законодательств. Интерес представляет новый единообразный подход к специальным защитным мерам, особенно применительно к импорту сельскохозяйственных товаров.

В случае, если специальная защитная мера применяется посредством установления импортной квоты, уровень такой импортной квоты не должен быть ниже среднегодового уровня (в количественном или стоимостном выражении) объема импорта товара, являвшегося объектом расследования, за 3 года. Импорт товара, в отношении которого принято решение об установлении импортной квоты в качестве специальной защитной меры, на единую таможенную территорию осуществляется на основании лицензии.

На сельскохозяйственные товары компетентным органом может вводиться специальная пошлина без проведения расследования только на срок до окончания календарного года, в котором введена указанная пошлина, в размере, не превышающем одной трети действующей ставки ввозной таможенной пошлины на такой товар, если рост объема импорта данного товара на таможенную территорию превышает базовый уровень. Базовый уровень определяется с учетом доли импорта товара в объеме его внутреннего потребления в странах Таможенного союза за предшествующие 3 года, по которым имеются статистические данные, исходя из следующего:

- 1) если такая доля импорта товара меньше или равна 10 %, базовый уровень составляет 125 %;
- 2) если такая доля импорта товара превышает 10 %, но меньше или равна 30 %, базовый уровень составляет 110 %;
- 3) если такая доля импорта товара превышает 30 %, базовый уровень составляет 105 %.

При этом под сельскохозяйственными товарами понимаются товары, классифицируемые в Товарной номенклатуре Евразийского экономического сообщества в группах 1–24, за исключением рыбы и рыбопродуктов, в позициях 3301, 3501–3505, 4101–4103, 4301, 5001–5003, 5101–5103, 5201–5203, 5301, 5302 и субпозициях 2905 43, 2905 44, 3809 10 и 3824 60.

**7. Унификация взимания косвенных налогов во внешней торговле с третьими странами.** Создание Таможенного союза и единой таможенной территории не предполагает унификации налогообложения, в том числе во внешней торговле. Однако, необходимо унифицировать порядок взимания *всех* таможенных платежей (а не только таможенных пошлин). Речь идет, прежде всего, о взимании НДС и акцизов. Основными документами в этой сфере являются Соглашение о порядке исчисления и уплаты таможенных платежей в государствах – участниках Таможенного союза от 12 декабря 2008 г., Соглашение о принципах взимания косвенных налогов при экспорте и (или) импорте товаров, выполнении работ, оказании услуг в Таможенном союзе от 25 января 2008 г. и Протокол о порядке взимания косвенных налогов и механизме контроля за их уплатой при экспорте и импорте товаров в Таможенном союзе от 11 декабря 2009 г.

Суммы косвенных налогов, подлежащие уплате по товарам, импортированным на территорию одного государства – члена Таможенного союза с территории другого государства – члена Таможенного союза, исчисляются налогоплательщиком по налоговым ставкам, установленным законодательством государства – члена Таможенного союза, на территорию которого импортированы товары. Вместе с тем формирование единой таможенной территории влечет за собой некоторые изменения в порядке исчисления и уплаты НДС и акцизов. Так, срок предоставления документов для подтверждения применения нулевой ставки НДС при поставках товаров на территорию Таможенного союза с 1 июля 2010 г. увеличится в Беларуси вдвое – с 90 до 180 дней. Белорусские предприниматели смогут воспользоваться и другими преимуществами. В частности, можно будет применять нулевую ставку НДС при экспорте товара независимо от того, будет ли товар облагаться в стране-импортере налогом или будет льготироваться [9].

Взимание косвенных налогов как вопрос регулирования внешней торговли имеет особое значение в торговле услугами, которые, в отличие от товаров, не являются предметом таможенно-тарифного регулирования и не облагаются таможенными пошлинами. Протокол о по-

рядке взимания косвенных налогов при выполнении работ, оказании услуг в Таможенном союзе от 11 декабря 2009 г. предусматривает, что взимание косвенных налогов при выполнении работ, оказании услуг осуществляется в государстве – члене Таможенного союза, территория которого признается местом реализации работ, услуг (за исключением работ по переработке давальческого сырья). При выполнении работ, оказании услуг налоговая база, ставки косвенных налогов, порядок их взимания и налоговые льготы (освобождение от налогообложения) по общему правилу определяются в соответствии с законодательством государства – члена Таможенного союза, территория которого признается местом реализации работ, услуг.

Работы по переработке давальческого сырья, ввезенного на территорию одного государства – члена Таможенного союза с территории другого государства – члена Таможенного союза с последующим вывозом продуктов переработки на территорию другого государства, облагаются НДС в соответствии с нормами Протокола о порядке взимания косвенных налогов и механизме контроля за их уплатой при экспорте и импорте товаров в Таможенном союзе. При этом налоговая база по НДС определяется как стоимость выполненных работ по переработке давальческого сырья.

**8. Унификация технических барьеров в торговле с третьими странами.** Основными принятыми к настоящему времени документами являются: Соглашение Таможенного союза о карантине растений от 11 декабря 2009 г.; Соглашение Таможенного союза по ветеринарно-санитарным мерам от 11 декабря 2009 г. Унификация технических регламентов планируется к 2012 г. В соответствии с позицией белорусской стороны необходимо приостановить разработку национальных технических регламентов, которые зачастую только создают дополнительные экономические барьеры, и сосредоточить внимание на разработке 38 единых технических регламентов в рамках ЕврАзЭС, перечень которых утвержден в 2009 г. в Санкт-Петербурге. В отличие от Беларуси, Казахстан выступает за переход не к единой, а к унифицированной системе технического регулирования, и предлагает взять за основу аналогичные казахстанские регламенты, разработанные на основе директив ЕС. Как отмечают эксперты, Астане не хотелось бы отказываться от большой работы: страна уже утвердила 65 из 97 намеченных к разработке технических регламентов [70]. На фоне «молочной войны» 2009 г. этот вопрос относится к числу наиболее проблемных как во взаимной торговле стран – участниц Таможенного союза,

так и в области унификации торговых режимов по отношению к третьим странам.

### **3.7. Точки роста внешней торговли со странами-членами Таможенного союза**

С 1 января 2010 г. в странах Таможенного союза введены в действие единый таможенный тариф и единая система нетарифного регулирования в отношении третьих стран. Договором исключается возможность введения в торговле с третьей стороной таможенного режима более благоприятного, чем тот, что будет сформирован между странами-членами Таможенного союза. Торговые взаимоотношения между Республикой Беларусь и остальными странами мира имеют большое значение для притока в страну иностранной валюты, необходимой для оплаты энергоносителей, поставляемых из России. Причем значительная часть экспорта Беларуси идет в страны Европейского Союза. Республика Беларусь также имеет общую границу с тремя странами – членами ЕС (Польшей, Литвой и Латвией) и Украиной. Поэтому для нее очень важно, как будут формироваться торговые отношения с ближайшими соседями и остальным миром в условиях вхождения Республики Беларусь в Таможенный союз.

Решение о создании Таможенного союза было принято еще в 1995 г., но подписание в конце 2009 г. документов о создании Таможенного союза Республики Беларусь, Республики Казахстан и Российской Федерации оказалось в какой-то мере сюрпризом для остального мира и, в первую очередь, для Европейского Союза. Многие страны мира, входящие в ВТО, и особенно страны Евросоюза, весьма настойчиво отнеслись к созданию данного интеграционного документа. Это объясняется в первую очередь тем, что, во-первых, многие государства, в том числе и некоторые члены ЕС, полностью зависят от поставок сырья из стран Таможенного союза.

Во-вторых, таможенные пошлины, например, в Казахстане на многие товары были значительно ниже, чем в России. Новые тарифы основываются на так называемых временных повышенных таможенных тарифах России. По мнению чрезвычайного и полномочного посла Словацкой Республики в Казахстане Душана Подгорски, словацкий экспорт на рынок стран Центральной Азии намного усложнится. И есть еще одна причина: намного проще контролировать одну страну, входящую в ВТО, чем объединение стран.

По материалам доклада Сигне Ратсо, директора торгового директората Европейской комиссии, представленного 12 января 2010 г. на организованной Эстонской промышленно-торговой палатой встрече с предпринимателями Эстонии, вступившие в силу таможенные пошлины являются невыгодными для товарооборота входящих в Евросоюз государств с членами нового таможенного союза. По отношению к России дополнительное бремя в виде таможенных платежей за год составит 540 млн. евро. Самые важные секторы, которые больше всего затрагивает изменение, – это автомобильная промышленность, комбайны, железоделательная и стальная промышленность, машиностроительная промышленность, сельское хозяйство и пищевая промышленность, в том числе молочная и мясная промышленность, производство шоколада. С Казахстаном дополнительное бремя по таможенным платежам за год составит 280 млн. евро. Отрицательное влияние проявляется в отношении почти всех экспортных секторов промышленности и сельского хозяйства, в том числе особенно лекарств, пластмасс, продукции металлургической, машиностроения, автомобилестроения [84].

С Республикой Беларусь дополнительное бремя в виде таможенных платежей составит 41 млн. евро в год, и основные отрицательные изменения касаются автомобильной и текстильной промышленности [84].

Самые большие изменения по таможенным платежам связаны с Казахстаном. Прежними остаются 45 % платежей, но по 45 % платежи вырастают – это касается как транспорта и древесины, так и бытовой техники, одежды и обуви [84].

Что касается Беларуси, то 75 % платежей остается на прежнем уровне, 18 % повышается. Увеличение таможенных платежей относится к определенным мясным изделиям и мясным консервам, автомобилям [84].

В России таможенные платежи остаются на 82 % неизменными. Рост касается 4 % товаров, к которым относится баранина, конина и мясо козлятины [84].

Другим и не менее важным вопросом являются правовые отношения ЕС с этими тремя государствами и, в первую очередь, с Россией. Медленно проходят переговоры по новому договору о партнерстве и сотрудничестве между ЕС и Россией (старый договор вступил в силу в 1997 г. со сроком действия на 10 лет, и в 2008 г. начались переговоры по новому рамочному договору). Также не завершены переговоры

России о присоединении к Всемирной торговой организации, которые, казалось, достигли в какой-то момент уже заключительной фазы.

Казахстан дошел в переговорах с ВТО почти до такого же уровня, как и Россия, с Беларусью переговоры находятся только на начальной стадии. Теперь же новый таможенный союз дал понять, что в ВТО они собираются вступить одновременно, что было бы беспрецедентным случаем. Все члены ЕС присоединялись к ВТО по отдельности. Однако полной ясности в этом вопросе пока нет.

Присоединение России к ВТО очень важно для остального мира. Причина заключается в том, что все государства – члены ВТО придерживаются основных договоров, которыми являются Генеральное соглашение по тарифам и торговле (General Agreement on Tariffs and Trade – GATT); Генеральное соглашение о торговле услугами (General Agreement on Trade in Services – GATS); Соглашение по торговым аспектам прав на интеллектуальную собственность (Trade Related Aspects of Intellectual Property Rights – TRIPS). Соблюдение этих договоров со стороны России придало бы определенную уверенность другим государствам в их отношениях с Россией. В качестве члена ВТО Россия больше не имела бы права неожиданно поднимать таможенные тарифы на экспорт и импорт, а также должна была бы придерживаться ставок, которые определены на переговорах о вступлении в ВТО.

В преддверии саммита ЕС – Россия, проходившего в Стокгольме, было опубликовано на сайте Business Europe открытое письмо Конференции европейского бизнеса. В нем выражается «особая озабоченность» влиянием Таможенного союза на условия доступа на рынки трех стран и на предсказуемость условий ведения бизнеса. Конфедерация «в принципе поддерживает региональные интеграционные проекты как способ создания крупных рынков», однако в связи с введением 1 января 2010 г. единого таможенного тарифа на территории стран – участниц ТС, «существует значительная неопределенность в отношении влияния Таможенного союза, а также уровня и области применения этого тарифа».

Основываясь на предварительной информации, гендиректор Конфедерации отмечает, что ставки единого таможенного тарифа выше нынешних и являются частью «временных антикризисных мер, которые предпринимает Россия в соответствии с ее антикризисным планом». «Это может ухудшить условия доступа европейских экспортеров на российский, белорусский и казахстанский рынки и причинить серьезный ущерб целому ряду важных европейских отраслей, включая ав-

томобилестроение, сталелитейную отрасль, машиностроение и пищевую промышленность», – говорится в письме. Использование ЕТТ, наряду с другими временными мерами, включая экспортные пошлины, «будет не только прямым нарушением договоренностей в рамках «большой двадцатки» о неприменении протекционистских мер, но и нанесет вред торговле и инвестиционному климату участников Таможенного союза». Конфедерация европейского бизнеса озабочена тем, что новые указания для российской таможенной и тарифной политики будут применяться на территории всего Таможенного союза. Данная организация представляет интересы 20 млн. малых, средних и больших компаний из 34 стран континента, включая Литву, Латвию и Эстонию. Как новый таможенный союз будет функционировать в реальности и как быстро будут осуществлены все планируемые изменения, станет ясным в течение следующих месяцев и лет [83].

**В Польше** в целом положительно оценивают Таможенный союз России, Беларуси и Казахстана. Для этой страны, имевшей долгое время достаточно сложные политические и экономические отношения с Российской Федерацией, создание ТС открывает новые условия для развития сотрудничества с входящими в него странами, и она постарается извлечь максимальные выгоды из открывающихся возможностей.

В настоящее время Польша и Беларусь уже дорабатывают ряд проектов, «выходящих» на российско-польские связи. Среди них:

- реконструкция приграничных терминалов;
- новая белорусско-польская линия для обмена электроэнергией и ее транзита;
- новые транспортные артерии между Беларусью, Польшей и Калининградской областью Российской Федерации [83].

Важным является также участие российско-польского приграничья (с соседними регионами Беларуси и Литвы) в «Еврорегионе Неман» – территории с льготным таможенно-инвестиционным режимом [83].

Заместитель председателя Совмина Польши Вальдемар Павляк заявил, что его страна поддерживает намерение Беларуси вступить в ВТО и видит для себя существенную выгоду после этого вступления. Он отметил, что для развития отношений с Таможенным союзом Польша будет, по мере возможности, помогать Беларуси налаживать торгово-экономические связи со странами Европейского Союза.

**В Литве** много неясностей вызывает формирование нового интеграционного образования на постсоветском пространстве. В настоящее время Посольство Литвы в Беларуси получает много запросов от ли-

товских бизнесменов в связи с созданием и функционированием Таможенного союза, и посольство обращается за разъяснениями к белорусским чиновникам, которые курируют данную сферу. «Но конкретных ответов, кроме как «надо посмотреть, что будет летом», мы не получаем», – подчеркнул чрезвычайный и полномочный посол Литвы в Беларуси Эдминас Багдонас. Также интерес был проявлен к Таможенному кодексу Таможенного союза, который должен вот-вот начать полноценно применяться и к документам, которые либо уже приняла, либо планирует принять Комиссия Таможенного союза.

По мнению Эдминаса Багдонаса, Беларуси нельзя отвергать и другое интеграционное объединение – инициативу «Восточное партнерство». На данном направлении, считает дипломат, на сегодняшний день также есть очень много возможностей, в частности, касающихся развития транспортных коридоров, которые благодаря «Восточному партнерству» могут найти «качественно новое обличье».

*Эстонские производители* обеспокоены вступившими в силу новыми тарифными пошлинами Таможенного союза на ввоз товаров в Россию, Беларусь и Казахстан. Тиски вокруг эстонских производителей сжимаются все сильнее: с одной стороны, им становится все труднее попасть на рынки ЕС (за 2009 г. экспорт Эстонии в страны Евросоюза упал на четверть (а это более 2 млрд. крон)), с другой – менее доступным будет и восточный рынок [75].

Например, экспортировать свиней из Эстонии в Россию стало убыточно – ставки выросли с 5 до 40 %. Эстония ежегодно экспортировала в Россию, среди прочих товаров, около 200 тыс. живых свиней. Россия обосновала принятие такой меры следующим образом: злоупотребление импортерами действовавшим до нынешнего времени положением с целью избежать системы квот на импорт мяса. Если бы Россия уже входила в ВТО, то такое повышение таможенного платежа было бы невозможным. Эстонским экспортерам остается надеяться на то, что Россия все же вступит в ВТО и отменит односторонние пошлины [75].

По оценке многих экспертов, проходящий через Эстонию транзит может, в связи с запуском Таможенного союза трех стран, сократиться до 30 %, поскольку путь в Европу через территорию Беларуси получается гораздо короче [75].

Одной из возможностей сокращения потерь в транзите грузов через Эстонию является ускоренное проведение таможенных процедур и введение единого эстонско-российского таможенного контроля. Об этом заявил председатель экономической комиссии Рийгикогу Урмаса

Клаас в ходе проходившей в городе Ряпина эстонско-российской конференции на тему транзита и логистики. По мнению Клааса, на пользу экономическим отношениям стран пошел бы также оперативный обмен таможенной информацией. Еще одна из возможностей для Эстонии – специализироваться на перевозке грузов по железной дороге.

Не меньшую обеспокоенность по поводу создания Таможенного союза высказывают в *Латвии*. «Таможенный союз России, Беларуси и Казахстана сделает для грузоотправителей и перевозчиков более привлекательными направления, в обход латвийской территории», – допускает президент ассоциации международных автоперевозчиков «Latvijas auto» Валдис Трезиньш. «Это создаст угрозу того, что часть грузопотока отойдет Беларуси», – считает глава «Latvijas auto». «Это означает, что станет интересным и другой путь. Исходя из контекста ЕС, мы являемся внешней границей, и через нас, а также через Литву и Эстонию удобно везти грузы: меньше границ, меньше проблем. В настоящее время, если везти грузы через Белоруссию, то есть еще одна граница, визы и свои нюансы», – пояснил он, отметив, что «создание новой таможенной унии облегчит транзит через границы Беларуси, по сути упразднив одну из границ в направлении Европы».

*Украине* достаточно выгодно идти на сближение с Таможенным союзом, так как он не несет угрозу ухудшения торгового режима, существующего между Украиной и странами ТС. Страна имеет соглашения о зоне свободной торговли (ЗСТ) со всеми тремя государствами. Согласно статье 7.2 Решения «О едином таможенно-тарифном регулировании Таможенного союза от 27 ноября 2009 года», существующие договоренности автоматически перешли и в этот торговый блок.

Но Киеву выгодно идти и дальше по пути либерализации экономических отношений, не только с отдельными странами, но и с единым блоком. Только в Соглашении о ЗСТ с Российской Федерацией сегодня существует около 50 исключений. К тому же нефть и газ, которые занимают добрую половину товарооборота Украины, в соглашение о ЗСТ не включены. Добиться отказа от этих исключений – задача минимум, стоящая перед руководством Украины.

Однако, многие эксперты в Украине уверены: ничего нового участие в Таможенном союзе Киеву не несет. «Вхождение Украины в таможенный союз вряд ли поспособствует увеличению объемов торговли с другими странами – участницами союза», – мнение Виталия Ваврищука, аналитика инвестиционной компании «BG Capital». Украина и сейчас торгует со всеми государствами союза в беспопышном

режиме. А ограничения на импорт украинской продукции, которые были введены странами – членами Таможенного союза по результатам антидемпинговых или специальных расследований, будут сохранены и дальше.

Зато потери от слишком тесной экономической интеграции очевидны. Самые большие сомнения у Киева вызывает единый таможенный тариф. Это противоречит уже принятым Украиной обязательствам перед ВТО и ее интересам.

Введение ЕТГ сделает невозможным для Украины ее участие в других экономических объединениях, прежде всего – в любых зонах свободной торговли. Это значит, с идеей создания «ЗСТ+» с Европейским Союзом Киеву также придется распрощаться.

Не менее важно и то, что в основе тарифной сетки ТС лежат импортные тарифные пошлины, применяемые Россией. А они значительно превышают украинский средневзвешенный импортный тариф.

В результате может пострадать бизнес. Если Киев решит стать членом Таможенного союза, то Украине придется существенно повысить импортные пошлины на многие виды сырья и комплектующих, используемых украинскими производителями. Это существенно снизит конкурентоспособность украинских компаний по сравнению с российскими производителями.

Но еще больше проблем это принесет в отношении Украины с ВТО. У Украины уже есть обязательства по максимально возможному тарифу в рамках этой торговой организации: Киев принял широкие обязательства по уменьшению уровня тарифной защиты внутреннего рынка и неплохо продвинулся в их выполнении. «Выходит, в случае вступления Украины в Таможенный союз нужно будет заново проводить двусторонние переговоры со всеми заинтересованными странами ВТО и согласовывать новый тарифные ставки», – говорит Виталий Ваврищук.

Выходить из ВТО в Украине никто не намерен. Киеву выгодно развивать интеграцию с государствами постсоветского пространства, прежде всего с Беларусью, Казахстаном и Россией, но только на основе принципов ВТО. Не весь украинский бизнес разделяет идею вступления в Таможенный союз. Более тесная интеграция с Россией выгодна украинским химикам, которые поставляют из России сырье. Но для металлургов гораздо важнее рынки Запада и ЕС.

Вместе с тем соседние с Республикой Беларусь страны отмечают и положительные моменты создания Таможенного союза. В первую очередь это то, что организация на территории любого члена Таможенно-

го союза совместных производств дает возможность проникновения без таможенных пошлин на огромную экономическую территорию от Бреста до Владивостока. Республика Беларусь имеет некоторые преимущества перед Казахстаном и Россией, такие, как:

- выгодное географическое расположение в центре Европы (находится на пересечении железнодорожных и автомобильных магистралей, систем нефте- и газопроводов, систем связи между Западной Европой и регионами России);
- политическая и экономическая стабильность внутри страны (низкий уровень преступности и коррупции, стабильная и прогнозируемая экономическая ситуация);
- высокая динамика экономического развития и перспективы ее дальнейшего роста;
- квалифицированные и относительно дешевые трудовые ресурсы;
- высокий научно-технический и промышленный потенциал (международное признание получили разработки в области лазерной и ядерной физики, порошковой металлургии, оптики, программного обеспечения, биотехнологии; в Беларуси производится конкурентоспособная продукция в области машиностроения, химической и нефтехимической, легкой и пищевой промышленности);
- законодательное и организационное обеспечение инвестиционного процесса (создано 6 свободных экономических зон в каждом регионе, парк высоких технологий в г. Минске с предоставлением значительных преференций).

Инвестиционный кодекс Республики Беларусь определяет общие правовые условия осуществления инвестиционной деятельности в Республике Беларусь и направлен на ее стимулирование и государственную поддержку, а также на защиту прав инвесторов на территории Республики Беларусь. Государство гарантирует инвестору:

- право собственности и право самостоятельно распоряжаться прибылью (доходом), полученной в результате осуществления инвестиционной деятельности;
- равенство прав, предоставляемых инвесторам независимо от формы собственности;
- защиту инвестиций и беспрепятственный перевод прибыли за пределы Беларуси после уплаты налогов и других обязательных платежей;

➤ обжалование в судебном порядке действия (бездействия) государственных органов и их актов, нарушающих права инвесторов и (или) причиняющих ему убытки и иной вред.

Однако нельзя с уверенностью предполагать, что иностранные инвесторы будут вкладывать свои средства только в Беларуси. Несмотря на улучшение ведения бизнеса в Республике Беларусь за последние 3 года (табл. 3.6), в стране пока еще не устранен ряд причин, сдерживающих иностранных инвесторов от создания собственных и совместных производств.

Т а б л и ц а 3.6. Динамика изменения условий ведения бизнеса в Беларуси, России и Казахстане по рейтингу Всемирного банка, [56]

Показатель	Беларусь		Россия	Казахстан
	2007	2009	2009	2009
Простота ведения бизнеса	129	58	120	70
В том числе:				
1. Регистрация предприятия	148	7	106	78
2. Получение разрешения на строительство	84	44	182	175
3. Наем рабочей силы	31	32	109	29
4. Регистрация собственности	96	10	45	25
5. Кредитование	171	113	87	43
6. Защита инвесторов	142	109	93	53
7. Налогообложение	175	183	103	49
8. Международная торговля	113	129	162	180
9. Обеспечение исполнения контрактов	36	12	19	28
10. Ликвидация предприятия	91	74	92	100

Согласно аналитическому обзору Главного управления монетарной политики и экономического анализа Национального банка Республики Беларусь, закрепованность многих белорусских предприятий – одна из главных причин нежелания иностранных инвесторов вкладывать свои финансовые средства в Беларусь.

Вторая серьезная причина – сложность в налогообложении и ведении бухгалтерского учета в республике. Так, Беларусь третий год подряд осталась на последнем (183-м) месте по сложности уплаты налогов и налоговому бремени на предприятия, хотя небольшие улучшения и произошли.

Эксперты Всемирного банка (ВБ) констатировали, что порядок уплаты налогов стал удобнее за счет более широкого применения электронной системы. Это позволило сократить время, затрачиваемое на соблюдение требований налогового законодательства. Снижение ставок экологического налога и налога с оборота, а также сокращение

количества платежей по налогу на недвижимость уменьшило налоговую нагрузку на компании.

Третья причина – бюрократические проблемы при ведении внешнеторговой деятельности. В Беларуси не всегда признаются сертификаты, выданные признанными в международной торговле органами сертификации других стран, сложными являются правила подтверждения происхождения товаров и статистического декларирования, валютный контроль банками.

Место Беларуси по качеству делового климата было бы гораздо хуже, если бы Всемирный банк учитывал в своей методологии следующие факторы:

- регулирование цен на некоторые виды товаров и услуг;
- доведение до субъектов хозяйствования приказов по росту объемов производства;
- арендные и другие льготы для госсектора.

Эксперты ВБ исходят из того, что правительство принимает как данность свободное ценообразование и преимущества рынка. Однако в Беларуси многие предприятия до сих пор не могут без согласования ни поднять, ни снизить цену. Магазины обязывают покупать преимущественно товары местного производства. Наличие такой практики является серьезным инвестиционным барьером.

В ряде других авторитетных международных рейтингах позиции Беларуси тоже невысоки. В последнем рейтинге The Heritage Foundation индекса экономической свободы Беларусь заняла 150-е место из 183 стран. По индексу защиты прав собственности в 2009 г. она оказалась на 107-м месте из 115 стран. В рейтинге глобальной конкурентоспособности 2009–2010 гг., подготовленном Всемирным экономическим форумом, Беларусь на 88-м месте из 133 стран.

Среди предлагаемых мер по улучшению инвестиционного климата в Республике Беларусь экспертами ВБ ключевыми являются:

- **в налоговой сфере:** упрощение и стабилизация налогового законодательства, снижение социальных налогов и отчислений, расширение практики электронного декларирования;
- **в нормативно-правовой сфере:** защита прав миноритарных акционеров и защита прав акционеров от действий руководства обществ;
- **в международной торговле:** признание в Беларуси сертификатов, выданных признанными в международной торговле органами сертификации других стран, упрощение правил подтверждения проис-

хождения товаров, упрощение статистического декларирования, также отмена валютного контроля банками;

➤ **развитие транспортного сектора и логистической инфраструктуры**, что требует упрощения лизингового, налогового и принятия законодательства в этой сфере, учитывая тот факт, что сегодня внутригосударственная политика Российской Федерации нацелена на перевод крупных логистических складов из-под Москвы и Санкт-Петербурга в приграничные регионы;

➤ **создание рыночных и государственных институтов** (кредитных бюро, гарантийных фондов), облегчающих доступ субъектов хозяйствования к кредитам, развитие конкуренции на рынке банковских услуг.

Если не принять срочных мер по улучшению инвестиционного климата в стране, то есть вероятность того, что иностранные инвесторы предпочтут Российскую Федерацию или Казахстан в качестве открытия своих совместных производств, в том числе и по продукции, аналогичной с выпускаемой в Республике Беларусь.

## **Глава 4. ГЕОЭКОНОМИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ РАЗВИТИЯ СВОБОДНЫХ ЭКОНОМИЧЕСКИХ ЗОН РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ**

### **4.1. Свободные экономические зоны как источник привлечения прямых иностранных инвестиций**

Свободные экономические зоны (СЭЗ) призваны стимулировать привлечение отечественных и иностранных инвестиций для развития производств, основанных на новых и высоких технологиях, расширения экспорта, создания благоприятных условий для экономического роста регионов.

На 1 января 2010 г. было зарегистрировано 284 предприятия-резидента СЭЗ, что на 6 % больше, чем на 1 января 2009 г. (рис. 4.1). Анализ структуры резидентов в разрезе СЭЗ за 2009 г. показал, что наибольшее количество зарегистрированных резидентов сосредоточено в СЭЗ «Минск» (27,5 %). По мере развития других свободных экономических зон постепенно теряет свои лидирующие позиции «Брест» (с 29,2 % в 2007 г. до 22,9 % в 2009 г.). По сравнению с 2008 г. наиболее активно процесс роста числа резидентов проходил в СЭЗ «Гродно-инвест» и «Минск».

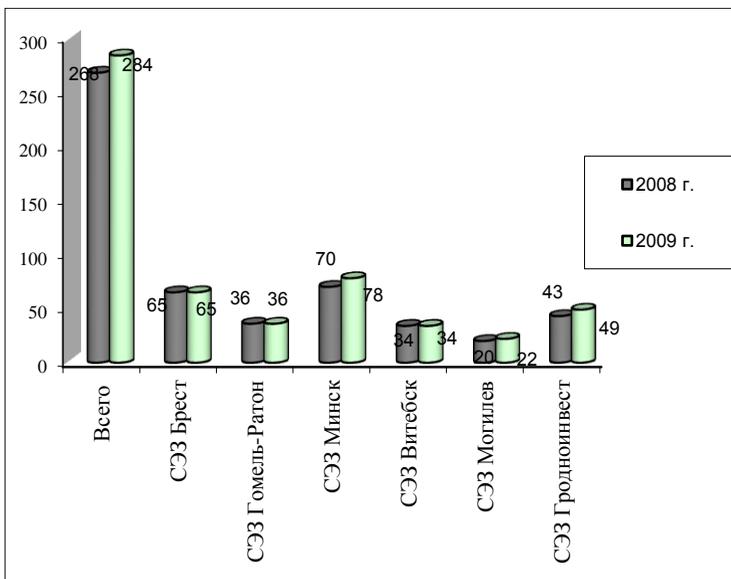


Рис. 4.1. Количественная характеристика резидентов СЭЗ.

Следует отметить, что большая часть (95,8 %) зарегистрированных резидентов является действующими. Подобная тенденция прослеживается и по отдельным зонам.

Важнейшим направлением деятельности резидентов остается производство промышленной продукции. В целом по всем СЭЗ республики на долю промышленности приходится более 89 % от общего числа действующих резидентов (табл. 4.1–4.3), при этом 74,9 % осуществляют свою деятельность в машиностроении и металлообработке, химической и нефтехимической, а также лесной, деревообрабатывающей, целлюлозно-бумажной, легкой, пищевой отраслях.

В отраслевой структуре распределения резидентов в 2009 г. по сравнению с 2008 г. произошли следующие сдвиги. Увеличилась доля предприятий-резидентов химии и нефтехимии, лесной, деревообрабатывающей и целлюлозно-бумажной промышленности, а также оказывающих транспортные услуги, занятых в торговле и общественном питании. Незначительно сократился удельный вес предприятий-резидентов машиностроения и металлообработки, промышленности строительных материалов, легкой, пищевой отраслей, полиграфической промышленности (табл. 4.1).

Относительно низкой остается доля сельского хозяйства (0,4 % от общего количества). Несколько выше доля предприятий-резидентов, осуществляющих свою деятельность в торговле и общественном питании, а также оказывающих транспортные услуги (около 2,5 % соответственно).

Т а б л и ц а 4.1. **Отраслевая структура распределения резидентов, %**

Отрасль	2008 г.	2009 г.
Промышленность, всего	89	89,3
В том числе:		
химическая и нефтехимическая	16,3	19,5
машиностроение и металлообработка	28	27,2
лесная, деревообрабатывающая и целлюлозно-бумажная	14,8	15,4
легкая	5,3	5,1
пищевая	8,7	7,7
промышленность строительных материалов	3	2,9
полиграфическая	1,9	1,8
другие промышленные производства	11	9,7
Сельское хозяйство	0,4	0,4
Транспорт	1,5	2,5
Строительство	2,3	1,8
Торговля и общественное питание	2,3	2,6
Материально-техническое снабжение и сбыт	0,7	0,4
Операции с недвижимым имуществом	1,9	1,1
Общая коммерческая деятельность по обеспечению функционирования рынка	-	0,4
Культура и искусство	0,4	0,4
Наука и научное обслуживание	1,5	1,1

Т а б л и ц а 4.2. **Отраслевая структура распределения резидентов СЭЗ «Брест», «Гомель-Ратон», «Минск», %**

Отрасли и виды деятельности	СЭЗ «Брест»		СЭЗ «Гомель-Ратон»		СЭЗ «Минск»	
	2008 г.	2009 г.	2008 г.	2009 г.	2008 г.	2009 г.
1	2	3	4	5	6	7
Промышленность, всего	92,2	95,2	91,7	91,7	89,8	86,3
В том числе:						
химическая и нефтехимическая	17,2	19,4	16,7	22,2	14,5	16,4
машиностроение и металлообработка	23,4	25,8	36,1	30,6	39,1	37

1	2	3	4	5	6	7
лесная, деревообрабатывающая и целлюлозно-бумажная	23,4	21	11,1	8,3	14,5	15,1
легкая	3,1	3,2	2,8	2,8	-	-
пищевая	15,6	17,8	2,8	2,8	1,5	-
полиграфическая	-	-	-	-	7,2	6,7
другие промышленные производства	9,5	8	22,2	25	13	11,1
Сельское хозяйство	1,6	1,6	-	-	-	-
Транспорт и связь	-	-	-	-	-	4,1
Строительство	3,1	1,6	-	-	2,9	2,7
Торговля и общественное питание	1,6	1,6	-	-	1,5	2,7
Наука и научное обслуживание	-	-	-	5,5	1,5	-
Материально-техническое снабжение и сбыт	-	-	2,8	2,8	1,5	-
Операции с недвижимым имуществом	1,5	-	-	-	2,9	2,8

Т а б л и ц а 4.3. Отраслевая структура распределения резидентов СЭЗ «Витебск», «Могилев», «Гродноинвест», %

Отрасли и виды деятельности	СЭЗ «Витебск»		СЭЗ «Могилев»		СЭЗ «Гродноинвест»	
	2008 г.	2009 г.	2008 г.	2009 г.	2008 г.	2009 г.
1	2	3	4	5	6	7
Промышленность, всего	84,8	84,9	78,9	86,8	88,4	89,1
В том числе:						
химическая и нефтехимическая	9,1	12,1	21	31,8	20,9	21,7
машиностроение и металлообработка	27,3	24,2	26,2	22,7	11,6	15,2
лесная, деревообрабатывающая и целлюлозно-бумажная	3	6,1	5,3	9,1	18,6	23,9
легкая	12,1	12,1	21	18,2	7	6,5
пищевая	21,2	18,3	-	-	9,3	6,5
полиграфическая	-	-	-	-	-	-
другие промышленные производства	12,1	12,1	5,4	5	21	15,3
Сельское хозяйство	-	-	-	-	-	-
Транспорт и связь	-	-	5,3	9,1	4,7	4,3
Строительство	3	3	-	-	2,3	2,2

Окончание табл. 4.3

1	2	3	4	5	6	7
Торговля и общественное питание	6,1	6,1	5,3	4,5	2,3	2,2
Наука и научное обслуживание	3	3	5,3	-	-	-
Материально-техническое снабжение и сбыт	-	-	-	-	-	-
Операции с недвижимым имуществом	3	3	5,3	-	-	-

Учитывая тот факт, что одной из основных целей создания СЭЗ является привлечение инвестиций, важное значение имеет оценка направлений и объемов использования инвестиций, формирующих уставный капитал резидентов СЭЗ.

Объем иностранных инвестиций, накопленных резидентами СЭЗ Республики Беларусь по состоянию на 1 января 2010 г., составил 362023,2 тыс. долларов США и сократился по сравнению с 1 января 2009 г. на 9,4 %. По объемам накопленных иностранных инвестиций в 2009 г. СЭЗ располагались в следующем порядке: «Брест» – 104,2 млн. долларов (28,8 %), «Могилев» – 93,4 млн. долларов (25,8 %), «Минск» – 70,7 млн. долларов (19,5 %), «Витебск» – 41,2 млн. долларов (11,4 %), «Гомель-Ратон» – 36,2 млн. долларов (10,0 %), «Гродноинвест» – 16,4 млн. долларов (4,5 %) (рис. 4.2, табл. 4.4). По сравнению с 2008 г. в структуре накопленных иностранных инвестиций произошел рост удельного веса СЭЗ «Могилев», «Витебск» и «Гомель-Ратон». В то же время снизилась доля зон «Брест», «Гродноинвест» и «Минск».

Наиболее активными зарубежными инвесторами, доля которых составляет 85,6 % от общего объема накопленных иностранных инвестиций, являются 10 стран из 37 – Германия (23,3 %), Великобритания (17,8 %), Кипр (9,8 %), Австрия (7,5 %), Виргинские острова (7,0 %), Российская Федерация (5,6 %), Польша (5,4 %), Италия (3,3 %), Нидерланды (3,2 %), США (2,7 %). Вместе с тем еще недостаточно используется значительный инвестиционный потенциал стран Юго-Восточной Азии, Ближнего Востока, Северной и Южной Америки.

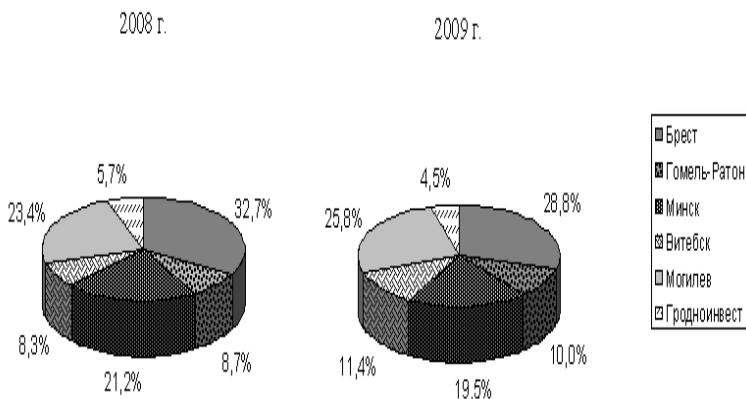


Рис. 4.2. Структура накопленных инвестиций по зонам.

Анализ структуры накопленных иностранных инвестиций по формам вноса показал, что в 2008–2009 гг. 49–55 % от общего объема составляют прямые инвестиции. Такую тенденцию в определенной степени можно охарактеризовать как положительную, поскольку идет процесс совершенствования производственной базы СЭЗ. Такие крупные инвесторы, как Польша, Россия, Швейцария, Израиль, Иран, Швеция, Турция, 81–100 % общей суммы накопленных инвестиций внесли в форме прямых. Несколько ниже (52–78 %) этот показатель у Германии, Кипра, Чешской Республики, США.

Что касается прямых иностранных инвестиций по зонам, то в 2008 г. наибольшую долю взносов в виде прямых инвестиций имели СЭЗ «Гродноинвест» (96,5 %), «Минск» (74,6 %) и «Витебск» (52,2 %). В 2009 г. также лидировали СЭЗ «Гродноинвест» (93,5 %) и «Минск» (70,1 %), за ними следует «Могилев» (44,9 %). При этом за анализируемый период во всех зонах за исключением СЭЗ «Могилев» произошло снижение удельного веса прямых инвестиций в общей сумме накопленных.

Более 22 % от общего объема накопленных иностранных инвестиций составили перечисления в уставные фонды, почти 13 % – кредиты и займы, полученные от прямых инвесторов, 2,3 % – финансовый лизинг. Важнейшими зарубежными инвесторами в уставный фонд резидентов СЭЗ Республики Беларусь являются: Германия (26,6 % от об-

щего объема), Великобритания (22,4 %), Польша (8,0 %), Россия (7,3 %), Исламская Республика Иран (7,0 %), США (4,7 %), Израиль (4,4 %), Швеция (3,3 %). Значительное влияние на формирование уставного капитала предприятий оказали СЭЗ «Минск», «Брест» и «Витебск».

Т а б л и ц а 4.4. Динамика и структура накопленных иностранных инвестиций

Свободные экономические зоны	Накоплено иностранных инвестиций по состоянию на 1 января					
	Всего					
	тыс. долл. США			в % к общему итогу		
	2008 г.	2009 г.	2010 г.	2008 г.	2009 г.	2010 г.
1	2	3	4	5	6	7
Всего	288664,9	399473,4	362023,2	100,0	100,0	100,0
В том числе:						
«Брест»	101502,1	130694,3	104174,9	35,2	32,7	28,8
«Витебск»	24057,5	33409,3	41187,4	8,3	8,3	11,4
«Гомель-Ратон»	31898,0	34754,9	36208,2	11,1	8,7	10,0
«Минск»	88739,0	84683,5	70711,7	30,7	21,2	19,5
«Могилев»	22862,1	93325,0	93350,6	7,9	23,4	25,8
«Гродноинвест»	19606,2	22606,4	16390,4	6,8	5,7	4,5
Свободные экономические зоны	Накоплено иностранных инвестиций по состоянию на 1 января					
	В том числе прямые инвестиции					
	тыс. долл. США			в % к общему итогу		
	2008 г.	2009 г.	2010 г.	2008 г.	2009 г.	2010 г.
1	8	9	10	11	12	13
Всего	175258,2	218805,4	175962,5	100,0	100,0	100,0
В том числе:						
«Брест»	69563,5	67442,9	41901,4	39,7	30,8	23,8
«Витебск»	8800,1	17456,0	16159,2	5,0	8,0	9,2
«Гомель-Ратон»	14537,8	13515,1	11036,1	8,3	6,2	6,3
«Минск»	51488,3	63188,3	49598,8	29,4	28,8	28,2
«Могилев»	15184,0	35378,6	41935,5	8,7	16,2	23,8
«Гродноинвест»	15684,5	21824,5	15331,5	8,9	10,0	8,7

Т а б л и ц а 4.5. Структура инвестиций, вложенных в СЭЗ Республики Беларусь по направлениям использования, %

Показатель	СЭЗ «Брест»		СЭЗ «Гомель-Ратон»		СЭЗ «Минск»		СЭЗ «Витебск»		СЭЗ «Могилев»		СЭЗ «Гродноинвест»	
	2008 г.	2009 г.	2008 г.	2009 г.	2008 г.	2009 г.	2008 г.	2009 г.	2008 г.	2009 г.	2008 г.	2009 г.
Инвестиции вложенные:	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100
– инвестиции в основной капитал	63,0	52,5	93,6	95,3	91,1	90,3	37,8	50,2	94,3	93,7	68,5	66,3
Из инвестиций в основной капитал:												
– иностранные инвестиции	5,6	4,1	14,9	28,9	4,4	5	5,4	11,6	39,1	33,7	4,9	5,8
– приобретение недвижимости	4,9	0,2	4,3	0,9	0,3	1,2	1,4	-	3,4	1,6	2,5	5,6
– приобретение прочих основных средств, бывших в употреблении и объектов незавершенного строительства	4,2	3,6	1,8	3,1	3,4	2,9	12,8	15,2	2,3	0,5	6,6	0,9
– нематериальные активы	0,2	0,03	0,2	0,6	0,2	0,5	1,5	1,9	-	0,7	0,3	0,4
– финансовые вложения	27,7	43,7	-	-	3,9	4,6	46,5	32,6	-	-	22,1	26,8
– инвестиции вложенные прочие	-	-	-	-	1,1	0,6	-	-	-	3,5	-	-

В структуре кредитов и займов, полученных от прямых инвесторов, 34 % от общего объема формирует СЭЗ «Могилев». На долю «Брест», «Гродноинвест» и «Минск» приходится по 31,5, 14,3 и 12,4 % соответственно. Ниже этот показатель в зонах «Витебск» и «Гомель-Ратон».

За 2009 г. чистое поступление иностранных инвестиций составило 36473,2 тыс. долларов, из них более 87 % – прямые инвестиции. Из общего объема иностранных инвестиций, поступивших за отчетный период 42,2 % вложено в СЭЗ «Витебск», 22,2 % – в «Брест», 18,2 % – в «Гомель-Ратон», 8,6 % – в «Могилев», 5,9 % – в «Гродноинвест», 2,9 % – в СЭЗ «Минск».

При этом вложения в уставные фонды предприятий распределились следующим образом: СЭЗ «Брест» – 59,5 %, «Гомель-Ратон» – 20,5 %, «Минск» – 14,0 %. Доли СЭЗ «Гродноинвест», «Витебск» и «Могилев» варьируют в пределах 1,2–3,4 %.

За 2009 г. в целом по всем зонам произошло изъятие кредитов и займов, полученных от прямых инвесторов, на сумму 3139,3 тыс. долларов США. Наибольшие объемы изъятия наблюдались по СЭЗ «Брест», «Гомель-Ратон» и «Могилев» (около 1,6 млн. долларов в каждой). Поступлением кредитов и займов характеризуются лишь две зоны: «Гродноинвест» и «Витебск».

В целом объем инвестиций, вложенных в свободные экономические зоны Республики Беларусь, за 2009 г. по сравнению с 2008 г. увеличился почти в 1,2 раза. Более высокими темпами росли объемы вложенных инвестиций в СЭЗ «Минск» и «Гомель-Ратон» (в 1,3 раза соответственно). В СЭЗ «Могилев» вложенные инвестиции сократились.

В общем объеме вложенных инвестиций в 2009 г. инвестиции в основной капитал составили 70,6 % (из них иностранные – почти 10,6 %), долгосрочные финансовые вложения – 23,0 %, приобретение прочих основных средств, бывших в употреблении у других организаций, и объектов незавершенного строительства – 3,9 % (табл. 4.6).

Т а б л и ц а 4.6. Структура инвестиций, вложенных в СЭЗ Республики Беларусь, по направлениям использования, %

Показатель	2008 г.	2009 г.
Инвестиции вложенные	100,0	100,0
В том числе:		
инвестиции в основной капитал	71,6	70,6
из инвестиций в основной капитал:		
иностранные инвестиции	12,6	10,6
Приобретение недвижимости	2,6	1,4
Приобретение прочих основных средств, бывших в употреблении, и объектов незавершенного строительства	5,9	3,9
Нематериальные активы	0,3	0,5
Долгосрочные финансовые вложения	18,4	23,0
Инвестиции вложенные прочие	1,2	0,6

Наибольшая доля инвестиций в основной капитал в разрезе СЭЗ в общем объеме вложенных инвестиций приходилась на «Гомель-Ратон» и «Могилев» (95,3 и 93,7 % соответственно). В целом по всем СЭЗ, а также по зонам «Брест» и «Гродноинвест» прослеживается тенденция снижения доли инвестиций в основной капитал в общем объеме вложенных инвестиций. Повысилась она за анализируемый период в СЭЗ «Минск», «Гомель-Ратон», «Витебск» и «Могилев».

При оценке инвестиционной активности важное значение имеет анализ структуры инвестиций по источникам финансирования и направлениям использования. Активность инвестиционной деятельности резидентов СЭЗ обеспечивалась за отчетный период в большей степени за счет собственных средств, доля которых в структуре вложенных инвестиций составила почти 70,0 % от общего объема. В структуре привлеченных инвестиций 38,6 % – это привлеченные средства нерезидентов Республики Беларусь.

Объем промышленного производства в сопоставимых ценах за 2009 г. составил 6381,3 млрд. рублей. Ввиду неблагоприятных условий на внешних рынках, вызванных мировым финансовым кризисом, сокращение платежеспособности покупателей и объемов внешней торговли предприятий-резидентов СЭЗ привело к замедлению темпов роста объемов промышленного производства. Так, по сравнению с 2008 г. темп роста сократился и составил 94,2 % в сопоставимых ценах. Положительная динамика прослеживается лишь в СЭЗ «Могилев» и «Гомель-Ратон».

#### 4.2. Макроэкономические критерии функционирования свободных экономических зон

По-прежнему наиболее весомый вклад в общий объем производства продукции вносит СЭЗ «Брест», доля которой составила 23,4 %. Значителен удельный вес СЭЗ «Минск» и «Могилев», который за анализируемый период составил 21,2 и 20,7 % соответственно (табл. 4.7).

Анализ показателя объема промышленной продукции на одного действующего резидента показал, что увеличился он в СЭЗ «Гомель-Ратон» и «Могилев». По остальным зонам прослеживается отрицательная динамика данного показателя. Пока ниже, чем во всех СЭЗ, объем производства на одного резидента в СЭЗ «Витебск».

Т а б л и ц а 4.7. Сравнительная характеристика объемов промышленного производства

Показатель	Всего по СЭЗ	СЭЗ					
		«Брест»	«Гомель-Ратон»	«Минск»	«Витебск»	«Могилев»	«Гродно-инвест»
Темпы роста объема производства в сопоставимых ценах 2008 г. в % к 2007 г. 2009 г. в % к 2008 г.	133,9 94,2	124,2 79,3	128,9 102,3	139,6 87,9	121,0 92,8	128,8 133,3	184,4 89,0
Удельный вес СЭЗ в общем объеме производства промышленного характера, % 2008 г. 2009 г.	100,0 100,0	27,8 23,4	10,0 10,8	22,8 21,2	9,2 9,1	14,7 20,7	15,6 14,7
Объем промышленной продукции на одного действующего резидента, млрд. руб. 2008 г. 2009 г.	25,7 23,5	29,4 24,1	18,8 19,2	22,3 18,6	18,9 17,5	52,3 60,2	24,5 20,4

Последовательно увеличивается объем продукции, включенной в перечень импортозамещающих товаров (на 5,7 %). Больше всего такой продукции производится в СЭЗ «Брест», «Минск» и «Гомель-Ратон» (28,5, 27,4 и 20,2 % соответственно).

Падение объемов промышленного производства в свободных экономических зонах обусловлено, с одной стороны, снижением производительности труда, и численности, с другой. В целом по всем СЭЗ эти факторы оказали приблизительно равное влияние на изменение объемов производства (49,6 и 50,4 % соответственно). В разрезе отдельных свободных экономических зон ситуация несколько иная. Так, спад объемов производства за 2009 г. в СЭЗ «Брест», «Минск», «Витебск» и «Гродноинвест» связан в большей степени со снижением производительности труда. В это же время рост объемов производства в СЭЗ «Гомель-Ратон» и «Могилев» связан с увеличением производительности труда. Влияние же изменения численности работников на изменение объемов производства в разрезе отдельных СЭЗ не так ощутимо.

Хотя в СЭЗ республики имеются довольно существенные расхождения в среднемесячной заработной плате на одного работника, однако положительным моментом является то, что по сравнению с 2008 г. средняя зарплата в СЭЗ «Минск» увеличилась на 21,9 %, «Могилев» – на 16,0 %, «Брест», «Гомель-Ратон» и «Витебск» – в пределах 7,5–12,5 %. По СЭЗ «Гродноинвест» произошло сокращение номинальной начисленной зарплаты на 2,6 % (табл. 4.8).

Т а б л и ц а 4.8. Динамика среднемесячной заработной платы и дополнительно введенных рабочих мест

Показатель	Всего	В том числе по зонам:						
		«Брест»	«Гомель-Ратон»	«Минск»	«Витебск»	«Могилев»	«Гродно-Инвест»	
Номинальная среднемесячная заработная плата, тыс. руб.	2008 г.	913	885	830	1299	693	884	938
	2009 г.	1015	996	893	1584	745	1025	914
Введено дополнительных рабочих мест	2008 г.	5617	1249	698	1480	487	588	1115
	2009 г.	3720	960	457	1106	314	562	321
Сокращено (ликвидировано) рабочих мест	2008 г.	2832	913	169	622	94	858	176
	2009 г.	4439	1250	267	879	166	1725	152

Среднемесячная заработная плата в СЭЗ «Минск», «Могилев» и «Брест» превысила уровень среднемесячной заработной платы по

г. Минску (на 19,1 %), Могилевской (на 17,1 %) и Брестской областям (на 12,8 %).

Отрицательным последствием мирового финансово-экономического кризиса является сокращение количества дополнительно созданных рабочих мест, число которых в 2009 г. составило 3720 против 5617 в 2008 г.; 29,7 % от общего прироста рабочих мест приходится на СЭЗ «Минск» и 25,8 % – на «Брест». Наименьшими темпами падения количества дополнительно введенных мест характеризуется СЭЗ «Могилев» (95,6 % по отношению к 2008 г.), наибольшими – «Гродноинвест» (28,8 %).

В 2009 г. в целом по всем зонам ликвидировано 4439 рабочих мест, что в 1,6 раза больше, чем в 2008 г. Самые значительные сокращения произошли по зонам «Могилев» и «Брест» (67 % от общего числа ликвидированных рабочих мест).

Финансовая деятельность резидентов СЭЗ в отчетном периоде была достаточно неустойчивой. В 2009 г. выручка от реализации продукции, товаров, работ, услуг в целом по всем СЭЗ увеличилась на 8,6% и составила 7290,2 млрд. рублей. В СЭЗ «Гродноинвест» и «Брест» в 2009 г. данный показатель сократился, однако в СЭЗ «Могилев» выручка от реализации значительно (в 1,4 раза) увеличилась.

Наибольшее влияние на объем выручки от реализации в 2009 г. оказали СЭЗ «Брест» (23,4 %), «Могилев» (21,1 %) и «Минск» (19,9 %). При этом по сравнению с 2008 г. сократилась доля СЭЗ «Брест», «Минск», «Гомель-Ратон» и «Гродноинвест», и увеличился вклад СЭЗ «Витебск» и «Могилев» в формирование выручки от реализации (табл. 4.9–4.15).

Следует отметить, что в разрезе отдельных зон 73,1–99,8 % – это выручка от реализации товаров (продукции, работ, услуг) собственного производства. В 2009 г. в общем объеме выручки от реализации доля продукции, включенной в перечень импортозамещающих товаров, составила 18,6 %. По сравнению 2008 г. она увеличивалась на 2,8 п. п.

Т а б л и ц а 4.9. **Финансовые показатели деятельности СЭЗ Республики Беларусь, %**

Показатель	2008 г.	2009 г.
1	2	3
Темпы роста выручки от реализации продукции	131,2	108,6
Доля выручки от реализации продукции собственного производства	90	90

1	2	3
Доля выручки от реализации за пределы республики	49,1	43
Темпы роста чистой прибыли	173,6	93
Доля убыточных предприятий в общем количестве действующих резидентов СЭЗ	15,9	20,2
Доля выручки от реализации на внутреннем рынке продукции, включенной в перечень импортозамещающих товаров в общем объеме	15,8	18,6
Темпы роста налогов, уплаченных в бюджет и внебюджетные фонды	124,1	100

Т а б л и ц а 4.10. Финансовые показатели деятельности СЭЗ «Брест», %

Показатель	Годы			
	2006	2007	2008	2009
Темпы роста выручки от реализации продукции	122,2	118,4	128,9	99,6
Доля выручки от реализации продукции собственного производства	95,1	93,5	93,4	92,6
Доля выручки от реализации за пределы республики	54,0	54,0	51,7	49,6
Темпы роста чистой прибыли	77,8	113,5	133,4	84,5
Рентабельность реализованной продукции	11,0	10,8	12,2	
Темпы роста затрат на производство и реализацию продукции (себестоимость)	129,9	118,2	126,4	
Доля убыточных предприятий в общем количестве действующих резидентов СЭЗ	36,4	20,8	21,9	27,4
Доля выручки продукции, включенной в перечень импортозамещающих товаров	17,3	15,3	14,7	18,5
Темпы роста налогов, уплаченных в бюджет и внебюджетные фонды	101,4	124,6	127,6	74,6

Т а б л и ц а 4.11. Финансовые показатели деятельности СЭЗ «Гомель-Ратон», %

Показатель	Годы			
	2006	2007	2008	2009
1	2	3	4	5
Темпы роста выручки от реализации продукции	142,3	140,4	126,6	106,2
Доля выручки от реализации продукции собственного производства	95,1	96,2	93,7	95,4
Доля выручки от реализации за пределы республики	44,6	48,7	48,8	50,4

Окончание табл. 4.11

1	2	3	4	5
Темпы роста чистой прибыли	136,2	147,9	156,7	122
Рентабельность реализованной продукции	9,5	8,1	9	
Темпы роста затрат на производство и реализацию продукции (себестоимость)	141,3	143,4	123,5	
Доля убыточных предприятий в общем количестве действующих резидентов СЭЗ	17,6	18,8	13,9	11,1
Доля выручки продукции, включенной в перечень импортозамещающих товаров	38,3	34,6	36,6	36,8
Темпы роста налогов, уплаченных в бюджет и внебюджетные фонды	117,3	131,5	125,5	94

Таблица 4.12. Финансовые показатели деятельности СЭЗ «Минск», %

Показатель	Годы			
	2006	2007	2008	2009
Темпы роста выручки от реализации продукции	159,3	109,8	127,9	103
Доля выручки от реализации продукции собственного производства	92,8	89,6	90,8	91
Доля выручки от реализации за пределы республики	52,2	53,1	53,8	47,9
Темпы роста чистой прибыли	199	56	245,8	72,7
Рентабельность реализованной продукции	17,7	9,4	11,5	
Темпы роста затрат на производство и реализацию продукции (себестоимость)	164,0	118,4	122,8	
Доля убыточных предприятий в общем количестве действующих резидентов СЭЗ	7,2	17,9	11,6	26
Доля выручки продукции, включенной в перечень импортозамещающих товаров	22,3	19,0	19,8	19
Темпы роста налогов, уплаченных в бюджет и внебюджетные фонды	171,4	108,3	148,5	97,9

Таблица 4.13. Финансовые показатели деятельности СЭЗ «Витебск», %

Показатель	Годы			
	2006	2007	2008	2009
1	2	3	4	5
Темпы роста выручки от реализации продукции	234,2	89,5	142,3	110,1
Доля выручки от реализации продукции собственного производства	99,4	93,3	76,4	73,1

Окончание табл. 4.13

1	2	3	4	5
Доля выручки от реализации за пределы республики	79,8	46,8	43,3	38,4
Темпы роста чистой прибыли	в 6,1 раза	32,1	139,7	151,3
Рентабельность реализованной продукции	16,9	11,3	11,5	
Темпы роста затрат на производство и реализацию продукции (себестоимость)	216,6	95,3	114,2	
Доля убыточных предприятий в общем количестве действующих резидентов СЭЗ	32,0	26,7	21,2	27,3
Доля выручки продукции, включенной в перечень импортозамещающих товаров	8,1	18,4	17,6	17,8
Темпы роста налогов, уплаченных в бюджет и внебюджетные фонды	183,4	69,0	143,8	100,5

Т а б л и ц а 4.14. Финансовые показатели деятельности СЭЗ «Брест», %

Показатель	Годы			
	2006	2007	2008	2009
Темпы роста выручки от реализации продукции	246,7	118,6	117,1	144,2
Доля выручки от реализации продукции собственного производства	99,6	98,5	99,2	99,8
Доля выручки от реализации за пределы республики	51,1	67,4	55,0	37,8
Темпы роста чистой прибыли	268,7	200,1	105,3	192,7
Рентабельность реализованной продукции	2,4	13,7	3,3	
Темпы роста затрат на производство и реализацию продукции (себестоимость)	263,4	110,7	118,3	
Доля убыточных предприятий в общем количестве действующих резидентов СЭЗ	10,0	-	-	-
Доля выручки продукции, включенной в перечень импортозамещающих товаров	10,5	24,1	4,6	17
Темпы роста налогов, уплаченных в бюджет и внебюджетные фонды	в 1,3 раза	51,9	65,6	200,3

Т а б л и ц а 4.15. **Финансовые показатели деятельности СЭЗ «Гродноинвест», %**

Показатель	Годы			
	2006	2007	2008	2009
Темпы роста выручки от реализации продукции	139,8	144,4	163,6	96,6
Доля выручки от реализации продукции собственного производства	68,4	68,6	78,1	79,4
Доля выручки от реализации за пределы республики	30,2	29,5	33,3	32,1
Темпы роста чистой прибыли	182,7	169,9	204,8	90,5
Рентабельность реализованной продукции	15,0	20,5	30,9	
Темпы роста затрат на производство и реализацию продукции (себестоимость)	126,0	148,4	177,0	
Доля убыточных предприятий в общем количестве действующих резидентов СЭЗ	19,4	17,6	18,6	13
Доля выручки продукции, включенной в перечень импортозамещающих товаров	1,2	7,6	6,9	9,5
Темпы роста налогов, уплаченных в бюджет и внебюджетные фонды	105,8	143,3	139,3	90,2

За анализируемый период возросло влияние внутреннего рынка на формирование выручки от реализации продукции (табл. 4.16). Это свидетельствует о том, что происходит переориентация предприятий-резидентов СЭЗ на внутренний рынок.

Так, если в 2008 г. доля внутреннего рынка составляла 48,3 %, то в 2009 г. она выросла на 6,9 п. п. (55,2 %). Следует отметить увеличение влияния внешнего рынка на формирование выручки от реализации продукции по СЭЗ «Гомель-Ратон».

Т а б л и ц а 4.16. **Доля внутреннего рынка в общем объеме реализации продукции, %**

Показатель	2008 г.	2009 г.
В целом по всем СЭЗ	48,3	55,2
В том числе:		
«Брест»	46,8	49,8
«Гомель-Ратон»	49,2	48,3
«Минск»	39,0	46,9
«Витебск»	57,7	61,1
«Могилев»	44,4	61,6
«Гродноинвест»	59,3	66,0

Доля товаров, продукции, работ, услуг, реализованных за пределы Республики Беларусь, составила 43 %. В большей степени произведенная продукция ориентирована на экспорт в зонах «Гомель-Ратон» (50,4 %) и «Брест» (49,6 %).

Влияние глобального финансово-экономического кризиса отрицательно сказалось на деятельности СЭЗ республики. Увеличилось количество убыточных предприятий-резидентов свободных экономических зон (в 1,3 раза), сократилась чистая прибыль (на 7 %).

Задачи по наращиванию экспорта и развитию импортозамещающих производств, поставленные перед СЭЗ республики, предопределяют особую важность анализа внешнеэкономической деятельности резидентов.

В 2009 г. экспорт товаров в стоимостном выражении в целом сократился на 27,8 % по сравнению с 2008 г. (табл. 4.17, рис. 4.3).

Таблица 4.17. Динамика и структура экспорта и импорта товаров в 2008–2009 гг., млн. долларов

Показатель	2008 г.	2009 г.	2009 г. к 2008 г., %
<i>Экспорт товаров, всего</i>	1608,9	1161,4	72,2
В том числе:			
в страны СНГ	1416,1	1029,2	72,7
удельный вес в общем объеме	88	88,6	
из них в Россию	1229	892,8	72,6
удельный вес в общем объеме	76,4	76,9	
в страны вне СНГ	192,8	132,1	68,5
удельный вес в общем объеме	12	11,4	
<i>Импорт товаров, всего</i>	1515,3	1128,7	74,5
В том числе:			
из стран СНГ	458,5	292,7	63,8
удельный вес в общем объеме	30,3	25,9	
из них из России	406,7	245,9	60,5
удельный вес в общем объеме	26,8	21,8	
из стран вне СНГ	1056,8	836	79,1
удельный вес в общем объеме	69,7	74,1	
Сальдо	93,6	32,7	
Страны СНГ	957,6	736,5	
Страны вне СНГ	-864	-703,9	

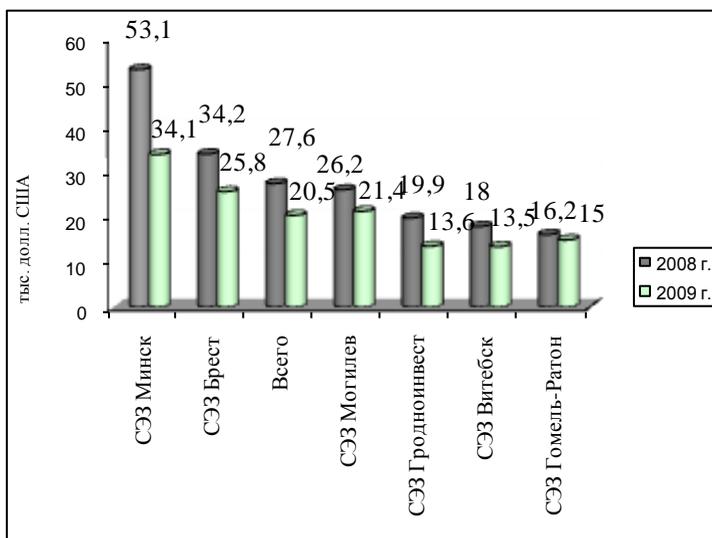


Рис. 4.3. Экспорт товаров на одного занятого (тыс. долларов США).

Характер динамики экспорта товаров резидентов СЭЗ по-прежнему практически полностью обусловлен его развитием со странами СНГ, доля которых в общем объеме экспорта составила 88,6 %. Доминирующее положение в экспорте товаров в страны СНГ занимает Россия, удельный вес которой в общем объеме экспортируемой резидентами СЭЗ продукции несколько вырос и составил 76,9 % против 76,4 % в 2008 г. В динамике экспорта в страны вне СНГ прослеживается отрицательная тенденция его падения (в 1,5 раза), к тому же доля экспортных поставок еще незначительна и по сравнению с 2008 г. снизилась на 0,6 п. п.

Наибольший удельный вес в экспортных потоках товаров как в целом, так и в страны СНГ по-прежнему занимает СЭЗ «Брест» (26,2 и 28,1 % соответственно). Доля СЭЗ «Гомель-Ратон» в целом и в страны СНГ составляет 11,3 и 11,7 % соответственно, в страны вне СНГ – 8,3 %. Вклад СЭЗ «Минск» в экспорт в целом – 22,8 %, в страны СНГ – 23,2 %, в страны вне СНГ – 20,1 %. Доля СЭЗ «Витебск» в общем объеме экспорта, а также в страны СНГ, находится на уровне 9,1–9,2 %, выше она в страны вне СНГ – 10,2 %. Удельный вес СЭЗ «Гродноинвест» в экспорте в целом и в страны СНГ колеблется в пре-

делах 12,3–12,4 %, в экспорте в государства вне СНГ – 12,9 %. Увеличился вклад в общие объемы экспорта СЭЗ «Могилев». Так, экспорт в целом составляет 18 % от всего объема, в страны СНГ – 15,6 %, а в страны вне СНГ – 36,8 %.

Оценка эффективности деятельности СЭЗ по такому показателю, как экспорт товаров на одного занятого показала, что по сравнению с 2008 г. экспортотдача в целом по всем СЭЗ сократилась в 1,3 раза. Подобная тенденция прослеживается и по каждой СЭЗ в отдельности.

Наиболее эффективно в этом отношении функционировали СЭЗ «Минск» (34,1 тыс. долларов на одного занятого) и «Брест» (25,8 тыс. долларов).

Импорт товаров резидентов СЭЗ Беларуси в 2009 г. сократился на 25,5 % по сравнению с 2008 г. Большую часть товаров – 74,1 % от всего импорта – резиденты СЭЗ ввозили из стран дальнего зарубежья, главным образом из Германии, Польши, Китая, Италии, Исландии, Норвегии, Бельгии, Нидерландов, Республики Корея и др.

Импорт товаров из стран СНГ сократился на 36,2 % и формировался в основном за счет поставок из России (21,8 % в общем объеме импорта).

Результативность экспортно-импортных операций в определенной мере отражает сальдо внешней торговли товарами, которое по итогам 2009 г. сложилось положительным в размере 32,7 млн. долларов, однако по сравнению с 2008 г. оно сократилось в 2,9 раза. Дефицит внешней торговли формировался за счет экспортно-импортных потоков со странами вне СНГ. В целом на дефицит внешней торговли наибольшее влияние оказали СЭЗ «Витебск», «Брест» и «Гродноинвест».

Анализ экспортно-импортных потоков предприятий-резидентов СЭЗ в разрезе товарной номенклатуры свидетельствует о ее узком ассортименте. В структуре экспорта еще незначителен удельный вес высокотехнологичной продукции. Исходя из представленной статистической отчетности, в экспорте резидентов СЭЗ в страны СНГ доминируют тара пластмассовая – 11 %, готовая или консервированная рыба, икра – 7,6 %, мебель и ее части – 6,7 %, колбаса и аналогичные изделия из мяса – 6,3 %, изделия из пластмасс – 6 %, прутки, профили и металлоконструкции алюминиевые – 5,9 %, волокна синтетические нечесанные – 5,3 %, чулочно-носочные изделия – 4,9 %, полиацетали и полиэфирные простые прочие, смолы эпоксидные – 4,3 %, части и принадлежности для автомобилей и тракторов – 3,4 %, провода изолиро-

ванные, кабели – 3,2 % от объема экспорта в эти страны. В страны дальнего зарубежья в основном экспортируются волокна синтетические нечесанные – 10 %, полиацетали и полиэферы простые, смолы эпоксидные – 8,7 %, прутки, профили и металлоконструкции алюминиевые – 7 %, нити комплексные синтетические – 5,6 %, мебель прочая и ее части – 2,1 %.

По отдельным зонам ситуация в 2009 г. складывалась следующим образом. В экспорте резидентов СЭЗ «Брест» преобладали готовая или консервированная рыба, икра (26,0 %), продукты из мяса (16,4 %), мебель и ее части (11,1 %), бытовая аппаратура неэлектрическая для приготовления пищи (8,3 %), лампы накаливания (5,0 %).

СЭЗ «Гомель-Ратон» экспортировала в основном тару пластмассовую (37,7 %), плиты, листы, пленки из пластмасс непористые, неармированные, неслойные, без подложки (23,2 %), закупорочные и упаковочные принадлежности из недрагоценных металлов (10,4 %).

СЭЗ «Минск» экспортировала прутки, профили, металлоконструкции алюминиевые (26,3 %), тару пластмассовую, металлоконструкции из черных металлов (по 10,5 % соответственно), провода изолированные, кабели (8,2 %), части и оборудование для автомобилей и тракторов (6,0 %), закупорочные и упаковочные принадлежности (4,2 %).

Что касается СЭЗ «Витебск», то 19,7 % экспорта в 2009 г. составляли ковры и напольные покрытия, 12 % – телевизоры, мониторы и проекторы, 11,9 % – корсетные изделия, 9,5 % – тара пластмассовая, 9,2 % – провода изолированные, кабели, 8,1 % – готовые и консервированные продукты из мяса.

Общей чертой СЭЗ «Могилев» и «Гродноинвест» является узкий ассортимент экспортируемой продукции. Так, в зоне «Могилев» почти 42 % вывоза приходилось на нити и волокна синтетические нечесанные, 25,9 % – полиацетали и полиэферы, смолы эпоксидные, почти 13 % – тару пластмассовую. За анализируемый период в структуре экспорта СЭЗ «Гродноинвест» по-прежнему преобладают чулочно-носочные изделия (35,3 %) и мебель (21,4 %), 15,0 % составляют части и принадлежности для автомобилей и тракторов.

В импорте резидентов СЭЗ из стран дальнего зарубежья наибольший удельный вес составили следующие товары: рыба и морепродукты – 12,5 %; полимеры этилена, пропилена, стирола, винилхлорида и акриловые – 10,9 %; машины, станки и оборудование для обработки различных материалов – 7,4 %; изделия из пластмасс – 4,6 %; плиты,

листы, полосы, фольга или ленты алюминиевые – 4 %; свинина – 3,6 %; металлоконструкции и изделия из черных металлов – 2,5 %.

В импорте из стран СНГ преобладали спирты ациклические и их производные – 13,9 %, нефтепродукты – 12,9 %, углеводороды циклические – 12,1 %, алюминий необработанный – 8,3 %, проволока медная – 6,4 %, прокаты плоские из нелегированной стали – 5,4 %, части подвижного состава – 5,2 %, кислоты поликарбоновые и их производные – 2,8 %.

Реальную оценку результатов внешнеторговой деятельности в разрезе товарной номенклатуры затрудняет тот факт, что в статистической отчетности в экспортных потоках не расшифровано 23,7 % товарной номенклатуры в страны СНГ и 56,4 % – в страны дальнего зарубежья, в импортных – соответственно 23,2 и 30,6.

Недостаточно развита сфера услуг. Характер динамики экспорта услуг резидентов СЭЗ по-прежнему практически полностью обусловлен его развитием со странами СНГ, доля которых в общем объеме экспорта составила 66,9 % (табл. 4.18). В динамике экспорта услуг как в страны СНГ, так и вне СНГ прослеживается положительная тенденция его роста (почти в 1,3 раза), однако доля в общем объеме экспорта еще незначительна (0,6 %), хотя по сравнению с 2008 г. возросла на 0,3 п. п.

Т а б л и ц а 4.18. Динамика и структура экспорта и импорта услуг в 2008–2009 гг., тыс. долларов

Показатель	2008 г.	2009 г.	2009 г. к 2008 г., %
Экспорт услуг, всего	5467,9	6914,5	126,5
В том числе:			
в страны СНГ	3878,5	4626,2	119,3
удельный вес в общем объеме	70,9	66,9	
в страны вне СНГ	1589,4	2288,3	144,0
удельный вес в общем объеме	29,1	33,1	
Импорт услуг, всего	15349,0	10105,6	65,8
В том числе:			
из стран СНГ	6339,1	4572,2	72,1
удельный вес в общем объеме	41,3	45,2	
из стран вне СНГ	9009,9	5533,4	61,4
удельный вес в общем объеме	58,7	54,8	
Сальдо	-9881,1	-3191,1	
Страны СНГ	-2460,6	54,0	
Страны вне СНГ	-7420,5	-3245,1	

Наибольший удельный вес в экспорте услуг по-прежнему занимает СЭЗ «Могилев» (52,7 %). Доля СЭЗ «Гродноинвест» – 15,0 %. Вклад СЭЗ «Минск» и «Брест» в экспорт услуг в целом составил по 11,7 % соответственно. Доля СЭЗ «Гомель-Ратон» в общем объеме экспорта услуг находится на уровне 4,8 %. Удельный вес СЭЗ «Витебск» – 4,2 %. Увеличился вклад в общие объемы экспорта СЭЗ «Гродноинвест» (на 6,8 %), «Брест» и «Гомель-Ратон» (на 2,3 и 2,2 % соответственно), «Витебск» (0,2 %).

Импорт услуг резидентов СЭЗ Беларуси в 2009 г. сократился на 34,2 % по сравнению с 2008 г. Импорт услуг из стран СНГ упал на 28,2 %, стран вне СНГ – 38,6 %. Большую часть услуг – почти 55 % – резиденты СЭЗ импортировали из стран дальнего зарубежья, главным образом из Литвы, Германии, Польши, Исламской Республики Иран, Италии, Сербии, Швейцарии.

Сальдо внешней торговли услугами по итогам 2009 г. сложилось отрицательным в размере 3,2 млн. долларов, однако по сравнению с 2008 г. оно сократилось в 3,1 раза. Дефицит внешней торговли услугами формировался за счет экспортно-импортных потоков со странами вне СНГ. В целом на дефицит внешней торговли услугами наибольшее влияние оказали СЭЗ «Минск», «Брест», «Витебск» и «Гомель-Ратон».

В экспорте услуг резидентов СЭЗ в страны СНГ доминируют транспортные услуги – 59,9 %, затем следуют строительные – 8,2 %, роялти и лицензионные платежи – 14,3 %, туристические – 2,5 %, прочие деловые услуги – 15,1 %. В экспорте услуг в страны дальнего зарубежья также в основном преобладают транспортные услуги – 80,0 %. На строительные, туристические и прочие деловые услуги приходится 3,5, 2,1 и 14,4 % соответственно.

В импорте услуг резидентов СЭЗ из стран дальнего зарубежья также преобладают транспортные услуги – 57,8 %, далее следуют туристические услуги – 7,8 %, строительные – 4,1 %, государственные – 1,8 %, прочие деловые услуги – 25,6 %. В импорте из стран СНГ доминируют транспортные услуги – 20,1 %, туристические – 16,8 %, строительные – 2,9 %, государственные – 1,7 %, на прочие деловые услуги приходится 54,7 %.

В экспорте услуг СЭЗ «Брест» как в страны СНГ, так и в страны дальнего зарубежья подавляющее большинство составляют транспортные (96,3 и 97,8 % соответственно), удельный вес туристических услуг колеблется в пределах 2–4 %. Из стран СНГ импортируются транспортные услуги (35,0 %), туристические (15,7 %), прочие деловые

вые услуги (36,9 %); из стран вне СНГ – транспортные услуги – 60,9 %, строительные – 11,1 %, туристические – 8,0 %, прочие деловые услуги – 15,2 %.

В СЭЗ «Минск» основную часть экспорта в страны СНГ формируют строительные (80,1 %) и прочие деловые услуги (18,9 %); в страны вне СНГ – транспортные (74,9 %) и прочие деловые услуги (24,8 %). Из стран СНГ импортируются транспортные (9,1%), туристические (9,0 %) и прочие деловые услуги (81,2 %). На импорт транспортных услуг из стран дальнего зарубежья приходится 57,8 %, туристические услуги составляют 6,1 %, прочие деловые услуги – 31,8 %.

СЭЗ «Гомель-Ратон» в страны СНГ экспортируются деловые услуги прочие. В экспорте в страны вне СНГ также преобладают прочие деловые услуги (63,9 %), затем следуют туристические (23,0 %) и транспортные (13,1 %). Импортируются из стран СНГ туристические услуги – 30,1 %, государственные – 15,9 %, прочие деловые услуги – 44,9 %, из стран дальнего зарубежья – транспортные услуги (35,7 %), туристические (21,8 %), государственные (13,7 %), прочие деловые услуги (22,5 %).

По СЭЗ «Витебск» экспорт услуг в страны СНГ и вне СНГ представлен прочими деловыми услугами. В импорте из стран СНГ преобладают туристические услуги – 19,9 %, транспортные – 13,7 %, прочие деловые услуги – 46,7 %; из стран дальнего зарубежья – транспортные услуги – 25,7 %, туристические – 15,2 %, прочие деловые – 52,4 %.

В экспорте услуг по СЭЗ «Могилев» как в страны СНГ, так и вне СНГ преобладают транспортные услуги (около 96,0 % соответственно) и туристические (около 4,0 % соответственно). В импорте из стран СНГ и стран дальнего зарубежья также преобладают транспортные услуги (51,1 и 80,7 % соответственно), туристические (14,0 и 3,1 %), прочие деловые услуги (33,1 и 13,8 % соответственно).

По СЭЗ «Гродноинвест» основу экспорта услуг в страны СНГ составили роялти и лицензионные платежи – 72,6 %, прочие деловые услуги – 20,9 %; в страны вне СНГ – строительные (63,7 %) и прочие деловые услуги (36,3 %). В импорте из стран СНГ преобладали туристические услуги – 38,9 %, транспортные – 18,0 %, прочие деловые – 34,6 %, из стран вне СНГ – строительные (21,2 %), туристические (16,2 %), транспортные (12,2 %) и прочие деловые услуги (41,1 %).

Анализируя статистические данные за I квартал 2010 г., стоит отметить, что объем иностранных инвестиций, накопленных резидентами СЭЗ Республики Беларусь по состоянию на 1 апреля 2010 г., состав-

вил 352823,2 тыс. долларов США и увеличился по сравнению с 1 апреля 2009 г. на 13,6 %. Прямые инвестиции составляют 52 % от общего объема. За I квартал 2010 г. поступило прямых иностранных инвестиций на сумму свыше 5,6 млн. долларов США, что более чем в 2 раза превышает уровень предыдущего года.

Объем промышленного производства в сопоставимых ценах за I квартал 2010 года составил 1714,7 млрд. рублей (темп роста – 122,9 %). Последовательно увеличивается объем продукции, включенной в перечень импортозамещающих товаров (на 40,7 %). Больше всего такой продукции производится в СЭЗ «Брест», «Минск» и «Гомель-Ратон» (26,3, 22,5 и 21 % соответственно). Выручка от реализации продукции, товаров, работ, услуг в целом по всем СЭЗ увеличилась на 37,7 % и составила 1926,2 млрд. рублей (табл. 4.19).

Т а б л и ц а 4.19. Динамика основных показателей деятельности СЭЗ за I квартал 2010 г.

Показатель	Всего по СЭЗ	СЭЗ					
		«Брест»	«Гомель-Ратон»	«Минск»	«Витебск»	«Могилев»	«Гродно-инвест»
Объем производства промышленной продукции, работ, услуг, млрд. руб.	1714,7	383,3	222,9	322,6	157,7	386,9	241,1
Темп роста в сопоставимых ценах, %	122,9	112,2	122,5	129,9	102,2	155,7	109,2
Выручка от реализации, млрд. руб.	1926,2	415,5	218,4	336,3	188,8	435,6	331,5
Темп роста, %	137,7	118,7	145,3	128,6	125,6	172,5	141,6
Экспорт товаров, млн. долл. США	304,6	74,4	36,3	63,6	28,8	61,3	40,2
Темп роста, %	137,5	114,6	146,3	143,5	145,3	153,5	144,9
Импорт товаров, млн. долл. США	276,7	64,1	31,9	53,1	28,7	65,1	33,8
Темп роста, %	137,2	98,8	178,4	134,7	123,5	239,9	116,4
Сальдо внешней торговли товарами, млн. долл. США	27,9	10,3	4,4	10,5	0,1	-3,8	6,4
Рентабельность реализованной продукции, %	9	9,6	13,8	8,2	3,1	1,4	22,6
Инвестиции в основной капитал, млрд. руб.	145,4	43,7	10,4	24,2	20,8	19,7	26,7
Темп роста в сопоставимых ценах, %	87,7	78,7	53,9	83,4	109,3	96,2	116,5

Такой важнейший показатель эффективности деятельности резидентов, как рентабельность реализованной продукции, составил 9,0 % и сократился по сравнению с аналогичным периодом 2009 г. на 2,8 п. п. Наибольшее влияние на снижение рентабельности оказали СЭЗ «Витебск» и «Могилев». Положительное влияние на уровень рентабельности реализованной продукции оказала СЭЗ «Гродноинвест» (22,6 %).

Тенденция снижения рентабельности реализованной продукции обусловлена, с одной стороны, тем, что в январе–марте 2010 г. по сравнению с январем–мартом 2009 г. затраты увеличились в 1,4 раза, а прибыль от реализации – в 1,08 раза. С другой стороны, остается еще довольно значительной доля убыточных предприятий – 30 % из общего количества действующих резидентов.

#### **4.3. Методика оценки экономической эффективности свободных экономических зон**

Характер динамики экспорта товаров резидентов СЭЗ по-прежнему практически полностью обусловлен его развитием со странами СНГ, доля которых в общем объеме экспорта составила 89,2 %. Доминирующее положение в экспорте товаров в страны СНГ занимает Россия, удельный вес которой в общем объеме экспортируемой резидентами СЭЗ продукции несколько вырос и составил 77,7 % против 76,4 % в I квартале 2009 г. В динамике экспорта в страны вне СНГ прослеживается положительная тенденция (рост на 22,5 %), однако доля экспортных поставок еще незначительна и по сравнению с 2009 г. снизилась на 1,3 п. п.

Импорт товаров резидентов СЭЗ Беларуси в январе–марте 2010 г. вырос на 37,2 % по сравнению с аналогичным периодом 2009 г. Большую часть товаров – 72,6 % всего импорта – резиденты СЭЗ ввозили из стран дальнего зарубежья. Импорт товаров из стран СНГ вырос в 1,9 раза и формировался в основном за счет поставок из России (22,4 % в общем объеме импорта).

Сальдо внешней торговли товарами по итогам I квартала 2010 г. сложилось положительным в размере 27,9 млн. долларов США и по сравнению с I кварталом 2009 г. выросло на 7,9 млн. долларов США.

Данные по отдельным свободным экономическим зонам также отражают положительную тенденцию. Так, производство промышленной продукции, работ, услуг в СЭЗ «Гомель-Ратон» и «Минск» выросло в

1,2 и 1,3 раза соответственно, в СЭЗ «Могилев» – в 1,6 раза. Выручка от реализации товаров, продукции, работ, услуг в СЭЗ «Могилев» увеличилась в 1,7 раза, темпы роста данного показателя по СЭЗ «Гомель-Ратон» и «Гродноинвест» составили 145,3 и 141,6 % соответственно. Несколько ниже темпы роста выручки в СЭЗ «Витебск» и «Минск» (125,6 и 128,6 %). Темпы роста экспорта товаров колеблются в пределах 143,5–153,5 %, за исключением СЭЗ «Брест» (114,6 %). Наибольшее влияние на формирование положительного сальдо внешней торговли товарами оказали СЭЗ «Минск» и «Брест», отрицательным сальдо характеризуется лишь «Могилев».

Оценка реального положения в производственной, финансовой, инвестиционной, внешнеэкономической деятельности свободных экономических зон показала, что, несмотря на мировой финансовый кризис, в 2009 г. по сравнению с 2008 г. повысилось влияние СЭЗ на формирование объема выручки от реализации продукции, экспорта и импорта товаров. Стоит отметить увеличение вклада отдельных зон по следующим показателям: объем производства промышленной продукции (СЭЗ «Могилев» – в 1,4 раза, СЭЗ «Гомель-Ратон» – в 1,2 раза); выручка от реализации продукции (СЭЗ «Могилев» – в 1,3 раза, СЭЗ «Гомель-Ратон» – 1,1 раза); экспорт товаров (СЭЗ «Гомель-Ратон» – в 1,6 раза, «Витебск» и «Могилев» – в 1,1 раза соответственно); импорт товаров (СЭЗ «Гомель-Ратон» – в 1,2 раза). Также статистические данные за 2009 г. отражают увеличение удельного веса некоторых свободных экономических зон в экономических показателях развития областей Республики Беларусь по инвестированию в основной капитал (СЭЗ «Минск» – в 1,4 раза, «Витебск» – в 1,2 раза) и прямым иностранным инвестициям (СЭЗ «Гомель-Ратон» – в 1,1 раза) (табл. 4.20). Незначительное сокращение вклада свободных экономических зон в макроэкономические показатели в целом по республике отмечается по инвестированию в основной капитал, объемам производства промышленной продукции и среднесписочной численности.

Хотя сохраняется еще довольно скромный вклад свободных экономических зон в экономику в целом, однако они функционируют более эффективно, чем регионы расположения.

Ряд показателей в расчете на одного занятого в целом по всем свободным экономическим зонам выше, чем по Республике Беларусь. Так, экспорт на одного занятого в СЭЗ выше в 3,3 раза, выручка от реализации продукции (товаров, работ, услуг) – в 2 раза. Если сравнить показатели функционирования отдельных свободных экономических зон

в расчете на одного занятого с аналогичными показателями по регионам, где расположены данные СЭЗ, то стоит отметить существенное превышение показателями СЭЗ региональных (табл. 4.21).

Сопоставляя показатели, характеризующие деятельность СЭЗ «Брест» и Брестской области, стоит отметить, что значение выручки в расчете на одного занятого в зоне больше в 3 раза, экспорт и импорт на одного занятого превышают аналогичные показатели по области в 9,5 раза соответственно, прямые иностранные инвестиции – в 6,4 раза. Также размер средней номинальной заработной платы в свободной экономической зоне «Брест» выше на 13 %, чем в среднем по области, объем инвестиций в основной капитал – на 1,5 %.

Анализ деятельности свободной экономической зоны «Гомель-Ратон» показал, что темпы роста промышленной продукции в сопоставимых ценах несколько выше, чем в среднем по Гомельской области. Показатели экспорта и импорта товаров в расчете на одного занятого также превышают аналогичные показатели по области (в 2,7 и 2,1 раза соответственно). Выручка от реализации продукции на одного занятого в СЭЗ выше в 1,2 раза, прямые иностранные инвестиции – в 3,8 раза.

Деятельность предприятий СЭЗ «Минск» также является более эффективной по сравнению с предприятиями, расположенными в г. Минске: экспорт в расчете на одного занятого превышает уровень г. Минска в 2,4 раза, размер инвестиций в основной капитал – в 1,9 раза, выручка от реализации – в 1,8 раза, средняя номинальная зарплата – на 19 %.

Функционирование СЭЗ «Витебск» характеризуется более высоким уровнем экспорта на одного занятого (в 4,65 раза), импорта (в 2,25 раза), прямых иностранных инвестиций (в 18 раз) и выручки (в 1,4 раза).

Темп роста производства промышленной продукции в сопоставимых ценах по СЭЗ «Могилев» составил 133,3 % (по Могилевской области данный показатель равен 90,5 %). Средняя номинальная заработная плата в данной свободной экономической зоне на 17,2 % выше средней заработной платы по области. В 2009 г. выручка от реализации продукции (товаров, работ и услуг) в расчете на одного занятого в СЭЗ превысила региональный показатель в 3,3 раза, объемы экспорта и импорта на одного занятого – в 6,7 и 6,8 раза соответственно, прямые иностранные инвестиции – в 4,8 раза, объем инвестиций в основной капитал на одного занятого в СЭЗ на 4,9 % выше аналогичного показателя по Могилевской области.

Т а б л и ц а 4.20. Удельный вес СЭЗ в основных показателях экономического развития Республики Беларусь и регионов за 2008–2009 гг., %

Показатель	Всего по СЭЗ / Всего по республике		СЭЗ «Брест» / Брестская обл.		СЭЗ «Гомель-Ратон» / Гомельская обл.		СЭЗ «Минск» / г. Минск		СЭЗ «Витебск» / Витебская обл.		СЭЗ «Могилев» / Могилевская обл.		СЭЗ «Гродноинвест» / Гродненская обл.	
	2008	2009	2008	2009	2008	2009	2008	2009	2008	2009	2008	2009	2008	2009
Среднесписочная численность	1,72	1,69	2,77	2,56	1,69	1,69	1,06	1,18	1,83	1,85	2,72	2,56	2,86	2,78
Объем производства промышленной продукции	5,31	5,18	18	13,13	2,19	2,56	6,19	5,39	2,94	2,63	9,45	12,97	9,93	8,09
Выручка от реализации продукции	3,1	3,31	8,79	7,77	1,88	2,06	2,07	2,06	2,59	2,67	6,34	8,5	6,11	5,22
Экспорт товаров	4,94	5,46	26,75	24,79	2,74	4,48	2,82	2,64	7,59	8,51	15,61	17,18	13,81	11,47
Импорт товаров	3,85	3,95	24,82	24,3	3,03	3,5	1,82	1,84	4,28	4,18	16,87	17,58	13,83	12,79
Инвестиции в основной капитал	1,58	1,54	3,56	2,61	0,86	0,87	1,54	2,09	0,89	1,09	3,31	2,66	1,96	1,78
Прямые иностранные инвестиции	3,81	0,66	20,71	16,37	6,08	6,44	2,67	0,02	33,68	33,18	40,05	12,16	22,58	4,52

Т а б л и ц а 4.21. Сравнительная характеристика показателей деятельности СЭЗ  
и регионов в 2009 г.

Показатели	Всего по СЭЗ / Всего по республике	СЭЗ «Брест» / Брестская обл.	СЭЗ «Гомель-Ратон» / Гомельская обл.	СЭЗ «Минск» / г. Минск	СЭЗ «Витебск» / Витебская обл.	СЭЗ «Могилев» / Могилевская обл.	СЭЗ «Гродноинвест» / Гродненская обл.
Темпы роста промышленной продукции, %	<u>94,2</u> 97,2	<u>79,3</u> 93,1	<u>102,3</u> 99,5	<u>87,9</u> 78,5	<u>92,8</u> 103,7	<u>133,3</u> 90,5	<u>89</u> 100,9
Среднемесячная заработная плата, тыс. руб.	<u>1015</u> 998,3	<u>996</u> 882,8	<u>893</u> 941,2	<u>1584</u> 1330,4	<u>745</u> 888,8	<u>1025</u> 874,8	<u>914</u> 912,9
Выручка от реализации на одного занятого, млн. руб.	<u>128,7</u> 65,6	<u>144,0</u> 47,5	<u>83,4</u> 68,3	<u>186,6</u> 101,5	<u>93,5</u> 64,7	<u>156,9</u> 47,2	<u>107,1</u> 57,1
Экспорт на одного занятого, тыс. долл.	<u>20,5</u> 6,3	<u>25,8</u> 2,7	<u>15,0</u> 5,6	<u>34,1</u> 14,5	<u>13,5</u> 2,9	<u>21,4</u> 3,2	<u>13,6</u> 3,3
Импорт на одного занятого, тыс. долл.	<u>19,9</u> 8,5	<u>26,5</u> 2,8	<u>12,4</u> 6,0	<u>16,0</u> 18,8	<u>16,0</u> 7,1	<u>19,6</u> 2,9	<u>14,1</u> 3,1
Инвестиции в основной капитал на одного занятого, млн. руб.	<u>11,7</u> 12,8	<u>13,9</u> 13,7	<u>6,9</u> 13,5	<u>24,8</u> 13,4	<u>6,3</u> 10,7	<u>10,8</u> 10,3	<u>8,5</u> 13,3
Прямые иностранные инвестиции на одного занятого, долл.	<u>562,1</u> 1435,4	<u>728,4</u> 114,1	<u>485,5</u> 127,5	<u>82,1</u> 5983,9	<u>736</u> 41	<u>1069</u> 224,7	<u>190,8</u> 117,4

Сравнивая показатели по свободной экономической зоне «Гродноинвест» и Гродненской области, стоит отметить, что объемы экспорта и импорта на одного занятого в СЭЗ выше, чем по области в 4,1 и 4,5 раза соответственно, выручка от реализации – в 1,9 раза, прямые иностранные инвестиции – в 1,6 раза.

Таким образом, влияние свободных экономических зон на региональном уровне более ощутимо, чем на национальном. Наибольший вклад в свой регион вносят СЭЗ «Брест», «Могилев», «Гродноинвест» и «Минск». Тем не менее, хотя зоны оказывают положительное влияние на социально-экономическое развитие регионов, они не раскрывают весь свой потенциал. Учитывая тот факт, что деятельность СЭЗ тесно связана с территориями, на которых они образованы, доля свободных экономических зон в формировании важнейших показателей республики и регионов базирования остается незначительной.

#### **4.4. Влияние свободных экономических зон на региональное социально-экономическое развитие**

Экономическому росту регионов способствует функционирование таких территориальных образований, как свободные экономические зоны. Они рассматриваются как элементы инвестиционной политики республики, где могут быть апробированы новые механизмы управления экономикой, возможности привлечения инвестиций в развитие приоритетных отраслей и производств с использованием высоких и ресурсосберегающих технологий.

При этом свободная экономическая зона рассматривается как часть территории региона, являющаяся составной частью его хозяйственного комплекса, где обеспечивается производство и распределение общественного продукта для достижения определенной поставленной цели с использованием специальных механизмов регулирования общественно-экономических отношений производства и распределения.

Назначение свободных экономических зон – стимулирование свободного перемещения экономических ресурсов и оптимальное использование экономических факторов в интересах конкретного региона.

Экономическая система региона находится в стадии трансформации, перемены происходят на микро- и макроуровнях, идет процесс формирования рыночных отношений и их законодательного оформления. В свободных экономических зонах при их относительно небольших масштабах использование особой политики и новых хозяйственных механизмов создает благоприятную обстановку для привлечения

иностранных инвестиций и позволяет получить желаемый экономический эффект в относительно короткие сроки.

В общем плане функционирование СЭЗ оказывает прямое воздействие на ускорение социально-экономического развития регионов: рост объемов промышленной, в том числе импортозамещающей продукции; внешней торговли; внедрение новых и высоких технологий, ноу-хау, лицензий; поступление иностранных инвестиций; повышение уровня заработной платы; увеличение занятости; развитие социальной инфраструктуры, расширение сферы услуг. Кроме того, зоны оказывают косвенное воздействие: повышение качества и организованности труда, передаваемые из СЭЗ смежным производствам, как по нисходящей производственного цикла (поставка сырья и материалов), так и по восходящей (доработка и переработка продукта, производимого в СЭЗ, комплектация и сборка этого продукта вне рамок СЭЗ), а также по горизонтали смежными производствами (производителям деталей, узлов, комплектующих изделий). Такое влияние тем ощутимее, чем шире деловые связи предприятий СЭЗ с находящимися за их пределами предприятиями.

В этой связи важное значение имеет оценка эффективности функционирования СЭЗ, определение реального их вклада в экономические показатели регионов.

В методологии экономических измерений применяются три подхода к отображению разнообразных характеристик состояния хозяйства, а именно:

- выделение главного индикатора и фиксация (или регулирование) значений прочих существенных индикаторов в виде определенных условий или ограничений;

- многоцелевая оптимизация по нескольким индикаторам (процедура предусматривает достижение компромисса между целевыми индикаторами);

- построение интегрированных (сводных) индикаторов.

Первые два подхода используются в математическом моделировании региональных и многоуровневых систем. Характерным направлением регионального эконометрического моделирования является построение производственных функций, а также зависимостей. Третий подход – вычисление интегрированных индикаторов – широко используется при построении рейтинговых и индексных оценок предпринимательского и инвестиционного климата, инвестиционной и внешне-торговой привлекательности регионов, сравнительных преимуществ.

Утвержденные Постановлением Совета Министров Республики Беларусь от 27 сентября 2006 г. № 1264 критерии оценки эффективности деятельности резидентов свободных экономических зон направлены главным образом на то, чтобы выяснить, выполняет ли каждая отдельная зона возложенные на нее задачи. Такими критериями являются:

формирование размера уставного фонда в сроки и размерах, установленных законодательством Республики Беларусь;

привлечение инвестиций в сроки и размерах, предусмотренных в бизнес-планах инвестиционных проектов;

осуществление производственной деятельности в соответствии со сроками, определенными в бизнес-планах инвестиционных проектов;

реализация не менее 70 % от общего объема реализуемых товаров (работ, услуг): за пределы Республики Беларусь; другим резидентам свободных экономических зон; товаров, относящихся к импортозамещающим в соответствии с перечнем, определенным Правительством Республики Беларусь по согласованию с Президентом Республики Беларусь, иным лицам на внутреннем рынке;

создание рабочих мест в количестве, определенном в бизнес-планах инвестиционных проектов.

В то же время нерешенными остаются вопросы оценки влияния свободных экономических зон на региональное развитие.

В целях оценки общего влияния СЭЗ на экономические показатели регионов необходимо осуществлять сопоставление показателей на трех уровнях:

свободной экономической зоны ( $Z$ );

региона ее размещения ( $Y$ );

региона за исключением зоны ( $X$ ).

Показатели развития первых двух уровней содержатся в государственной статистической отчетности, данных мониторинга, отчетах о годовых результатах деятельности зон, статистической отчетности о развитии региона. Для характеристики третьего уровня используются показатели фактического развития региона, за исключением тех, которые были достигнуты зонами, функционирующими в пределах данного региона. Расчет осуществляется для каждого показателя за каждый год исследуемого периода по формуле

$$Rx_{ij} = Ry_{ij} - Rz_{ij},$$

где  $R$  – абсолютное значение показателя развития соответствующего объекта;

$i$  – блок показателей оценки развития выбранного объекта;

$j$  – год.

Результаты функционирования СЭЗ и региона оцениваются по следующим сферам деятельности: производственной, финансовой, внешнеэкономической, инвестиционной.

Каждую сферу деятельности характеризует система показателей-индикаторов. При оценке динамики и тенденций указанных выше сфер деятельности используются следующие показатели-индикаторы: инвестиции в основной капитал, прямые иностранные инвестиции, объем производства промышленной продукции, начисленная среднемесячная зарплата работников, число дополнительно введенных рабочих мест, выручка от реализации продукции, работ, услуг, чистая прибыль, налоги, сборы и платежи, уплаченные в бюджет и внебюджетные фонды, экспорт товаров, импорт товаров.

Сопоставление темпов изменения указанных выше показателей по сравнению с предыдущим периодом и в расчете на одного занятого по СЭЗ и региону ее базирования позволит определить, насколько эффективно работает СЭЗ, регион и насколько СЭЗ повлияла на экономические показатели региона.

Оценить эффективность работы свободной экономической зоны в контексте регионального развития можно путем расчета обобщенного интегрального показателя удельного веса СЭЗ в регионе в разрезе основных сфер деятельности и характеризующих их показателей-индикаторов. При построении методических подходов такой оценки необходимо учитывать цели и задачи, заявленные государством и регионом при их создании.

Свободные экономические зоны Беларуси создаются в целях действия социально-экономическому развитию республики и отдельных административно-территориальных единиц, привлечения отечественных и иностранных инвестиций в создание и развитие экспортоориентированных и импортозамещающих производств, основанных на новых и высоких технологиях, обеспечения благоприятных условий для структурной перестройки экономики Республики Беларусь и ее регионов, эффективного использования имеющихся производственных площадей.

Основными задачами СЭЗ являются:

развитие промышленного производства и расширение объемов экспорта продукции, (товаров, работ, услуг);

производство и реализация импортозамещающей продукции согласно перечню, утверждаемому Правительством Республики Беларусь;

проведение модернизации действующих предприятий, содействие их реформированию с использованием передовых технологий организации и управления производством, комплексного использования государственного, частного отечественного и иностранного капитала;

разработка механизмов создания благоприятного инвестиционного климата, проведения структурной перестройки национальной экономики и ее интеграции в мировые экономические отношения, адаптации к рыночным условиям хозяйствования для последующей трансформации на другие территории республики;

развитие торгово-экономического сотрудничества с другими государствами, расширение международного торгового обмена через Республику Беларусь;

вовлечение в производственную деятельность неиспользуемого имущества, развитие и обеспечение эффективного использования имеющейся инженерной и транспортной инфраструктуры; вовлечение в производственную деятельность нетрадиционных природных ресурсов и источников энергии;

внедрение в производство отечественных и зарубежных научно-технических разработок и изобретений, наиболее прогрессивных ресурсосберегающих малоотходных и безотходных технологий с последующим их использованием в других организациях республики;

повышение загрузки имеющихся производственных мощностей и занятости населения.

В зависимости от значимости с позиции отображения основных целей и задач, поставленных перед зонами, определяются оценочные критерии. Они подразделяются на базовые и общие.

Критерии оценки, отражающие важнейшие задачи свободных экономических зон, входят в состав базовых, при их расчете применяются наивысшие баллы.

Общие критерии характеризуют развитие объекта независимо от специфики региона и поставленных задач; при расчетах используются наинижешие баллы.

Максимальной для общих критериев принимается величина 5 баллов, а для базовых – 10 баллов. При отрицательном значении показателя балльная оценка также получает отрицательное значение. Таким образом, все стандартизированные оценки находятся в пределах [-10; 10] для базовых критериев и в пределах [-5; 5] для общих критериев. Чем выше значение стандартизированной балльной оценки, тем большее влияние на развитие данного объекта по выбранному критерию.

Каждый из критериев, применяемых для контекстного анализа, представлен укрупненными блоками показателей; их абсолютные величины вычисляются в конкретных единицах измерения. Источником названных показателей являются статистическая отчетность и мониторинг.

Поскольку свободные экономические зоны Республики Беларусь имеют экспортоориентированную и импортозамещающую направленность, то к базовым блокам следует отнести объем производства промышленной продукции и объем внешней торговли товарами. Общий блок показателей включает инвестиционную деятельность, прирост занятости и фонда оплаты труда, расчеты с бюджетом.

Для обеспечения сопоставимости результирующих значений расчеты проводятся на базе стандартизированных балльных оценок ( $G$ ), которые вычисляются для каждого блока показателей по формулам:

для региона без свободной экономической зоны

$$Gx_{ij} = Rx_{ij} \times d_i / M;$$

для свободной экономической зоны

$$Gz_{ij} = Rz_{ij} \times d_i / M;$$

для региона в целом

$$Gy_{ij} = Ry_{ij} \times d_i / M,$$

где  $d$  – максимальный балл по блокам показателей.

Знаменатель ( $M$ ) в этих формулах определяется путем выбора максимального или минимального значения для трех объектов исследования в границах каждого блока показателей за весь период по формуле:

в случае, когда по своему экономическому содержанию показатель должен стремиться к росту,

$$M = \max (Rx_{ij}; Rz_{ij}; Ry_{ij});$$

в случае, когда по своему экономическому содержанию показатель должен стремиться к уменьшению,

$$M = \min (Rx_{ij}; Rz_{ij}; Ry_{ij}).$$

Таким образом, в пределах каждого показателя расчеты балльных оценок проводятся за весь исследуемый период путем деления значения соответствующего показателя соответствующего года и максимального балла – на максимальное значение показателя, выбранного среди всех уровней и лет исследуемого периода. По каждому из блоков показателей оценки за каждый год объект анализа получает свой ранг, оцениваемый соответствующим баллом.

Сумма стандартизированных оценок ( $K$ ) служит обобщающим показателем и имеет экономическое содержание общего уровня развития

объекта оценки. Обобщенная балльная оценка является арифметической суммой балльных оценок в пределах одного года для каждого показателя соответствующего объекта исследования:

$$Kx_j = \sum_{i=1}^n Gx_{ij};$$

$$Ky_j = \sum_{i=1}^n Gy_{ij};$$

$$Kz_j = \sum_{i=1}^n Gz_{ij};$$

где  $n$  – количество первичных блоков показателей оценки.

Проведенные таким путем расчеты позволяют определить интегральный показатель удельного веса специальной зоны ( $P$ ) в развитии региона по формуле

$$Pz_j = Kz_j / Ky_j \times 100.$$

Интегральный показатель удельного веса по каждому году исследуемого периода рассчитывается как соотношение суммарных балльных оценок свободной экономической зоны и фактического развития региона, умноженного на 100. Расчеты проводятся в пределах двух объектов исследования, отдельно по каждому году анализируемого периода.

Результаты расчетов дают представление о влиянии свободной экономической зоны на социально-экономическое развитие региона. Сопоставимость стандартизированных балльных оценок позволяет сравнить не только конечные результаты, но и различные блоки показателей оценки в пределах одного объекта исследования за отдельный год, получая, например, величину удельного веса каждого из блоков в общем уровне развития объекта за отчетный год, а также сравнить данные за весь период исследования и построить динамический ряд удельного веса указанных блоков в общем уровне развития региона.

Мировая практика показывает, что комплексное развитие территории, диверсификация ее отраслевой структуры находится в зависимости от активности внешнеэкономической деятельности. Как правило, функционирование предприятий, ориентированных на внешние рынки, оказывает стимулирующее воздействие на ряд сопряженных производств и тем самым содействует совершенствованию факторов производства (повышению квалификации рабочей силы, развитию техноло-

гий, информационных ресурсов региона). Все это может благотворно сказаться на динамике основных показателей социально-экономического развития территорий, социальном климате и уровне жизни населения.

Для СЭЗ, участвующих во внешнеторговом обороте, для определения эффективности наиболее обобщающим показателем служит показатель чистого экспорта (весь экспорт за вычетом всего импорта), а также показатель отношения чистого экспорта к абсолютному экспорту, близкий к этому, но не идентичный ему показатель улучшения платежного баланса страны в результате деятельности СЭЗ. В международных сопоставлениях применяется показатель приращения доли мировой добавленной стоимости страны за счет производства в СЭЗ.

В то же время для отдельных видов зон существуют свои критерии эффективности, либо ранжир применяемых критериев будет иметь свою специфику. Например, для СЭЗ производственно-хозяйственного профиля, ориентированных на освоение и выпуск импортозамещающей продукции, особое значение имеет показатель импортозамещения, определяемый на основе данных национальной статистики.

Перед Республикой Беларусь стоят задачи структурной перестройки экономики и активной интеграции страны в мировую экономику. В этой связи важное значение имеет оценка влияния СЭЗ на интеграцию региона в мировую экономику, выбор показателя, характеризующего данный процесс. Таким показателем может быть внешнеэкономическая квота (ВК). Это синтетический показатель, равный среднеарифметической доле СЭЗ в регионе в трех ключевых областях интеграционного процесса: экспорте товаров, привлеченных инвестициях и количестве действующих предприятий с иностранными инвестициями. Сопоставление показателей внешнеэкономической квоты в динамике позволит оценить уровень интеграции свободной экономической зоны в мировую экономику.

Деятельность резидентов СЭЗ регулируется особенностями специального правового режима, который действует в отношении таможенных, валютных, налоговых, трудовых и других норм. В условиях значительной налоговой нагрузки на предприятия, низкой конкурентоспособности производимой продукции, необходимости привлечения инвестиционных ресурсов существование территорий с льготным режимом деятельности способствует экономическому развитию как самих СЭЗ, так и регионов их базирования и республики в целом.

Для эффективного управления свободными экономическими зона-

ми, выполнения поставленных перед ними целей и задач важное значение имеет оценка влияния параметров специального правового режима СЭЗ на результаты экономической деятельности региона ее расположения. В качестве одного из подходов к подобному исследованию можно использовать сравнение показателей эффективности производства предприятий региона базирования СЭЗ в целом при функционировании экономической зоны в условиях специального правового режима и при работе СЭЗ в обычных условиях.

Достаточно простым и эффективным механизмом для оценки результатов деятельности СЭЗ в различных условиях работы (льготных и действующих для прочих предприятий региона) служит имитационное моделирование. Суть имитационного моделирования заключается в том, чтобы как можно точнее отобразить моделируемый объект и динамику его функционирования. Имитация поведения объекта осуществляется с помощью формального описания взаимосвязи экономических показателей. Формальное описание исследуемой системы осуществляется с помощью устойчивых математических соотношений между переменными модели. Для имитационного моделирования можно использовать различные экономико-математические методы – от факторных и балансовых уравнений до регрессионных. После формального описания модели необходимо приступить к непосредственному моделированию системы, включая имитирование входных и управляющих сигналов, пробных воздействий на те или иные атрибуты системы. Механизм реализации имитационного моделирования позволяет использовать различные варианты значений управляемых параметров и в зависимости от них определять возможный результат.

В связи с поставленной задачей для построения модели отдельно используются показатели по СЭЗ и аналогичные показатели по региону в целом. Схематически структура модели представлена на рис. 4.4.



Рис. 4.4. Схема имитационной модели влияния параметров управления СЭЗ на результаты деятельности региона.

Процесс моделирования влияния параметров управления свободной экономической зоной на экономическую деятельность СЭЗ и региона можно разделить на четыре этапа.

1. Формирование информационной базы модели. На этом этапе выбираются управляемые показатели (показатели, обуславливающие режим работы СЭЗ) и результирующие параметры модели, формируется база исходных данных. Исходные данные по деятельности СЭЗ и региона берутся из официальной статистической отчетности: сборник «Регионы Республики Беларусь», форма № 12-Ф (5-Ф) «Финансовые результаты работы организаций», форма № 1-Ф «Начисленная заработная плата работников бюджетных организаций Республики Беларусь» и статистический бюллетень «Основные показатели деятельности резидентов свободных экономических зон Республики Беларусь». Исходные данные по региону за исключением СЭЗ рассчитываются как разница между аналогичными показателями по области и СЭЗ.

2. Оценка результатов работы предприятий-резидентов СЭЗ в условиях отсутствия специального правового режима. На этом этапе показатели экономической деятельности СЭЗ рассчитываются исходя из значений управляемых параметров, действующих в отношении условий работы предприятий региона, за исключением СЭЗ.

3. Определение результирующих показателей по региону в целом. При этом показатели региона в целом рассчитываются на основе показателей деятельности СЭЗ в условиях отсутствия специального правового режима и аналогичных показателей по региону без зоны.

4. Определение влияния показателей деятельности СЭЗ на результаты производства региона в целом. Для этого фактические результирующие показатели СЭЗ и региона в целом сравниваются с аналогичными расчетными показателями.

Предложенная модель описывает прямое влияние управляемых параметров на показатели экономической эффективности деятельности региона. Однако необходимо отметить, что изменение управляемых параметров может иметь и косвенное влияние на показатели деятельности СЭЗ и региона. Например, увеличение налоговых ставок может вызвать не рост налоговых отчислений, а их снижение в связи с уменьшением налогооблагаемой базы за счет закрытия некоторых предприятий, уклонения от налогов. Снижение заработной платы может отрицательно повлиять на объем производства в связи со снижением мотивации работников.

## **Глава 5. ГЕОЭКОНОМИЧЕСКИЕ ПРИОРИТЕТЫ РАЗВИТИЯ РЕГИОНОВ РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ**

### **5.1. Методология прогнозирования внешних макроэкономических индикаторов развития Республики Беларусь**

В 2009 г. внешняя торговля товарами продолжала находиться под непосредственным влиянием мирового финансово-экономического кризиса. Однако следует отметить, что к концу года заметно улучшилась ситуация в экспорте, что оказало положительное влияние на результаты внешней торговли в целом по году. Экспорт уменьшился до 65,3 % от уровня 2008 г., его стоимостный объем составил 21,3 млрд. долларов. Импорт сократился на 27,5 % и составил 28,6 млрд. долларов. Отрицательное внешнеторговое сальдо по сравнению с 2008 г. увеличилось на 470,9 млн. долларов и составило 7281,4 млн. долларов, в 2010 г. – 9178 млн. долларов. Внешняя торговля со странами вне СНГ складывалась несколько активнее, чем со странами СНГ. Удельный вес экспорта в страны вне СНГ возрос незначительно (на 0,2 %). Более чем на 2 % увеличилась доля импорта из стран вне СНГ.

В 2009 г. по сравнению с 2008 г. экспортная квота по товарам снизилась с 53,6 до 43,4 %, импортная – с 64,8 до 58,3 %.

Сокращение экспорта было обусловлено в большей степени снижением средних цен на экспортируемую продукцию. Их индекс составил 0,738, превысив индекс падения физического объема на 14,7 п.п. Абсолютное снижение экспорта товаров в размере 11288,6 млн. долларов обусловлено падением цен на 66,9 % и на 33,1 % – физических объемов.

Темпы снижения импорта также в большей степени обусловлены падением средних цен. Их индекс составил 0,830, а физических объемов – 0,874. Абсолютное снижение импорта товаров в размере 10817,7 млн. долларов обусловлено на 54,1 % уменьшением средних цен и на 45,9 % – физических объемов. Снижение средних цен импорта было на 9,2 п. п. меньше, чем по экспорту, физических объемов – меньше на 1,1 п.п. Очевидно, что кризис в большей степени повлиял на экспорт Республики Беларусь, чем на импорт.

С момента начала мирового финансово-экономического кризиса наибольший «обвал» средних цен и стоимостного объема экспорта наблюдался в период с августа 2008 г. по январь 2009 г., а физического объема – в последние месяцы 2008 г. (табл. 5.1 и рис. 5.1). Значитель-

ное снижение физического и стоимостного объемов импорта произошло в ноябре 2008 г. и январе 2009 г. По средним ценам на импортируемые товары заметные колебания были зафиксированы во второй половине 2009 г. (табл. 5.2 и рис. 5.2).

**Т а б л и ц а 5.1. Динамика темпов роста средних цен, физического и стоимостного объемов экспорта товаров (к предыдущему месяцу, %)**

Год	Месяц	Темпы роста, %		
		стоимостного объема	средних цен	физического объема
2008	1	97,5	100,0	97,8
	2	109,5	103,0	106,4
	3	111,1	104,9	105,7
	4	97,1	104,3	93,0
	5	108,1	106,3	101,7
	6	107,2	106,7	100,6
	7	97,8	105,6	92,7
	8	93,9	96,5	98,2
	9	97,9	94,5	104,1
	10	87,5	90,1	97,9
	11	71,4	85,3	84,6
	12	88,9	90,9	99,4
2009	1	78,2	86,5	91,3
	2	102,7	96,6	106,3
	3	110,3	104,2	105,8
	4	103,7	103,9	99,8
	5	109,5	108,3	101,3
	6	109,1	103,8	105,1
	7	107,0	101,5	105,4
	8	106,5	99,2	107,3
	9	94,2	105,4	89,3
	10	101,1	102,4	98,5
	11	108,3	102,5	105,7
	12	102,9	97,7	105,3

**Т а б л и ц а 5.2. Динамика темпов роста средних цен, физического и стоимостного объемов импорта товаров (к предыдущему месяцу, %)**

Год	Месяц	Темпы роста, %		
		стоимостного объема	средних цен	физического объема
1	2	3	4	5
2008	1	81,0	102,4	79,3
	2	109,7	100,0	109,9
	3	113,1	105,8	106,8
	4	106,8	104,8	101,8
	5	99,5	106,3	93,7

1	2	3	4	5
2009	6	110,2	101,7	108,7
	7	106,9	103,7	102,6
	8	89,6	90,3	99,3
	9	97,0	92,3	105,1
	10	93,6	90,4	103,7
	11	76,4	90,1	85,0
	12	111,9	97,3	114,7
	1	62,5	97,6	64,0
	2	111,8	97,9	113,2
	3	112,8	99,3	113,6
	4	100,8	101,1	99,7
	5	99,7	103,5	96,1
	6	111,8	108,2	103,3
	7	93,3	91,9	101,6
	8	104,0	104,1	99,9
	9	94,9	96,2	98,7
	10	114,3	105,6	108,2
	11	104,1	104,2	99,9
	12	114,3	99,8	114,5

В 2009 г. средние цены импорта намного превышали средние цены экспорта. Особенно это было характерно для 1-го полугодия. Ценовые условия внешней торговли республики сложились неблагоприятными – их индекс меньше единицы и равен 0,889. Это означает, что в результате произошедших изменений внешнеторговых потоков в целом по республике все большее количество единиц экспорта требуется для оплаты единицы импорта. Благодаря значительному росту валовых объемов экспорта в ноябре–декабре 2009 г., соотношение индексов физических объемов экспорта и импорта составило величину больше единицы (1,013).

Наиболее высокий (0,847) индекс средних цен экспорта сформировался в торговле с Россией, самый низкий – по странам вне СНГ (0,679). Самый высокий (0,943) индекс средних цен импорта зафиксирован по странам вне СНГ, самый низкий – по остальным странам СНГ (0,760).

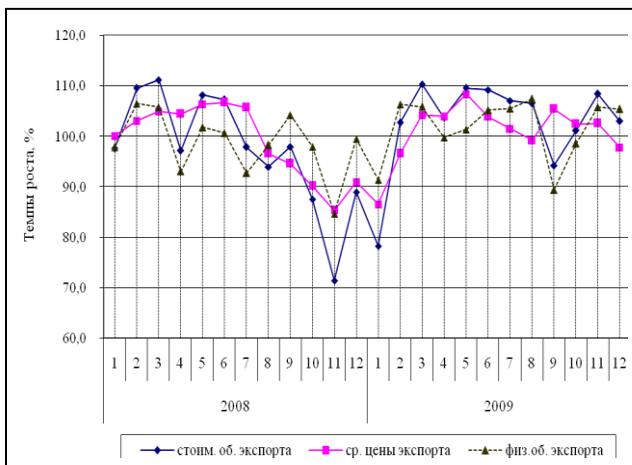


Рис. 5.1. Динамика темпов роста средних цен, физического и стоимостного объемов экспорта товаров (к предыдущему месяцу, %).

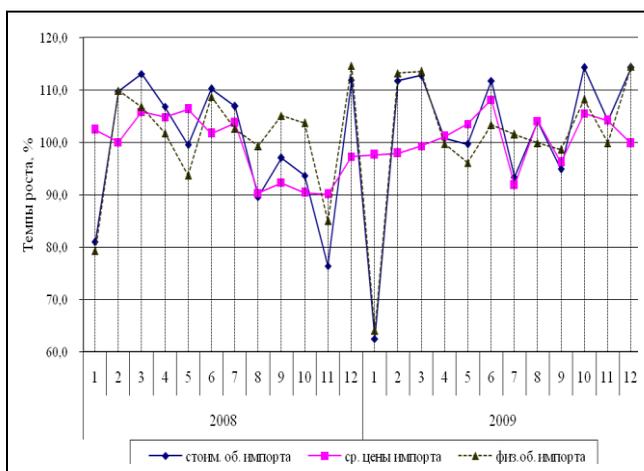


Рис. 5.2. Динамика темпов роста средних цен, физического и стоимостного объемов импорта товаров (к предыдущему месяцу, %).

Мировой финансово-экономический кризис обострил многие проблемы реализации и сбыта белорусской продукции. Из-за низкой конкурентоспособности многие товары, несмотря на значительное уменьшение средних цен, с трудом находили сбыт на внешних рынках.

Снижение физических объемов экспорта наблюдалось не только по товарам, на которые цены были повышены (грузовые автомобили, машины и механизмы для уборки и обмолота сельскохозяйственных культур, металлообрабатывающие станки и др.), но и по товарам со снизившимися ценами (калийные удобрения, трубы из черных металлов, двигатели внутреннего сгорания, дорожная и строительная техника, седельные тягачи, плитка керамическая и др.). Сокращение объемов экспорта в 2009 г. коснулось всех разделов ТН ВЭД, за исключением экспорта разделов I «Живые животные и продукты животного происхождения» и II «Продукты растительного происхождения» (благодаря росту экспорта продовольствия в Россию и Украину во второй половине 2009 г.). Уменьшение объемов импорта произошло по всем разделам товарной структуры. Снижение импорта по основным разделам означает также и сокращение объемов импортных поставок для нужд потребления и текущего производства, а также для обновления и модернизации производственных мощностей. Однако следует отметить, что, несмотря на нехватку средств, многие предприятия республики продолжали закупать новую технику и оборудование. Это и явилось одной из главных причин более высоких темпов роста импорта по сравнению с экспортом. Еще одной причиной превышения объемов импорта над экспортом было сохранение большого спроса на потребительские товары (особенно непродовольственные), цены на которые в условиях кризиса снизились незначительно.

В течение первой половины 2009 г. индекс средних цен экспорта (к соответствующему периоду предыдущего года) снижался, а физического объема – повышался, т. е. в 1-м полугодии 2009 г. для товарного экспорта республики наблюдалось присутствие эффекта так называемого «разорительного экспорта», когда за границу поставляется все больше товаров по все меньшей цене. Такая ситуация была характерна для экспорта во все страны, кроме России. Во второй половине 2009 г. положение с экспортом товаров Республики Беларусь заметно изменилось. А в ноябре–декабре 2009 г. вместе с ростом средних экспортных цен произошло и наращивание физических объемов. Поскольку в 1-м полугодии 2009 г. цены на белорусские товары в большей степени были снижены на рынках стран вне СНГ, а физические объемы поставок туда были наименее сокращены, это обусловило и самые большие потери в прибылях от экспорта. За весь год потери в экспорте в страны вне СНГ были больше на 1,3 млрд. долларов, чем в экспорте в страны СНГ.

На белорусский товарный экспорт большое влияние оказывает его недостаточная диверсификация в географическом плане: на 9 стран (Россия, Украина, Латвия, Нидерланды, Германия, Польша, Великобритания, Индия, Бразилия) приходится 81 % всего экспорта Беларуси, хотя в целом Республика Беларусь поставляет свои товары более чем в 120 стран (табл. 5.3 и рис. 5.3). Индия и Бразилия вошли в круг основных партнеров по экспорту в 2009 г.

Т а б л и ц а 5.3. Географическая структура экспорта товаров Республики Беларусь в 2009 г.

Страны	Стоимостный объем, млн. долл.	Удельный вес
Всего по Республике Беларусь	21282,2	
Россия	6713,9	0,315
Нидерланды	3680,3	0,173
Германия	986,9	0,046
Украина	1693,1	0,080
Латвия	1658,5	0,078
Польша	823,4	0,039
Соединенное Королевство	799,4	0,038
Индия	487,8	0,023
Бразилия	449,8	0,021
Остальные страны	3989,1	0,187
Итого 9 стран:	17293,1	0,8126



Рис. 5.3. Географическая структура экспорта товаров Республики Беларусь в 2009 г.

Сложившаяся ситуация обусловлена не только мировым финансово-экономическим кризисом, но и низкой активностью маркетинговой политики многих белорусских товаропроизводителей по продвижению своей продукции на мировые рынки. Слабая диверсификация экспорта – одна из ключевых проблем экономики Беларуси.

В общем объеме белорусского экспорта в 2009 г. 43,6 % занимал Европейский Союз (табл. 5.4).

Т а б л и ц а 5.4. Географическая структура экспорта товаров в 2009 г.

Группы стран	2009 г., млн. долл. США	Удельный вес в структуре республики, %
Объем экспорта товаров Республики Беларусь	21282,2	100,0
В том числе:		
со странами СНГ	9314,0	43,8
из них со странами ЕврАзЭС	7234,1	34,0
из них с Россией	6713,9	31,5
со странами вне СНГ	11968,2	56,2
из них со странами ЕС	9288,7	43,6

Членами Евросоюза являются 6 из 10 стран – основных покупателей белорусской продукции. В последние годы Беларусь активно ищет выходы на ранее малознакомые рынки Юго-Восточной Азии, Средне-го Востока, Латинской Америки, Африки. Очень активно в этом направлении работают организации Министерства промышленности. Намечившаяся переориентация внешнеторговых потоков связана в основном с недостаточно высоким уровнем конкурентоспособности белорусской продукции. Поэтому в настоящее время активно развиваются торговые отношения со странами, рынки которых способны поглотить продукцию такого качества и по таким ценам, которые свойственны большей части белорусской продукции. С учетом перспектив будущего роста для белорусской экономики предпочтительнее инвестировать средства в повышение качества и эффективности производства до такого уровня, который позволит белорусской продукции конкурировать на более богатых и передовых рынках. И все же еще долго основными торговыми партнерами Беларуси будут Россия и Евросоюз. Российский рынок для белорусских товаропроизводителей – это, в первую очередь, импорт сырья и материалов, экспорт продукции АПК и машиностроения. Рынок Евросоюза – это импорт современных технологий и оборудования, экспорт нефтепродуктов и удобрений.

Воспользоваться изменениями и активно наращивать экспорт в страны ЕС Беларусь не может по той причине, что белорусская продукция по большей части неконкурентоспособна в Европе из-за разного рода технических требований. У Беларуси нет зоны свободной торговли ни с Евросоюзом, ни с Украиной, ни с другими странами. Белорусский экспорт по-прежнему ориентируется на Россию. Но проблема в том, что в товарах из Беларуси, особенно в период кризиса, российские потребители нуждаются все меньше и меньше. Российский рынок нами уже достаточно хорошо освоен, однако, такая монорыночная ориентация привела к тому, что это направление торговли стало чрезмерно значимым для многих продуктов, производимых Беларусью. Привязывая экспорт к одной стране, Беларусь серьезно рискует.

Товарная структура экспорта республики еще менее диверсифицирована, чем географическая. В течение длительного времени более 30 % белорусского экспорта приходится на нефтепродукты и калийные удобрения. В 2009 г. этот показатель составил 39,3 %. К ним можно еще отнести черные металлы. Эти три товара с низкой добавленной стоимостью в 2009 г. занимают 42,8 % от всего экспорта Беларуси. В 2009 г. суммарное снижение только их экспорта превысило 6,3 млрд. долларов. На всей остальной массе экспортной продукции страна потеряла менее 5 млрд. долларов.

В 2009 г. еще больше увеличились сверхнормативные запасы готовой нереализованной продукции. Так, если в 2007 г. соотношение запасов и среднемесячного объема производства составляло 53,0 %, то в 2008 г. – 61,1 %, а в 2009 г. – уже 67,9 %.

Как уже отмечалось в предыдущих отчетах о НИР, импорту Республики Беларусь еще в большей степени, чем экспорту свойственна слабая диверсификация, как в географическом, так и в товарном разрезе. Несмотря на то, что Республика Беларусь импортирует товары более чем из 140 стран, свыше 81 % всего импорта приходится на 7 стран (Россия, Германия, Украина, Китай, Италия, Польша, США) (табл. 5.5 и рис. 5.4).

**Таблица 5.5. Географическая структура импорта товаров Республики Беларусь в 2009 г.**

Страны	Стоимостный объем, млн. долл.	Удельный вес
1	2	3
Всего по Республики Беларусь	28563,6	
Россия	16717,1	0,585
Германия	2215,8	0,078

1	2	3
Украина	1289,4	0,045
Польша	786,9	0,028
Китай	1081,4	0,038
Италия	708,4	0,025
Соединенные Штаты	429,7	0,015
Остальные страны	5334,9	0,187
Итого 7 стран:	23228,7	0,813



Рис. 5.4. Географическая структура импорта товаров Республики Беларусь в 2009 г.

Россия по-прежнему остается основным торговым партнером Беларуси по импорту.

Традиционно более 40 % всего импорта Республики Беларусь занимают минеральные продукты. Причем более 65 % импорта из России – это импорт природного газа, нефти и нефтепродуктов (рис. 5.5). Импорт трех этих товаров занимает в структуре импорта республики 38,3 %. Как показали предыдущие годы, такая ситуация имеет отрицательные последствия. В течение многих лет растет импортозависимость отечественного производства и экспортируемой продукции. Так, за период с 2003 по 2009 гг. наибольшая импортотемкость составила 72,6 % в 2004 г., наименьшая – 55,3 % в 2005 г.

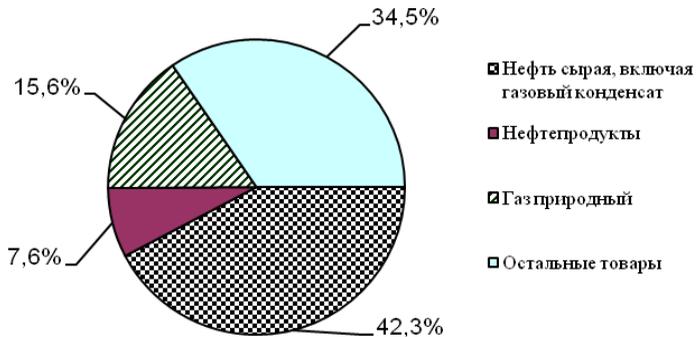


Рис. 5.5. Товарная структура импорта товаров Республики Беларусь из России в 2009 г.

Следует отметить, что в 2009 г., средние цены на импортируемые из Германии приборы и оборудование существенно повысились, несмотря на кризис, что свидетельствует об очень высокой конкурентоспособности немецкой продукции. В Республике Беларусь выпускается широкий ассортимент подобных товаров, и факт их импортирования говорит либо о недостаточных объемах выпуска, либо о низких потребительских качествах аналогичной отечественной продукции. Необходимость повышения качества продукции путем специализации производства очевидна.

На динамику как экспорта, так и импорта товаров значительное влияние оказывает необходимость модернизировать экономику. Поэтому для получения валютных ресурсов республика экспортирует как можно больше товаров. При этом чтобы их реализовать, занижен обменный курс национальной валюты. Сокращение покупательского спроса стран, являющихся традиционными рынками сбыта белорусских предприятий на внешних рынках в 2009 г. в первую очередь обусловлено высокими темпами спада мировой экономики. В 2009 г. наименее востребованными оказались белорусские инвестиционные товары, более востребованными – продовольственные.

Из-за мирового финансово-экономического кризиса в национальном хозяйстве Беларуси существенно сократилась активность во внешней торговле услугами, ее общий объем уменьшился на 19,1 %

по сравнению с 2008 г. и составил в 2009 г. 5502,6 млн. долларов США. При этом экспорт услуг снизился на 17,3 % и составил 3461,4 млн. долларов США, импорт услуг сократился на 22,0 %, до 2040,9 млн. долларов США. За период 2009 г. сальдо внешней торговли услугами составило 1420,8 млн. долларов США и понизилось по сравнению с 2008 г. на 9,5 %.

Столь существенное падение экспортно-импортных операций обусловлено снижением как средних цен, так и физических объемов внешнеторгового оборота.

Большое значение в Республике Беларусь имеет транспорт, который играет важную роль во внешней торговле. В структуре экспорта транспортные услуги являются доминирующим видом услуг, доля которых в 2009 г. составила 66,0 %, что на 22,0 п. п. ниже 2008 г. Среди них наибольшее развитие получили трубопроводный, железнодорожный, автомобильный транспорт, доля которых к 2009 г. в среднем возросла (табл. 5.6). Вместе с тем импорт транспортных услуг также понизился на 34,7 % и составил 837,6 млн. долларов США. В структуре импорта транспортных услуг преобладают те же виды, что и в экспортной структуре, за исключением трубопроводного транспорта. Лидирующие позиции в 2008 г. занял морской транспорт (40,1 %), доля которого к 2009 г. понизилась до 26,4 %.

В экспортной структуре среди прочих услуг наибольшее развитие получили такие виды услуг, как поездки, удельный вес которых составил на 2009 г. 9,8 % в размере 339,9 млн. долларов США, что на 6,4 % ниже предыдущего года. Услуги связи, компьютерные и информационные, а также прочие деловые услуги в долевым отношении варьируют до 5 %, превышая по своим значениям 2008 г.

На современном этапе экономического развития возрастает роль деловых услуг как на региональном уровне, так и на мировом. В международной торговле их отличает высокий динамизм. Данный вид услуг обеспечивает другие отрасли наукоемкими ресурсами и способствует распространению технологий, создавая для их роста благоприятные предпосылки.

В структуре импорта услуг высокая доля приходится на поездки, она составила в 2009 г. 27,4 % и достигла 558,8 млн. долларов США, что сопоставимо с отдельными видами транспортных услуг. В целом удельный вес поездок по сравнению с 2008 г. снизился на 16,3 %. Возрос импорт строительных услуг на 53,4 % в размере 80,7 млн. долларов США.

**Т а б л и ц а 5.6. Внешняя торговля услугами Республики Беларусь,  
млн. долларов США**

Виды услуг	Экспорт		Импорт	
	2008 г.	2009 г.	2008 г.	2009 г.
Транспортные услуги	70,0	66,0	49,0	41,0
В том числе:				
услуги автомобильного транспорта	22,5	22,0	19,4	21,2
услуги железнодорожного транспорта	29,4	30,6	31,7	39,8
услуги воздушного транспорта	6,6	7,9	7,8	10,7
услуги морского транспорта	14,7	8,0	40,1	26,4
услуги трубопроводного транспорта	26,7	31,3	0,1	0,1
Поездки	8,7	9,8	25,5	27,4
Услуги связи	3,5	4,5	3,3	3,5
Строительные услуги	2,4	2,2	2,0	4,0
Компьютерные и информационные услуги	3,7	4,6	1,4	2,1
Роялти и лицензионные платежи	0,2	0,3	3,0	3,5
Финансовые услуги	0,4	0,3	2,9	3,4
Операционный лизинг	1,8	1,8	3,5	3,2
Услуги в области архитектуры, инженерные и прочие технические услуги	1,0	1,5	2,9	3,4
Услуги в области рекламы и маркетинга	1,8	1,8	0,7	1,0
Прочие деловые услуги	4,4	4,8	2,8	3,3
Другие услуги	2,3	2,4	3,1	4,3

В Беларуси также учитываются особенности регулирования мирового рынка товаров и услуг зарубежными странами в условиях финансово-экономического кризиса. В структуре белорусского экспорта предполагается увеличить долю услуг. Особое внимание уделяется наращиванию экспорта транспортных услуг и эффективной реализации транзитного потенциала республики, расширению медицинско-оздоровительных, образовательных и туристических услуг.

При прогнозе экспорта и импорта товаров применялся разработанный нами эконометрический метод с использованием номинальной начисленной заработной платы работников производственной сферы. Метод основан на сильной зависимости производительности труда от заработной платы, экспорта товаров – от производительности труда, импорта товаров – от экспорта (рис. 5.6–5.8).

Для прогноза использованы временные ряды данных за период с 1994 по 2009 гг.

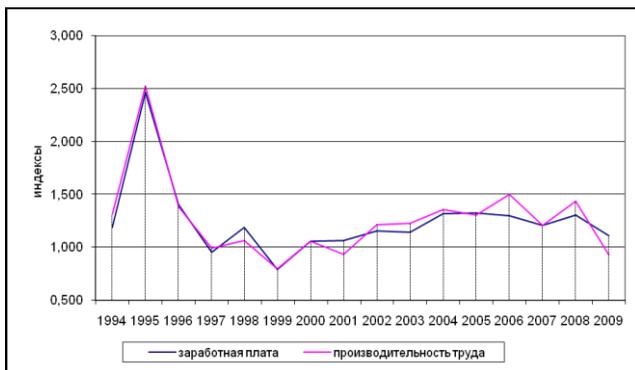


Рис. 5.6. Динамика годовых индексов номинальной начисленной заработной платы и производительности труда в производственной сфере.

Объем экспорта рассчитывался по цепочке «заработная плата → производительность труда → экспорт», используя следующие регрессионные уравнения:

$$I_{pt} = 1,0141 \times I_{zp}, \quad (1)$$

где  $I_{pt}$  – годовой индекс производительности труда;

$I_{zp}$  – годовой индекс заработной платы;

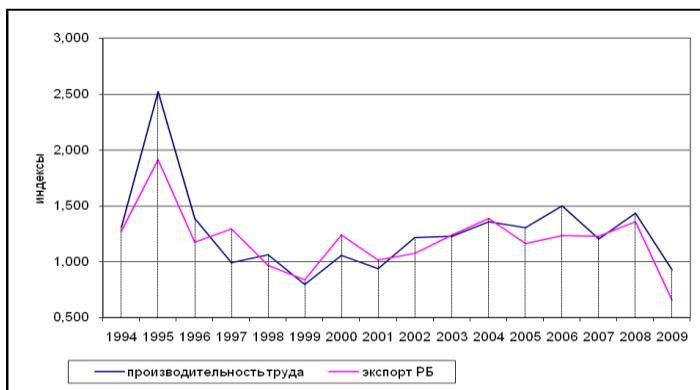


Рис. 5.7. Динамика годовых индексов производительности труда и экспорта товаров Республики Беларусь.

$$I_{ex} = 0,5635 \times I_{pt} + 0,4972, \quad (2)$$

где  $I_{ex}$  – годовой индекс экспорта.

Исходя из экспорта, определяется объем импорта, используя следующее регрессионное уравнение:

$$I_{im} = 0,9951 \times I_{ex}, \quad (3)$$

где  $I_{im}$  – годовой индекс импорта.

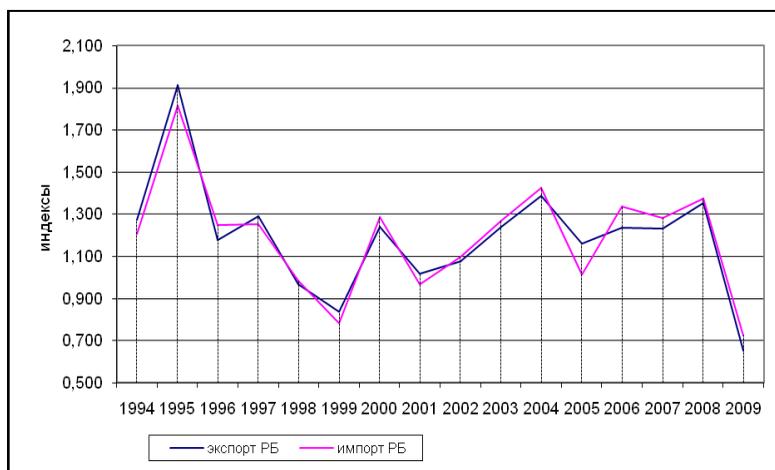


Рис. 5.8. Динамика годовых индексов экспорта и импорта товаров Республики Беларусь.

Исходя из сильной зависимости динамики мировой цены нефти и экспорта товаров при прогнозе внешней торговли Республики Беларусь следует принять во внимание рост стоимости нефти (рис. 5.9).

Поскольку мировая цена на нефть в прогнозируемом периоде увеличится по сравнению с уровнем 2009 г. как минимум на 37 % (в 2010 г. по сравнению с 2009 г. – 30,6 %, в 2011 г. по сравнению с 2010 г. – 4,9 %, 2011 г. к 2009 г. – 37 %), прирост стоимостного объема экспорта республики по этой причине составит 1–2 п. п. в 2011 г.

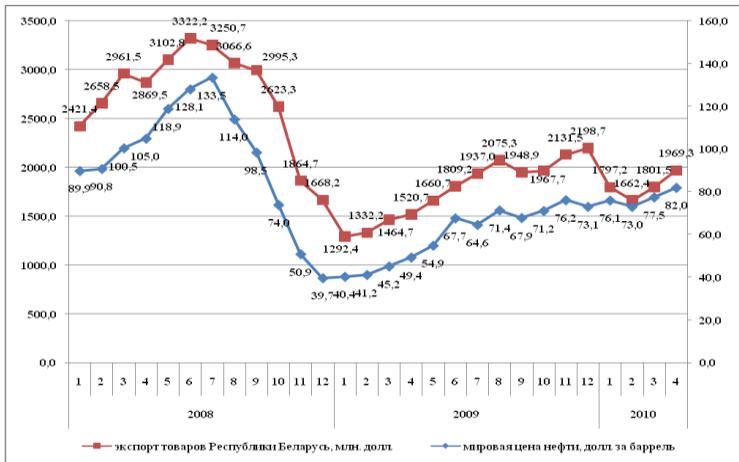


Рис. 5.9. Динамика мировой цены нефти и экспорта товаров Республики Беларусь.

При прогнозе внешней торговли Республики Беларусь необходимо принимать во внимание зависимость экспорта Республики Беларусь от динамики цены золота в долларах США (рис. 5.10). Поэтому при снижении стоимости доллара по отношению к золоту в 2011 г. на уровне 5–7 % показатели экспорта (импорта) по факту будут выше на 1–2 п. п.

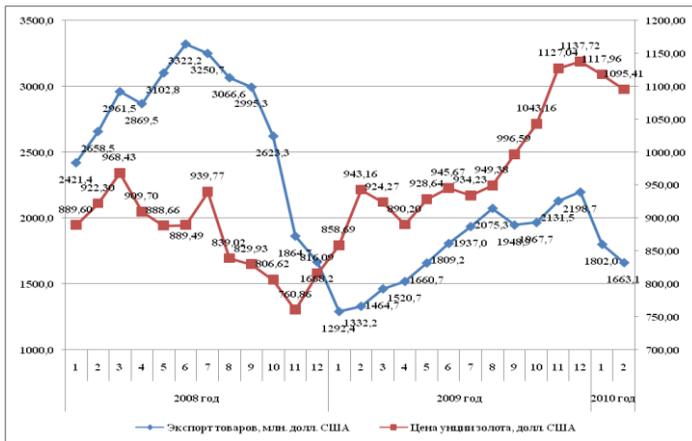


Рис. 5.10. Динамика экспорта Республики Беларусь и цены золота в долларах США.

## 5.2. Внешнеэкономические векторы Брестской области

Брестская область располагает мощным производственным и экспортным потенциалом. На сегодняшний день в регионе функционирует свыше 300 промышленных предприятий. Ведущее место в структуре промышленного производства области занимают пищевая промышленность, машиностроение, деревообработка, при этом около 70 % продукции выпускается в негосударственном секторе.

На протяжении 2009 г. в области принимались все меры по сохранению положительной динамики социально-экономического развития. Однако по итогам года прогноз по темпам роста объемов промышленного производства и выпуска потребительских товаров не выполнялся по всем формам подчиненности. По предприятиям республиканского подчинения темп роста промышленного производства составил 101 % при прогнозе 114 %, потребительских товаров – 98 % при 113 %. Снижение объемов производства допущено в целом по предприятиям концернов «Белгоспищепром» (темп – 89 %), «Беллесбумпром» (92 %), «Беллегпром» (99 %), Минпрома (93 %).

На общем фоне спада промышленного производства предприятия, подчиненные местным органам власти, работали в 2009 г. более успешно – ими получен прирост объемов на 4,7 % (прогноз – рост на 14 %), по потребительским товарам – на 4,5 % (на 13 %). Основное влияние на результаты работы данных предприятий оказало ГО «Концерн «Брестмясомолпром» (доля в объемах производства промышленности, подчиненной местным органам власти, – свыше 80 %), которым обеспечен темп роста объемов производства на уровне 105,1 % (по молочной отрасли – 103,8 %, мясной – 108,2 %).

Причины невысоких темпов роста – ухудшение внешнеэкономической конъюнктуры и снижение платежеспособного спроса внутри республики и в странах-партнерах, из-за которых предприятия были вынуждены изменить структуру переработки молока и снизить на 3,7% использование сырья на выпуск более товароемкой цельномолочной продукции, что привело к уменьшению выпуска продукции из одной тонны (на 2,6 %). За счет этого мясо-молочной отраслью недополучено около 30 млрд. рублей товарной продукции.

Кроме того, на результаты работы мясной отрасли повлияло уменьшение объемов переработки покупного мясного сырья (55,6 % к уровню 2008 г.), а также проблемы, имевшие место на протяжении

длительного времени в возобновлении экспортных поставок мяса в Российскую Федерацию в ОАО «Брестский мясокомбинат».

В результате принятых мер по уменьшению закупочных цен на молоко, увеличению объемов продаж и роста экспортных цен на молочную продукцию в октябре–декабре 2009 г. все предприятия концерна вышли на безубыточную работу.

Наиболее сложная ситуация сложилась на предприятиях без ведомственного подчинения, где произошло падение объемов на 15,1 %.

Особое внимание в области уделялось выработке мер по ускорению реализации произведенной продукции, повышению ее конкурентоспособности. В результате по предприятиям местной и без ведомственной подчиненности запасы готовой продукции к концу года составили 188,8 млрд. рублей, или 52,3 % к среднемесячному объему производства, что ниже установленного норматива (58 %).

Организовано систематическое привлечение к реализации продукции индивидуальных предпринимателей и малых предприятий, которыми реализуется около 20 % продукции. С сентября 2009 г. с участием индивидуальных предпринимателей и малых предприятий реализовано продукции на 146,6 млрд. рублей.

Запасы продукции на предприятиях республиканского подчинения составили 381,5 млрд. рублей, или 86,4 % к среднемесячному объему производства. Высокий уровень запасов готовой продукции на предприятиях концернов «Белгоспищепром» (в 3,6 раза превышают среднемесячный объем производства), «Беллегпром» (в 2,2 раза), Управления Делами Президента (в 5,8 раза).

Внешняя торговля товарами Брестской области в 2000–2008 гг. развивалась достаточно высокими темпами: динамика экспорта и импорта товаров характеризовалась тенденцией последовательного роста их стоимостных объемов. Однако в 2009 г. произошло их значительное сокращение в результате воздействия мирового финансово-экономического кризиса (табл. 5.7). В целом за 2000–2009 гг. экспорт увеличился в 3,3 раза, импорт – в 3,6 раза, что привело к росту внешнеторгового оборота области в 3,4 раза. Увеличение стоимостных объемов внешней торговли в большей степени обусловлено ростом внешнеторгового оборота со странами СНГ (в 3,1 раза), прежде всего с Российской Федерацией (в 2,9 раза).

**Т а б л и ц а 5.7. Основные показатели внешней торговли товарами  
Брестской области в 2000-2009 гг., млн. долларов США**

Показатель	Годы									
	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009
Всего по Брестской области:										
оборот	735,7	939,1	1033,0	1343,8	1728,8	1827,1	2178,4	2479,1	3315,8	2516,8
экспорт	377,0	487,8	541,7	674,7	900,2	985,8	1129,0	1310,9	1639,8	1228,2
импорт	358,7	451,3	491,3	669,1	828,6	841,3	1049,4	1168,2	1676,0	1288,6
сальдо	18,3	36,5	50,4	5,6	71,6	144,5	79,6	142,7	-36,2	-60,4
В том числе страны СНГ:										
оборот	450,2	544,4	597,2	807,4	1038,3	1033,9	1234,7	1454,6	1928,7	1405,7
экспорт	285,4	373,3	413,3	545,4	732,0	782,3	927,9	1115,0	1448,1	1084,5
импорт	164,8	171,1	183,9	262,0	306,3	251,6	306,8	339,6	480,7	321,2
сальдо	120,6	202,2	229,4	283,4	425,7	530,7	621,1	775,4	967,4	763,4
Из них Россия:										
оборот	405,3	484,0	549,6	732,5	933,7	862,0	1025,4	1191,7	1577,0	1167,7
экспорт	268,4	344,9	390,4	510,1	678,2	677,1	808,4	954,6	1232,7	940,4
импорт	136,9	139,1	159,2	222,4	255,5	184,9	217,0	237,1	344,3	227,3
сальдо	131,5	205,8	231,2	287,7	422,7	492,2	591,4	717,5	888,4	713,1
Остальные страны СНГ:										
оборот	44,9	60,4	47,6	74,9	104,6	171,9	209,3	262,9	351,7	238,0
экспорт	17,0	28,4	22,9	35,3	53,8	105,2	119,5	160,4	215,4	144,1
импорт	27,9	32,0	24,7	39,6	50,8	66,7	89,8	102,5	136,4	93,9
сальдо	-10,9	-3,6	-1,8	-4,3	3,0	38,5	29,7	57,9	79,0	50,3
В том числе страны вне СНГ:										
оборот	285,5	394,7	435,8	536,4	690,5	793,2	943,7	1024,6	1387,1	1111,1
экспорт	91,6	114,5	128,4	129,3	168,2	203,5	201,1	195,6	191,7	143,7
импорт	193,9	280,2	307,4	407,1	522,3	589,7	742,6	829,0	1195,3	967,4
сальдо	-102,3	-165,7	-179,0	-277,8	-354,1	-386,2	-541,5	-633,4	-1003,6	-823,8

При этом в структуре экспорта товаров области удельный вес поставок в страны СНГ увеличился с 75,7 % в 2000 г. до 88,3 % в 2009 г., в страны вне СНГ сократился с 24,3 до 11,7 % по годам соответственно. В структуре импорта товаров области доля поставок из стран СНГ

уменьшилась с 45,9 % в 2000 г. до 24,9 % в 2009 г., из стран вне СНГ выросла с 54,1 до 75,1 % по годам соответственно. При этом на протяжении анализируемого периода до 2008 г. сальдо оставалось положительным. В 2008 г. внешнеторговое сальдо стало отрицательным и в 2009 г. составило – 60,4 млн. долларов США.

Стоимостный объем внешней торговли товарами за 2009 г. сократился на 24,1 % и составил 2 516,8 млн. долларов США, в том числе экспорт – на 25,1 % и составил 1 228,2 млн. долларов, импорт – на 23,1 % и составил 1 288,6 млн. долларов США. При этом объем внешней торговли со странами СНГ уменьшился на 27,1 % и составил 1 405,7 млн. долларов США, в том числе экспорт снизился на 25,1 % и составил 1 084,5 млн. долларов США. В результате положительное внешнеторговое сальдо уменьшилось на 204 млн. долларов США и составило 763,4 млн. долларов США. Объем внешней торговли со странами вне СНГ сократился на 19,9 % и составил 1 111,1 млн. долларов США, в том числе экспорт снизился на 25,1 % и составил 143,7 млн. долларов США. Отрицательное внешнеторговое сальдо составило 823,8 млн. долларов США.

В структуре экспорта области на долю России приходилось 76,6 %, остальных стран СНГ – 11,7 %, стран вне СНГ – 11,7 %. Импорт области из России составил 17,6 % от общего объема импорта, остальных стран СНГ – 7,3 %, стран вне СНГ – 75,1 %.

Сокращение экспорта товаров (за 2009 г. темп составил 74,9 %, без учета нефти и нефтепродуктов – 74,9 % при прогнозе 121 %) наблюдается по всем основным товарным группам. Наибольший удельный вес в общем объеме экспорта по укрупненным товарным группам по области занимали потребительские товары (76,9 %). Доля инвестиционных и промежуточных товаров в 2009 г. по сравнению с 2007 г. сократилась (на 2,3 и 5,1 п. п. соответственно), доля же потребительских товаров увеличилась на 7,5 п. п. (табл. 5.8).

Темп роста импорта товаров в 2009 г. составил 76,9 % (без учета нефти и нефтепродуктов – 76,7 % при прогнозе 117 %). В товарной структуре импорта в разрезе укрупненных товарных групп преобладали промежуточные товары, на их долю приходилось в 2009 г. 51,6 %. По сравнению с 2007 г. увеличился удельный вес инвестиционных и потребительских товаров (на 2,1 и 1,1 п. п. соответственно), в то время как промежуточных товаров – сократился (на 2,8 п. п.).

Т а б л и ц а 5.8. Динамика внешней торговли Брестской области по укрупненным группам товаров в 2007–2009 гг.

Показатель	2007 г.				2008 г.				2009 г.			
	Экспорт		Импорт		Экспорт		Импорт		Экспорт		Импорт	
	Удельный вес в общем объеме	В % к 2006 г.	Удельный вес в общем объеме	В % к 2006 г.	Удельный вес в общем объеме	В % к 2007 г.	Удельный вес в общем объеме	В % к 2007 г.	Удельный вес в общем объеме	В % к 2008 г.	Удельный вес в общем объеме	В % к 2008 г.
Всего по области	100	116,1	100	111,5	100	125,7	100	143,3	100	74,9	100	76,9
Из них: инвестиционные товары	6,1	147,9	17,2	126,4	6,5	136,6	19,0	158,3	3,8	42,9	19,4	78,7
промежуточные товары	24,4	112,6	54,4	113,1	25,0	129,0	54,5	143,0	19,3	57,6	51,6	72,8
потребительские товары	69,4	115,3	26,8	98,2	68,4	123,7	25,8	138,8	76,9	84,5	27,9	83,3

Предприятия и организации области поддерживают торгово-экономическое сотрудничество с хозяйствующими субъектами 111 стран мира. Однако главным партнером традиционно остается Российская Федерация, на долю которой приходится 46,4% внешнего товарооборота области, в том числе около 76,6% экспорта (табл. 5.9).

Т а б л и ц а 5.9. Основные внешнеторговые партнеры Брестской области в 2009 г.

Страна	Оборот		Экспорт			Импорт			Сальдо
	Объем, млн. долл. США	Темп роста, %	Объем, млн. долл. США	Уд. вес	Темп роста, %	Объем, млн. долл. США	Уд. вес	Темп роста, %	
Всего по области	2516,8	75,9	1228,2	100,0	74,9	1288,6	100,0	77,0	-60,4
Российская Федерация	1167,7	74,0	940,4	76,6	76,3	227,3	17,6	66,0	713,1
Германия	211,4	76,9	34,8	2,8	103,4	176,6	13,7	73,2	-141,9
Польша	167,8	57,4	23,5	1,9	33,7	144,3	11,2	64,8	-120,8
Украина	137,1	59,4	60,2	4,9	51,8	76,9	6,0	67,2	-16,6
Италия	81,4	97,1	7,2	0,6	66,9	74,3	5,8	101,5	-67,1
Нидерланды	40,3	54,0	8,5	0,7	73,1	31,9	2,5	50,5	-23,4
Литва	30,0	70,0	19,7	1,6	89,4	10,3	0,8	49,5	9,4

Кроме того, в объеме экспорта области экспорт в Украину составляет 4,9 %, Германию – 2,8 %, Польшу – 1,9 %, Литву – 1,6 %, Нидерланды – 0,7 %, Италию – 0,6 %. В объеме импорта области на долю Германии приходится 13,7 %, Польши – 11,2 %, Украины – 6,0 %, Италии – 5,8 %, Нидерландов – 2,5 %, Литвы – 0,8 % (рис. 5.11).

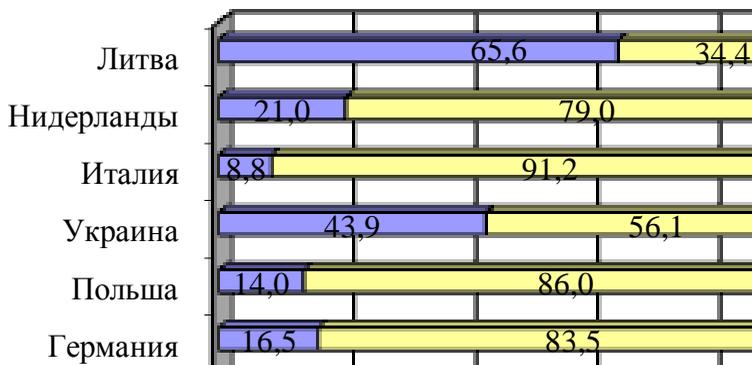


Рис. 5.11. Структура внешней торговли товарами Брестской области с основными партнерами в 2009 г.

Признанными лидерами внешней торговли остаются СП ОАО «Брестгазоаппарат» (газовые и электроплиты), ЗАО «Пинскдрев» (мебель, древесностружечные плиты, фанера), Пинское производственное объединение «Полесье» (трикотажные изделия и пряжа), ОАО «Брестский чулочный комбинат» (чулочно-носочные изделия), структурная единица ЗАО «Атлант» (Барановичский станкостроительный завод (холодильные компрессоры)), ОАО «Брестский электроламповый завод», ОАО «Савушкин продукт», СП «Санта Бремор» (рыбная продукция), ИП «Инко-Фуд» (колбасные изделия и мясная продукция), ЧУП «Гефест-техника» (бытовая электротехника), СП «Антрекс», СП «Блэк Ред Уайт», СП «Инволюкс» (мебель) и др.

Сложившиеся в период 2006–2009 гг. январь–март 2010 г. в Брестской области тенденции изменения основных показателей внешней торговли структурных подразделений в разрезе ведомственной подчиненности (по организациям, подчиненным местным Советам депутатов, исполнительным и распорядительным органам, либо в которых они осуществляют управление акциями (долями в уставных фондах), и

юридическим лицам без ведомственной подчиненности) представлены в табл. 5.10.

**Т а б л и ц а 5.10. Динамика экспорта и импорта товаров Брестской области в разрезе ведомственной подчиненности в 2006–2009 гг. январь–март 2010 г.**

Показатели	Единица измерения	2006 г.	2007 г.	2008 г.	2009 г.	Январь–март 2010 г.
1	2	3	4	5	6	7
Экспорт, всего по республике	тыс. долл. США	19733714,9	24275244,0	32570780,5	21282227,8	5269877,0
Темпы роста	%		123,0	134,2	65,3	129,2
Экспорт, всего по области	тыс. долл. США	1129096,5	1310917,3	1639824,0	1228221,1	339 902,4
Темпы роста	%		116,1	125,1	74,9	132,1
В том числе: по организациям, подчиненным местным Советам депутатов, исполнительным и распорядительным органам, либо в которых они осуществляют управление акциями (долями в уставных фондах), и юридическим лицам без ведомственной подчиненности (без учета нефти и нефтепродуктов)	тыс. долл. США	701 096,6	825 147,0	1014137,2	760 742,9	212 649,3
Темпы роста выборки	%		117,7	122,9	75,0	126,3
Удельный вес выборки в объеме экспорта области	%	62,1	62,9	61,8	61,9	62,6

Окончание табл. 5.10

1	2	3	4	5	6	7
Удельный вес выборки в объеме экспорта республики	%	3,6	3,4	3,1	3,6	4,0
Импорт, всего по республике	тыс. долл. США	22351157,4	28693112,6	39381251,5	28563575,6	6506199,9
Темпы роста	%		128,4	137,2	72,5	108,9
Импорт, всего по области	тыс. долл. США	1049488,6	1169481,3	1675964,5	1288640,4	344 387,9
Темпы роста	%		111,4	143,3	76,9	130,5
В том числе: по организациям, подчиненным местным Советам депутатов, исполнительным и распорядительным органам, либо в которых они осуществляют управление акциями (долями в уставных фондах), и юридическим лицам без ведомственной подчиненности (без учета нефти и нефтепродуктов)	тыс. долл. США	707 058,1	800 538,2	1098133,7	810 918,6	172 866,3
Темпы роста выборки	%		113,2	137,2	73,8	100,0
Удельный вес выборки в объеме импорта области	%	67,4	68,5	65,5	62,9	50,2
Удельный вес выборки в объеме импорта республики	%	3,2	2,8	2,8	2,8	2,7

В структуре экспорта Брестской области в ведомственном разрезе в 2006–2009 гг. январе–марте 2010 г. преобладали организации, подчиненные местным Советам депутатов, исполнительным и распорядительным органам, либо в которых они осуществляют управление акциями (долями в уставных фондах), и юридические лица без ведомственной подчиненности (без учета нефти и нефтепродуктов), удельный вес которых в общем объеме экспорта области сохраняется на уровне 62,1–62,6 %, а в общем объеме экспорта республики – на уровне 3,6–4,0 %. В результате рост стоимостных объемов экспорта товаров области на 16,1 % в 2007 г., на 25,1 % в 2008 г. и на 32,1 % в январе–марте 2010 г. обеспечено увеличением объемов экспортных поставок по выборке на 17,7, 22,9 и 26,3 % по годам соответственно; падение стоимостных объемов экспорта товаров области на 25,1 % в 2009 г. обусловлено сокращением объема экспортных поставок по выборке на 25,0 %.

В структуре импорта области в ведомственном разрезе в 2006–2009 гг. январе–марте 2010 г. также преобладали организации, подчиненные местным Советам депутатов, исполнительным и распорядительным органам, либо в которых они осуществляют управление акциями (долями в уставных фондах), и юридические лица без ведомственной подчиненности (без учета нефти и нефтепродуктов), удельный вес которых в общем объеме импорта области сохраняется на уровне свыше 62 % (в том числе юридические лица без ведомственной подчиненности – свыше 80 %), а в общем объеме импорта республики – на уровне 3,2–2,7 %. В результате рост стоимостных объемов импорта товаров области на 11,4 % в 2007 г. и на 43,3 % в 2008 г. обеспечен увеличением объемов импортных поставок по выборке на 13,2 и 37,2 % по годам соответственно; падение стоимостных объемов импорта товаров области на 23,1 % в 2009 г. обусловлено сокращением объема импортных поставок по выборке на 26,2 %.

### **5.3. Внешнеэкономические векторы Витебской области**

Региональный промышленный комплекс Витебской области представлен более 40 отраслями и подотраслями, рядом крупных наукоемких производств. Промышленность области включает более 1200 предприятий, в том числе малые предприятия, на которых работает более 125 тыс. человек. Более 80 % промышленной продукции приходится на предприятия республиканского подчинения, коммунальные

предприятия выпускают 12 %, юридические лица без ведомственной подчиненности – 8 %.

В структуре промышленного производства наибольший удельный вес занимает топливная промышленность, электроэнергетика, пищевая промышленность. В республиканской промышленности 56,1 % приходится на топливную промышленность, в коммунальной собственности преобладает пищевая промышленность (91,9 %), ориентированная на переработку местного сырья. Предприятия без ведомственной подчиненности имеют более разноплановую структуру и ориентированы на выпуск экспортной и импортозамещающей продукции.

Областью обеспечивается 17,8 % объема промышленного производства республики, 65 % металлорежущих станков, 63 % телевизоров, 100% льняных тканей, 25 % шелковых тканей, 97 % ковров и ковровых изделий, 27 % чулочно-носочных изделий, 20 % трикотажных изделий, 39 % обуви, 43 % растительного масла.

Основное производство промышленной продукции сконцентрировано в четырех крупнейших городах области – Витебске, Полоцке, Новополоцке, Орше, на которые приходится 87,1 % объемов промышленной продукции, в том числе на долю Новополоцка – 59,8 %, на территории которого размещено ОАО «Нафтан».

Определенную роль в развитии экономики области играют предприятия, не имеющие ведомственной подчиненности. Крупнейшие из них: ООО ПО «Энергокомплект» г. Витебск, ИП «Поставский мебельный центр», ИЧПУП «Окна Инвест» г. Витебск, ИП «Витебская лесопилка», ИООО «Союз-Кабель».

Особое внимание предприятиями области уделяется организации выпуска новых видов товаров, обновлению ассортимента выпускаемой продукции, повышению конкурентоспособности товаров. За 2009 г. удельный вес новой продукции в объеме промышленного производства составил 18,8 %, что на 3,4 % выше среднереспубликанского уровня. Доля сертифицированной продукции в объеме промышленного производства составляет 65,1 %, в том числе по предприятиям областного подчинения – 75,5 %, без ведомственной подчиненности – 67,1 %. По состоянию на 1 января 2010 г. 219 предприятий области получили сертификаты соответствия по системе менеджмента качества на базе международных стандартов ИСО 9001, 14 – по системе управления окружающей средой на базе международных стандартов ИСО серии 14000, 30 – по системе управления качеством и безопасностью пищевых продуктов НАССР.

Особое внимание уделяется развитию производств в малых и средних городских поселениях. За январь–декабрь 2009 г. организовано 50 новых предприятий, 21 новое производство, освоен выпуск 7 новых видов продукции на действующих предприятиях за счет модернизации производства. Основными направлениями деятельности новых производств являются деревообработка и производство изделий из древесины (30 % от общего количества созданных предприятий), выпуск изделий текстильной и легкой промышленности (8 %).

Ежегодный объем экспорта Витебской области с учетом нефтепродуктов составляет около 3,6 млрд. долларов США, без нефти и нефтепродуктов – около 1,3 млрд. долларов США. Доля области в республиканских объемах экспорта – порядка 11 %. Свыше 55 % выпускаемой предприятиями области продукции экспортируется.

Доля республиканских организаций в экспорте области составляет около 60 %, коммунальных и с долей коммунальной собственности – около 13 %, организаций без ведомственной подчиненности – свыше 25 %. Однако темпы роста экспорта предпринимательских структур крайне неустойчивы, что вызвано незначительными объемами производства продукции в данном секторе, ориентацией большинства структур на экспорт не собственной продукции, широкое использование давальческих сделок при производстве экспортного продукта.

В товарной структуре экспорта преобладают нефтепродукты – 66 % всех поставок за рубеж, готовые текстильные изделия – 6,2 %, изделия из камня, гипса, цемента, керамика, стекловолокна – 4,1 %, полиэтилен, пластмассы и изделия из них – 4 %. Около 4,5 % приходится на вывоз мясо-молочной продукции, 3,5 % – на экспорт оборудования, приборов.

Экспортный потенциал области представлен следующими предприятиями: ОАО «Витебские ковры», СООО «Марко», СООО «Сан Марко», СООО «Белвест», ОАО «Поставский молочный завод», ОАО «Глубокский молочно-консервный комбинат», ОАО «Витебский мясокомбинат», КПУП «Витебский кондитерский комбинат «Витьба», ОАО «Оршастройматериалы», ОАО «Нафтан», завод «Полимир».

Внешняя торговля товарами Витебской области в 2000–2008 гг. развивалась достаточно высокими темпами, что характеризовалось тенденцией роста стоимостных объемов экспорта и импорта товаров. В 2009 г. вследствие влияния мирового финансово-экономического кризиса произошло их значительное сокращение. В целом за 2000–2009 гг. экспорт увеличился в 2,1 раза, импорт – в 5,7 раза, что привело

к росту внешнеторгового оборота области в 3,8 раза. Увеличение стоимостных объемов внешней торговли в большей степени обусловлено ростом внешнеторгового оборота со странами СНГ (в 4,6 раза), прежде всего с Российской Федерацией (в 5,1 раз). При этом в структуре экспорта товаров области удельный вес поставок в страны СНГ увеличился с 59,0 % в 2000 г. до 60,0 % в 2009 г., в страны вне СНГ сократился с 41,0 до 40,0 % по годам соответственно. В структуре импорта товаров области доля поставок из стран СНГ выросла с 69,0 % в 2000 г. до 82,9 % в 2009 г., из стран вне СНГ уменьшилась с 31,0 до 17,1 % по годам соответственно. На протяжении 2000-2007 гг. внешнеторговое сальдо оставалось положительным, с 2008 г. оно отрицательное, и в 2009 г. его величина составила 1797,3 млн. долларов США (табл. 5.11).

**Т а б л и ц а 5.11. Основные показатели внешней торговли товарами Витебской области в 2000-2009 гг., млн. долларов США**

Показатели	Годы									
	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11
Всего по Витебской области:										
оборот	1136,4	1307,8	1298,1	2143,2	3067,8	3364,2	4067,3	5318,5	5446,1	4321,9
экспорт	601,9	719,9	705,7	1111,2	1640,6	2008,3	2374,0	3135,7	1884,7	1262,3
импорт	534,5	587,9	592,4	1032,0	1427,2	1355,9	1693,3	2182,8	3561,4	3059,6
сальдо	67,4	132,0	113,3	79,2	213,4	652,4	680,7	952,9	-1676,7	-1797,3
В том числе страны СНГ:										
оборот	723,9	819,2	751,6	1236,3	1725,3	1033,8	1998,2	2598,1	3922,4	3294,8
экспорт	355,0	411,9	351,4	465,9	616,0	782,3	658,4	861,7	996,1	757,7
импорт	368,9	407,3	400,2	770,4	1109,3	251,5	1339,8	1736,5	2926,4	2537,1
сальдо	-13,9	4,6	-48,8	-304,5	-493,3	530,8	-681,3	-874,8	-1930,3	-1779,4
Из них Россия:										
оборот	618,3	719,5	697,5	1164,4	1614,3	1513,4	1852,3	2397,3	3701,9	3144,5
экспорт	279,3	339,3	319,4	414,5	532,4	476,3	562,4	726,5	854,7	663,9
импорт	339,0	380,2	378,1	749,9	1081,9	1037,1	1289,9	1670,8	2847,2	2480,6
сальдо	-59,7	-40,9	-58,7	-335,4	-549,5	-560,8	-727,5	-944,3	-1992,5	-1816,7

Окончание табл. 5.11

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11
Остальные страны СНГ:										
оборот	105,6	99,7	54,1	71,9	111,0	-479,6	145,9	200,8	220,5	150,3
экспорт	75,7	72,6	32,0	51,4	83,6	306,0	96,0	135,2	141,4	93,8
импорт	29,9	27,1	22,1	20,5	27,4	-785,6	49,9	65,7	79,2	56,5
сальдо	45,8	45,5	9,9	30,9	56,2	1091,6	46,1	69,5	62,2	37,3
В том числе страны вне СНГ:										
оборот	412,5	488,6	546,5	906,9	1342,5	646,1	2069,1	2719,8	1523,7	1027,1
экспорт	246,9	308,0	354,3	645,3	1024,6	203,5	1715,6	2274,0	888,6	504,6
импорт	165,6	180,6	192,2	261,6	317,9	442,6	353,5	445,7	635,0	522,5
сальдо	81,3	127,4	162,1	383,7	706,7	-239,0	1362,0	1828,3	253,6	-17,9

Стоимостный объем внешней торговли товарами за 2009 г. сократился на 20,6 % и составил 4321,9 млн. долларов США, в том числе экспорт – на 33,0 % и составил 1262,3 млн. долларов США, импорт – на 14,1 % и составил 3059,6 млн. долларов США. При этом объем внешней торговли со странами СНГ снизился на 16,0 % и составил 3294,8 млн. долларов США, в том числе экспорт уменьшился на 23,9 % и составил 757,7 млн. долларов США. Отрицательное внешнеторговое сальдо составило 1779,4 млн. долларов США. Объем внешней торговли со странами вне СНГ сократился на 32,6 % и составил 1027,1 млн. долларов США, в том числе экспорт снизился на 43,2 % и составил 504,2 млн. долларов США. Внешнеторговое сальдо сложилось отрицательным и составило 17,9 млн. долларов США. В структуре экспорта области на долю России приходилось 52,6 %, остальных стран СНГ – 7,4 %, стран вне СНГ – 40,0 %. Импорт области из России составил 81,1 % от общего объема импорта, остальных стран СНГ – 1,8 %, стран вне СНГ – 17,1 %.

Сокращение экспорта товаров (за 2009 г. темп составил 67,0 %, без учета нефти и нефтепродуктов – 78,8 % при прогнозе 121 %) наблюдается по всем основным товарным группам, за исключением потребительских товаров (темп роста – 100,5 %). Наибольший удельный вес в общем объеме экспорта по укрупненным товарным группам по Витебской области занимали в 2009 г. промежуточные товары (60,7 %). По сравнению с 2007 г. доля промежуточных товаров резко сократилась

(на 24,2 п. п.), доля инвестиционных и потребительских товаров увеличилась (на 1,4 и 22,2 п. п. соответственно).

Темп роста импорта товаров в 2009 г. составил 85,9 % (без учета нефти и нефтепродуктов – 73,8 % при прогнозе 117 %). В общем объеме импорта по укрупненным товарным группам по области на долю промежуточных товаров приходилось 87,6 %, причем их удельный вес по сравнению с 2007 г. увеличился на 3,6 %, в то время как удельный вес инвестиционных и потребительских товаров уменьшился (на 0,8 и 2,4 п. п. соответственно) (табл. 5.12).

Т а б л и ц а 5.12. Динамика внешней торговли Витебской области по укрупненным группам товаров в 2007–2009 гг.

Показатели	2007 г.				2008 г.				2009 г.			
	Экспорт		Импорт		Экспорт		Импорт		Экспорт		Импорт	
	Удельный вес в общем объеме	В % к 2006 г.	Удельный вес в общем объеме	В % к 2006 г.	Удельный вес в общем объеме	В % к 2007 г.	Удельный вес в общем объеме	В % к 2007 г.	Удельный вес в общем объеме	В % к 2008 г.	Удельный вес в общем объеме	В % к 2008 г.
Всего по области	100	133,3	100	128,8	100	117,0	100	163,1	100	67,0	100	85,9
из них:												
инвестиционные товары	1,4	153,2	5,9	144,6	1,4	111,3	6,1	158,7	2,8	69,1	5,1	72,6
промежуточные товары	84,9	134,6	84,0	130,8	85,2	117,6	85,9	167,7	60,7	56,9	87,6	87,6
потребительские товары	11,9	121,1	8,1	110,6	11,7	113,5	6,4	128,5	34,1	100,5	5,7	76,8

Предприятия и организации области поддерживают торгово-экономическое сотрудничество с хозяйствующими субъектами 108 стран мира. Однако главным партнером традиционно остается Российская Федерация, на долю которой приходится 72,8 % внешнего товарооборота области, в том числе около 52,6 % экспорта и 81,1 % импорта (табл. 5.13).

**Т а б л и ц а 5.13. Основные внешнеторговые партнеры  
Витебской области в 2009 г.**

Страна	Оборот		Экспорт			Импорт			Сальдо
	Объем, млн. долл. США	Темп ро- ста, %	Объем, млн. долл. США	Уд. вес	Тем п ро- ста, %	Объем, млн. долл. США	Уд. вес	Темп ро- ста, %	Объем, млн. долл. США
Всего по области	4321,9	78,7	1262,3	100,0	63,9	3059,6	100,0	86,2	-1797,3
Российская Федерация	3144,4	84,9	663,9	52,6	77,7	2480,6	81,1	87,1	-1816,7
Германия	127,7	73,1	37,1	2,9	90,2	90,6	3,0	67,8	-53,5
Нидерланды	121,5	34,3	105,5	8,4	31,3	15,9	0,5	92,1	89,6
Украина	109,2	64,5	60,1	4,8	60,7	49,1	1,6	69,9	10,9
Польша	67,2	74,5	36,1	2,9	74,0	31,1	1,0	75,1	4,9
Великобритания	62,6	47,2	51,0	4,0	41,5	11,6	0,4	118,0	39,4
Эстония	58,3	90,6	47,9	3,8	76,8	10,4	0,3	543,1	37,6

Товарооборот с Российской Федерацией за 2009 г. достиг 3,1 млрд. долларов США, из них экспорт составил 663,9 млн. долларов США. На данном рынке работают практически все предприятия-экспортеры. Четверть поставок приходится на мясо-молочную продукцию, 13 % – на текстильные изделия, 12 % – на станки и приборы, на долю строительных материалов приходится 11 %, столько же на поставки обуви. При этом большинство товаров, предлагаемых на рынок России, имеет высокую степень переработки и направляется непосредственно потребителю.

Экономическое партнерство предприятий Витебской области осуществляется с 77 регионами Российской Федерации, в их число входят Москва и Санкт-Петербург, Московская, Ленинградская, Смоленская, Свердловская, Рязанская, Ярославская, Тульская и Самарская области.

Взаимное сотрудничество позволяет предприятиям области развивать в Российской Федерации собственную товаропроводящую сеть. Более 30 торговых объектов имеет совместное предприятие «Белвест», широкую сеть дилеров создали «Витебские ковры», «Витязь», «Фортекс», «Полимерконструкция», «Альянс-пласт», «Марко». Предприятия «Союз-кабель» и «Энергокомплект», выпускающие кабельную продукцию, «Белтрубпласт», специализирующийся на производстве полиэтиленовых труб, муфт, фитингов, входят в состав российских холдингов, реализующих продукцию на европейском континенте.

Кроме Российской Федерации крупнейшими партнерами Витебской области являются Германия, Нидерланды, Украина, Польша, Великобритания и Эстония. В объеме экспорта области доля Нидерландов составляет 8,4 %, Украины – 4,8 %, Великобритании – 4,0 %, Эстонии – 3,8 %, Польши – 2,9 %, Германии – 2,9 %. В объеме импорта области на долю Германии приходится 3,0 %, Украины – 1,6 %, Польши – 1,0 %, Нидерландов – 0,5 %, Великобритании – 0,4 %, Эстонии – 0,3 % (рис. 5.12).

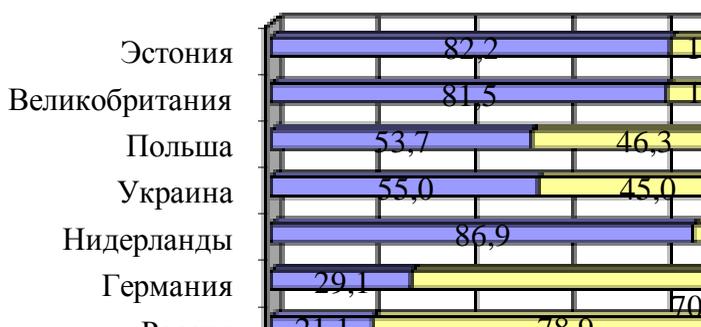


Рис. 5.12. Структура внешней торговли товарами Витебской области с основными партнерами в 2009 г.

Сложившиеся в период 2006–2009 гг. – январь–март 2010 г. в Витебской области тенденции изменения основных показателей внешней торговли структурных подразделений в разрезе ведомственной подчиненности (по организациям, подчиненным местным Советам депутатов, исполнительным и распорядительным органам, либо в которых они осуществляют управление акциями (долями в уставных фондах), и юридическим лицам без ведомственной подчиненности) представлены в табл. 5.14.

В структуре экспорта Витебской области в ведомственном разрезе в 2006–2009 гг. – январе – марте 2010 г. наблюдается значительное увеличение доли организаций, подчиненных местным Советам депутатов, исполнительным и распорядительным органам, либо в которых они осуществляют управление акциями (долями в уставных фондах), и юридических лиц без ведомственной подчиненности (без учета нефти

и нефтепродуктов) в общем объеме экспорта области с 12,7 % в 2006 г. до 33,5 % в январе – марте 2010 г., обусловленное ростом удельного веса экспорта областных комитетов по сельскому хозяйству и продовольствию, а в общем объеме экспорта республики – с 1,5 до 2,0 %. При этом стоимостный объем экспорта товаров по выборке в период 2007–2008 гг. и в январе – марте 2010 г. увеличился на 39,5, 20,0 и 29,3 % соответственно, а в 2009 г. снизился на 13,9 %.

**Т а б л и ц а 5.14. Динамика экспорта и импорта товаров Витебской области в разрезе ведомственной подчиненности в 2006–2009 гг. январе – марте 2010 г.**

Показатели	Единицы измерения	2006 г.	2007 г.	2008 г.	2009 г.	Январь – март 2010 г.
1	2	3	4	5	6	7
Экспорт, всего по республике	тыс. долл. США	19733714,9	24275244,0	32570780,5	21282227,8	5269877,0
Темпы роста	%		123,0	134,2	65,3	129,2
Экспорт, всего по области	тыс. долл. США	2373968,4	3135669,4	1884683,5	1262307,2	319040,5
Темпы роста	%		132,1	60,1	67,0	134,0
В том числе: по организациям, подчиненным местным Советам депутатов, исполнительным и распорядительным органам, либо в которых они осуществляют управление акциями (долями в уставных фондах), и юридическим лицам без ведомственной подчиненности (без учета нефти и нефтепродуктов)	тыс. долл. США	301 542,6	420 630,1	504 948,0	434 674,0	106 940,3
Темпы роста выборки	%		139,5	120,0	86,1	129,3

Окончание табл. 5.14

1	2	3	4	5	6	7
Удельный вес выборки в объеме экспорта области	%	12,7	13,4	26,8	34,4	33,5
Удельный вес выборки в объеме экспорта республики	%	1,5	1,7	1,6	2,0	2,0
Импорт, всего по республике	тыс. долл. США	22351157,4	28693112,6	39381251,5	28563575,6	6506199,9
Темпы роста	%		128,4	137,2	72,5	108,9
Импорт, всего по области	тыс. долл. США	1 693 298,7	2 182 762,5	3 561 358,2	3 059 605,4	580 703,9
Темпы роста	%		128,9	163,2	85,9	105,8
В том числе: по организациям, подчиненным местным Советам депутатов, исполнительным и распорядительным органам, либо в которых они осуществляют управление акциями (долями в уставных фондах), и юридическим лицам без ведомственной подчиненности (без учета нефти и нефтепродуктов)	тыс. долл. США	380 270,6	448 607,1	598 979,8	421 496,2	91 487,6
Темпы роста выборки	%		118,0	133,5	70,4	101,4
Удельный вес выборки в объеме импорта области	%	22,5	20,6	16,8	13,8	15,8
Удельный вес выборки в объеме импорта республики	%	1,7	1,6	1,5	1,5	1,4

В динамике структуры импорта области в ведомственном разрезе в 2006–2009 гг. – январе – марте 2010 г. наблюдается противоположная тенденция: удельный вес организаций, подчиненных местным Советам депутатов, исполнительным и распорядительным органам, либо в которых они осуществляют управление акциями (долями в уставных фондах), и юридических лиц без ведомственной подчиненности (без учета нефти и нефтепродуктов) в общем объеме импорта области уменьшился с 22,5 % в 2006 г. до 13,8 % в 2009 г. и 15,8 % в январе – марте 2010 г., а в общем объеме импорта республики – с 1,7 до 1,5 и 1,4 % соответственно. При этом стоимостный объем импорта товаров по выборке в период 2007–2008 гг. увеличился на 18,0–33,5 %, в 2009 г. – снизился на 29,6 %, а в январе – марте 2010 г. снова произошел рост на 1,4 %.

#### **5.4. Внешнеэкономические векторы Гомельской области**

Гомельская область – один из наиболее индустриально мощных регионов республики, обладающий высокоразвитым промышленным и научно-техническим потенциалом. На ее территории расположено около 350 крупных и средних предприятий, доля которых в объеме промышленного производства республики составляет свыше 20 %. Ведущие отрасли: топливная, химическая, нефтедобывающая, пищевая, деревообрабатывающая и целлюлозно-бумажная, черная металлургия.

Свыше 70 % производимой в области продукции поставляется на экспорт. Это связано с высокой степенью ориентации основных отраслей промышленности на внешний рынок и существенной зависимостью от импорта сырья, топлива, материалов. Основу экспортного потенциала Гомельской области составляют такие индустриальные гиганты, как Мозырский нефтеперерабатывающий завод, Белорусский металлургический завод, производственные объединения «Гомсельмаш» и «Химволокно», ОАО «Гомельстекло», на долю которых приходится более 70 % продукции, производимой в регионе. Кроме этих предприятий можно выделить такие, как Гомельский химический завод, «Гомельдрев», «8 Марта», Гомельский станкостроительный завод имени Кирова, «Спартак», «Мозырьсоль», «Кристалл», «Гомельобой», Добрушский фарфоровый завод. В области осуществляется все производство белорусского готового проката, кормоуборочных комбайнов, оконного стекла, фосфорных удобрений, добывается вся белорусская

нефть и газ. Кроме этого промышленность региона производит более 90 % всей белорусской стали, соли пищевой, половину автомобильного бензина, дизельного топлива, картона, треть древесностружечных плит, почти 25 % фанеры, бумаги. При этом более половины всей произведенной продукции поставляется на рынки стран ближнего и дальнего зарубежья. Основными статьями гомельского экспорта традиционно являются минеральные продукты, черные металлы и изделия из них, продукция деревообработки, бумага, картон, машины и механизмы, продукция химической промышленности.

Прирост промышленной продукции в Гомельской области в сопоставимых ценах в январе – декабре 2009 г. составил 2,4 % при прогнозе на год на 12,5 %. При этом организации республиканской подчиненности увеличили объемы производства промышленной продукции на 2,6 % при прогнозе 12 %, организации, подчиненные местным органам власти, – на 5,7 % при прогнозе 15,5 %. Организации без ведомственной подчиненности, наоборот, сократили объемы производства на 4,6 % при прогнозе роста 124 %.

Сложившаяся в Гомельской области структура производства, а именно наличие двух промышленных гигантов Мозырского нефтеперерабатывающего завода и Белорусского металлургического завода, определяет основные объемы закупок по импорту, которые приходится на сырую нефть и лом черных металлов. Эти две позиции, относящиеся к критическому импорту, занимают половину всего импорта области. Кроме этого область закупает за рубежом машины и оборудование, пластмассы, некоторые виды продукции химической промышленности и продукции пищевой промышленности.

Динамика внешней торговли товарами Гомельской области в 2000–2008 гг. характеризовалась тенденцией роста стоимостных объемов экспорта и импорта. В 2009 г. в результате воздействия мирового финансово-экономического кризиса произошло резкое сокращение их стоимостных объемов. В целом за 2000–2009 гг. экспорт увеличился в 2,7 раза, импорт – в 3,4 раза, что привело к росту внешнеторгового оборота области в 3 раза. В структуре экспорта товаров области удельный вес поставок в страны вне СНГ увеличился с 49,8 % в 2000 г. до 60,7% в 2009 г., в страны СНГ сократился с 50,2 до 39,3 % по годам соответственно. В структуре импорта товаров области доля поставок из стран вне СНГ увеличилась с 25,7 % в 2000 г. до 29,0 % в 2009 г., из стран СНГ уменьшилась с 74,3 до 71,0 % по годам соответственно. Опережающий рост экспорта над импортом на протяжении 2000–

2008 гг. обеспечивал бездефицитное сальдо внешнеторгового баланса по области, которое, однако, в 2009 г. сложилось отрицательным и составило 179,3 млн. долларов США (табл. 5.15).

Т а б л и ц а 5.15. Основные показатели внешней торговли товарами Гомельской области в 2000-2009 гг., млн. долл. США

Показатели	Годы									
	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009
Всего по Гомельской области:										
оборот	2009,4	1972,4	2094,1	2885,1	4489,2	5051,8	5655,5	8072,3	9522,9	6023,7
экспорт	1084,5	1143,3	1238,1	1659,5	2715,7	3437,2	4062,2	5344,7	5192,3	2922,2
импорт	924,9	829,1	856,0	1225,6	1773,5	1614,6	1593,3	2727,6	4330,6	3101,5
сальдо	159,6	314,2	382,1	433,9	942,2	1822,6	2468,9	2617,1	861,7	-179,3
В том числе страны СНГ:										
оборот	1231,7	1145,3	1135,5	1594,1	2427,0	2211,6	2328,5	3675,2	5355,8	3350,5
экспорт	544,7	564,8	511,3	646,0	960,2	965,5	1173,4	1621,3	1957,0	1147,8
импорт	687,0	580,5	624,2	948,1	1466,8	1246,1	1155,1	2053,9	3398,8	2202,7
сальдо	-142,3	-15,7	-112,9	-302,1	-506,6	-280,6	18,3	-432,6	-1441,8	1054,9
Из них Россия:										
оборот	1077,8	975,9	1007,5	1475,5	2211,9	1882,8	1876,2	3094,4	4621,0	2904,4
экспорт	457,0	449,9	432,0	566,4	822,1	722,8	831,3	1190,5	1483,4	903,0
импорт	620,8	526,0	575,5	909,1	1389,8	1160,0	1044,9	1903,9	3137,6	2001,4
сальдо	-163,8	-76,1	-143,5	-342,7	-567,7	-437,2	-213,6	-713,4	-1654,2	-1098,4
Остальные страны СНГ:										
оборот	153,9	169,4	128,0	118,6	215,1	328,8	452,3	580,8	734,8	446,1
экспорт	87,7	114,9	79,3	79,6	138,1	242,7	342,1	430,8	473,6	244,8
импорт	66,2	54,5	48,7	39,0	77,0	86,1	110,2	150,0	261,2	201,3
сальдо	21,5	60,4	30,6	40,6	61,1	156,6	231,9	280,8	212,4	43,5
В том числе страны вне СНГ:										
оборот	777,7	827,1	958,6	1291,0	2062,2	2840,2	3327,0	4391,9	4167,1	2673,2
экспорт	539,8	578,5	726,8	1013,5	1755,5	2471,7	2888,8	3718,3	3235,3	1774,4
импорт	237,9	248,6	231,8	277,5	306,7	368,5	438,2	673,6	931,8	898,8
сальдо	301,9	329,9	495,0	736,0	1448,8	2103,2	2450,6	3044,7	2303,5	875,6

Стоимостный объем внешней торговли товарами за 2009 г. снизился на 36,7 % и составил 6023,7 млн. долларов США, в том числе экспорт – на 43,7 % и составил 2922,2 млн. долларов, импорт – на 28,4 % и составил 3101,5 млн. долларов США. При этом объем внешней торговли со странами СНГ уменьшился на 37,4 % и составил 3350,5 млн. долларов США, в том числе экспорт – на 41,3 % и составил 1147,8 млн. долларов США. Отрицательное внешнеторговое сальдо составило 1054,9 млн. долларов США. Объем внешней торговли со странами вне СНГ сократился на 35,8 % и составил 2673,2 млн. долларов США, в том числе экспорт снизился на 45,2 % и составил 1774,4 млн. долларов США. Положительное внешнеторговое сальдо составило 875,6 млн. долларов США. В структуре экспорта области на долю России приходилось 30,9 %, остальных стран СНГ – 8,4 %, стран вне СНГ – 60,7 %. Импорт области из России составил 64,5 % от общего объема импорта, остальных стран СНГ – 6,5 %, стран вне СНГ – 29,0 %.

Сокращение экспорта товаров (за 2009 г. темп составил 56,3 %, без учета нефти и нефтепродуктов – 64,2 % при прогнозе 122 %) наблюдается по всем основным товарным группам. Наибольший удельный вес в общем объеме экспорта по укрупненным товарным группам по Гомельской области занимали в 2009 г. промежуточные товары (80,4 %). По сравнению с 2007 г. доля промежуточных товаров сократилась на 10,6 п. п., а удельный вес инвестиционных и потребительских товаров увеличился на 5,7 и 4,7 п. п. соответственно (табл. 5.16).

Т а б л и ц а 5.16. Динамика внешней торговли Гомельской области по укрупненным группам товаров в 2007-2009 гг.

Показатели	2007 г.				2008 г.				2009 г.			
	Экспорт		Импорт		Экспорт		Импорт		Экспорт		Импорт	
	Удельный вес в общем объеме	В % к 2006 г.	Удельный вес в общем объеме	В % к 2006 г.	Удельный вес в общем объеме	В % к 2007 г.	Удельный вес в общем объеме	В % к 2007 г.	Удельный вес в общем объеме	В % к 2008 г.	Удельный вес в общем объеме	В % к 2008 г.
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13
Всего по области	100	132,4	100	171,2	100	136,4	100	159,7	100	56,3	100	71,6
Из них: инвестиционные товары	2,5	195,3	13,2	223,6	3,4	185,8	9,8	113,7	8,2	97,2	13,9	101,8

промежуточные товары	91,0	132,5	82,6	168,6	90,6	135,9	86,3	168,0	80,4	51,6	82,4	68,5
потребительские товары	6,2	114,7	3,2	115,5	5,6	122,1	3,0	149,4	10,9	87,8	3,2	74,9

Темп роста импорта товаров в 2009 г. составил 71,6 % (без учета нефти и нефтепродуктов – 69,6 % при прогнозе 117 %. В товарной структуре импорта в разрезе укрупненных товарных групп по области преобладали промежуточные товары, на их долю приходилось в 2009 г. 82,4 %. По сравнению с 2007 г. увеличился удельный вес инвестиционных товаров (на 0,7 п. п.), в то время как доля промежуточных товаров уменьшилась (на 0,2 п. п.), а доля потребительских – осталась неизменной.

В 2009 г. зарегистрированы объемы экспортно-импортных операций с 107 странами мира. Основным партнером остается Российская Федерация, на долю которой приходится 48,2 % внешнего товарооборота области, в том числе 30,9 % экспорта и 64,5 % импорта (табл. 5.17).

Т а б л и ц а 5.17. Основные внешнеторговые партнеры Гомельской области в 2009 г.

Страна	Оборот		Экспорт			Импорт			Сальдо
	объем, млн. дол. США	темп роста, %	объем, млн. дол. США	уд. вес	темп роста, %	объем, млн. дол. США	уд. вес	темп роста, %	объем, млн. дол. США
Всего по области	6023,7	60,5	2922,2	100,0	50,5	3101,5	100,0	72,0	-179,3
Российская Федерация	2904,4	62,9	903,0447	30,9	60,9	2001,373	64,5	63,8	-1098,3
Германия	990,7	157,1	634,3323	21,7	173,5	356,3444	11,5	134,5	278,0
Украина	362,1	57,1	174,8455	6,0	44,7	187,2532	6,0	77,4	-12,4
Польша	311,1	33,4	272,7323	9,3	30,3	38,3468	1,2	115,9	234,4
Италия	190,6	74,2	46,2449	1,6	29,6	144,325	4,7	143,8	-98,1
Нидерланды	101,5	12,1	94,4016	3,2	11,4	7,1364	0,2	52,2	87,3
Литва	78,0	37,0	69,4519	2,4	36,4	8,5708	0,3	42,8	60,9
Великобритания	24,9	31,4	19,2099	0,7	26,7	5,7245	0,2	75,7	13,5

Кроме того, в объеме экспорта области доля Германии составляет 21,7 %, Польши – 9,3 %, Украины – 6,0 %, Нидерландов – 3,2 %, Литвы – 2,4 %, Италии – 1,6 %, Великобритании – 0,7 %. В объеме импорта области на долю Германии приходится 11,5 %, Украины – 6,0 %, Италии – 4,7 %, Польши – 1,2 %, Литвы – 0,3 %, Нидерландов – 0,2 %, Великобритании – 0,2 % (рис. 5.13).

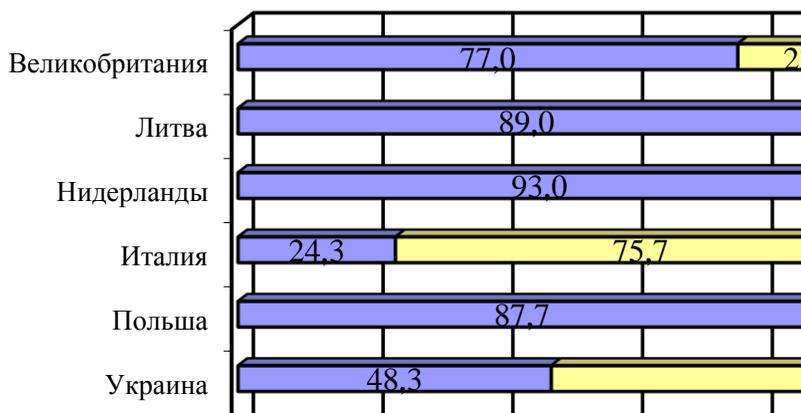


Рис. 5.13. Структура внешней торговли товарами Гомельской области с основными партнерами в 2009 г.

В 2009 г. продукция гомельских производителей впервые поставлена в такие страны, как Судан, Филиппины, Ирак и Кот-д’Ивуар. На рынках партнеров появились новые для них товары предприятий Гомельщины: в Грузии – стекло; в Судане, Израиле, Кот-д’Ивуаре, Филиппинах – металлопродукция; Армении – сельхозтехника; Казахстане и Молдове – овощи; Швейцарии – посуда, Азербайджане – микроскопы; Туркменистане – обувь и кабельная продукция; во Франции – технический казеин; в Китае – трубы; Германии – металлорежущие станки; Венгрии, Греции, Австрии и Германии – минеральные удобрения; Португалии – полимерные нити; США – древесина и изделия из нее.

Сложившиеся в период 2006–2009 гг. – январь – март 2010 г. в Гомельской области тенденции изменения основных показателей внешней торговли структурных подразделений в разрезе ведомственной подчиненности (по организациям, подчиненным местным Советам депутатов, исполнительным и распорядительным органам, либо в которых они осуществляют управление акциями (долями в уставных

фондах), и юридическим лицам без ведомственной подчиненности) представлены в табл. 5.18.

**Т а б л и ц а 5.18. Динамика экспорта и импорта товаров Гомельской области в разрезе ведомственной подчиненности в 2006–2009 гг. – январе – марте 2010 г.**

Показатели	Единицы измерения	2006 г.	2007 г.	2008 г.	2009 г.	Январь – март 2010 г.
1	2	3	4	5	6	7
Экспорт, всего по республике	тыс. долл. США	19733714,9	24275244,0	32570780,5	21282227,8	5269 877,0
темпы роста	%		123,0	134,2	65,3	129,2
Экспорт, всего по области	тыс. долл. США	4062250,7	5344698,3	5192288,1	2922180,6	606 941,8
Темпы роста	%		131,6	97,1	56,3	88,2
В том числе: по организациям, подчиненным местным Советам депутатов, исполнительным и распорядительным органам, либо в которых они осуществляют управление акциями (долями)	тыс. долл. США	266 151,2	356 309,3	463 200,6	409 525,1	119 568,6
В уставных фондах), и юридическим лицам без ведомственной подчиненности (без учета нефти и нефтепродуктов)						
Темпы роста выборки	%		133,9	130,0	88,4	156,1
Удельный вес выборки в объеме экспорта области	%	6,6	6,7	8,9	14,0	19,7
Удельный вес выборки в объеме экспорта республики	%	1,3	1,5	1,4	1,9	2,3
Импорт, всего по республике	тыс. долл. США	22351157,4	28693112,6	39381251,5	28563575,6	6506199,9

Окончание табл. 5.18

1	2	3	4	5	6	7
Темпы роста	%		128,4	137,2	72,5	108,9
Импорт, всего по области	тыс. долл. США	1593319,0	2727616,8	4330572,3	3101545,3	672878,8
Темпы роста	%		171,2	158,8	71,6	108,1
В том числе: по организациям, подчиненным местным Советам депутатов, исполнительным и распорядительным органам, либо в которых они осуществляют управление акциями (долями в уставных фондах), и юридическим лицам без ведомственной подчиненности (без учета нефти и нефтепродуктов)	тыс. долл. США	241 089,6	315 233,1	467 215,3	327 889,7	77 559,4
Темпы роста выборки	%		130,8	148,2	70,2	144,0
Удельный вес выборки в объеме импорта области	%	15,1	11,6	10,8	10,6	11,5
Удельный вес выборки в объеме импорта республики	%	1,1	1,1	1,2	1,1	1,2

В структуре экспорта Гомельской области в ведомственном разрезе в 2006–2009 гг. – январе – марте 2010 г. наблюдается увеличение доли организаций, подчиненных местным Советам депутатов, исполнительным и распорядительным органам, либо в которых они осуществляют управление акциями (долями в уставных фондах), и юридических лиц без ведомственной подчиненности (без учета нефти и нефтепродуктов) в общем объеме экспорта области с 6,6 % в 2006 г. до 14 % в 2009 г. и 19,7 % в январе – марте 2010 г., а в общем объеме экспорта республики – с 1,3 до 1,9 и 2,3 % соответственно. При этом стоимостный объем экспорта товаров по выборке в период 2007, 2008 гг. и в январе – марте

2010 г. увеличился на 33,9, 30,0 и 56,1 %, а в 2009 г. снизился на 11,6 %.

В динамике структуры импорта области в ведомственном разрезе в 2006–2009 гг. – январе – марте 2010 г. наблюдается противоположная тенденция: удельный вес организаций, подчиненных местным Советам депутатов, исполнительным и распорядительным органам, либо в которых они осуществляют управление акциями (долями в уставных фондах), и юридических лиц без ведомственной подчиненности (без учета нефти и нефтепродуктов) в общем объеме импорта области уменьшился с 15,1 % в 2006 г. до 10,6 % в 2009 г. и 11,5 % в январе – марте 2010 г., а в общем объеме импорта республики сохраняется на уровне 1,1–1,2 %. При этом стоимостной объем импорта товаров по выборке в период 2007–2008 гг. увеличился на 30,8–48,2 %, в январе – марте 2010 г. – на 44,0 %, а в 2009 – снизился на 29,8 %.

### **5.5. Внешнеэкономические векторы Гродненской области**

Производственный и экспортный потенциал Гродненской области представлен такими крупнейшими предприятиями, как ОАО «Гродно Азот», ОАО «Гродно Химволокно», ОАО «Белкард», РПУП «Гродненская табачная фабрика «Неман», РУП «Гродненский завод автоагрегатов», РУП «Гродненский завод торгового машиностроения», ГРУПП «Гронитекс», ГРУПП «Радиоволна», ОАО ШТФ «Элод», ОАО «Красносельскстройматериалы», ОАО «Лакокраска», ОАО «Скидельский сахарный комбинат», ОАО «Сморгоньсиликатобетон», ОАО «Лидагропроммаш», ОАО «Слонимская камвольно-прядельная фабрика», ОАО «Стеклозавод «Неман», ОАО «Мостовдрев», ОАО «Щучинский завод «Автопровод», ОАО «Новогрудский завод газовой аппаратуры».

Ассортимент выпускаемой в области продукции включает: минеральные удобрения, химические волокна и нити, лакокрасочные материалы, сельскохозяйственную технику, в том числе комбайны, автобусы, комплектующие для автомобильной и тракторной техники, строительные материалы, лекарственные средства, витаминные препараты, табачные изделия, продукцию легкой, деревообрабатывающей и перерабатывающей промышленности. Всего около 400 видов продукции.

В 2009 г. в области произведено продукции промышленности на сумму 11 602,6 млрд. рублей, потребительских товаров – 4 425,9 млрд. рублей. При этом темп роста объемов производства промышленной продукции в сопоставимых ценах составил 102,7 %, в том числе по

организациям, подчиненным республиканским органам государственного управления, – 103,5 %, по организациям, подчиненным местным Советам депутатов, исполнительным и распорядительным органам, – 102,7 %, юридическим лицам без ведомственной подчиненности – 99,7 %. Прирост промышленной продукции во многом обеспечен благодаря тому, что из 246 предприятий увеличили выпуск продукции по сравнению с 2008 г. 149 предприятий (60,6 % от их общего количества), из них на 20 % и более – 37 предприятий.

Темп роста производства потребительских товаров в целом по области составил 105,9 %, в том числе по организациям, подчиненным республиканским органам государственного управления, – 110 %, по организациям, подчиненным местным Советам депутатов, исполнительным и распорядительным органам, – 105,1 %, юридическим лицам без ведомственной подчиненности – 99,5 %.

Удельный вес отгруженной продукции в объеме произведенной составил 99,1 %, увеличившись по сравнению с 2008 г. на 1,8 %. Удельный вес новой продукции в объеме промышленного производства увеличился на 1,5 % и составил в целом по области 19,9 %. Объем продукции, имеющей сертификат соответствия требованиям технических нормативных правовых актов в отрасли технического нормирования и стандартизации, составляет 72,7 % от произведенной (в 2008 г. – 70,4 %).

Наибольший вес в экспорте занимают продукция химической и связанной с ней отраслей промышленности, живые животные и продукция животноводства, текстиль и текстильные изделия, машины, звукозаписывающая и звуковоспроизводящая аппаратура, продукция пищевой промышленности, древесина и изделия из нее.

Во внешней торговле товарами Гродненской области в течение 2000–2008 гг. наблюдалось последовательное увеличение внешнеторгового оборота, однако, в 2009 г. в результате воздействия мирового финансово-экономического кризиса произошло значительное сокращение стоимостных объемов экспорта и импорта (табл. 5.19). В целом за 2000–2009 гг. экспорт увеличился в 2,6 раза, импорт – в 3,3 раза, что привело к росту внешнеторгового оборота области в 2,9 раза. В структуре экспорта товаров области удельный вес поставок в страны СНГ увеличился с 51,6 % в 2000 г. до 58,2 % в 2009 г., в страны вне СНГ сократился с 48,4 до 41,8 % по годам соответственно. В структуре импорта товаров области доля поставок из стран СНГ уменьшилась с 55,4 % в 2000 г. до 21,8 % в 2009 г., из стран вне СНГ выросла с 44,6

до 78,2 % по годам соответственно. При этом на протяжении всего анализируемого периода сальдо оставалось положительным и в 2009 г. составило 94,4 млн. долларов США.

Т а б л и ц а 5.19. Основные показатели внешней торговли товарами Гродненской области в 2000–2009 гг., млн. долларов США

Показатели	Годы									
	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009
Всего по Гродненской области:										
оборот										
экспорт	823,4	831,5	924,2	1133,4	1456,6	1536,0	2049,5	2465,9	3073,9	2411,4
импорт	476,2	464,2	525,5	666,4	851,6	931,9	1095,9	1409,9	1564,3	1252,9
сальдо	347,2	367,3	398,7	467,0	605,0	604,1	953,6	1056,0	1509,6	1158,5
В том числе страны СНГ:										
оборот	129,0	96,9	126,8	199,4	246,6	327,8	42,3	353,9	54,7	94,4
экспорт	438,0	475,5	515,7	611,8	749,0	761,7	935,4	1116,2	1379,4	981,2
импорт	245,5	264,3	304,3	383,2	474,7	513,4	625,5	778,8	931,2	729,1
сальдо	192,5	211,2	211,4	228,6	274,3	248,3	309,9	337,4	448,2	252,1
Из них Россия:										
оборот	53,0	53,1	92,9	154,6	200,4	265,1	815,6	441,4	483,0	477,1
экспорт	384,8	413,0	443,8	534,3	664,9	629,1	789,2	927,2	1135,4	797,1
импорт	231,7	240,5	281,7	347,8	438,5	450,9	563,0	678,6	804,3	613,4
сальдо	153,1	172,5	162,1	186,5	226,4	178,2	226,2	248,6	331,1	183,7
Остальные страны СНГ:										
оборот	78,6	68,0	119,6	161,3	212,1	272,7	336,8	430,0	473,2	429,7
экспорт	53,2	62,5	71,9	77,5	84,1	132,6	146,2	189,0	244,0	184,1
импорт	13,8	23,8	22,6	35,4	36,2	62,5	62,5	100,2	126,9	115,7
сальдо	39,4	38,7	49,3	42,1	47,9	70,1	83,7	88,8	117,1	68,4
В том числе страны вне СНГ										
оборот	-25,6	-14,9	-26,7	-6,7	-11,7	-7,6	-21,2	11,4	9,8	47,4
экспорт	385,4	356,0	408,5	521,6	707,6	774,3	1114,1	1345,7	1694,5	1430,2
импорт	230,7	199,9	221,2	283,2	376,9	418,5	470,4	630,7	633,1	523,8
сальдо	154,7	156,1	187,3	238,4	330,7	355,8	643,7	715,0	1061,4	906,4
сальдо	76,0	43,8	33,9	44,8	46,2	62,7	-173,3	-84,4	-428,3	-382,7

Стоимостный объем внешней торговли товарами за 2009 г. сократился на 21,6 % и составил 2411,4 млн. долларов США, в том числе экспорт – на 19,9 % и составил 1252,9 млн. долларов, импорт – на 23,3 % и составил 1158,5 млн. долларов США. При этом объем внеш-

ней торговли со странами СНГ уменьшился на 28,9 % и составил 981,2 млн. долларов США, в том числе экспорт снизился на 21,7 % и составил 729,1 млн. долларов США. Положительное внешнеторговое сальдо составило 477,1 млн. долларов США. Объем внешней торговли со странами вне СНГ сократился на 15,6 % и составил 1430,2 млн. долларов США, в том числе экспорт снизился на 17,3 % и составил 523,8 долларов долл. США. Отрицательное внешнеторговое сальдо составило 382,7 млн. долларов США. В структуре экспорта области на долю России приходилось 49,0 %, остальных стран СНГ – 9,2 %, стран вне СНГ – 41,8 %. Импорт области из России составил 15,9 % от общего объема импорта, остальных стран СНГ – 5,9 %, стран вне СНГ – 78,2 %.

Темп роста экспорта товаров в 2009 г. составил 80,1 % (без учета нефти и нефтепродуктов – 80,1 % при прогнозе 121 %). Наибольший удельный вес в общем объеме экспорта по укрупненным товарным группам по Гродненской области занимали в 2009 г. промежуточные товары (54,0 %). По сравнению с 2007 г. доля промежуточных товаров сократилась (на 9,6 п. п.), удельный вес инвестиционных и потребительских товаров увеличился (на 0,4 и 9,3 п. п. соответственно) (табл. 5.20).

Т а б л и ц а 5.20. Динамика внешней торговли Гродненской области по укрупненным группам товаров в 2007–2009 гг.

Показатели	2007 г.				2008 г.				2009 г.			
	Экспорт		Импорт		Экспорт		Импорт		Экспорт		Импорт	
	Удельный вес в общем объеме	В % к 2006 г.	Удельный вес в общем объеме	В % к 2006 г.	Удельный вес в общем объеме	В % к 2007 г.	Удельный вес в общем объеме	В % к 2007 г.	Удельный вес в общем объеме	В % к 2008 г.	Удельный вес в общем объеме	В % к 2008 г.
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13
Всего по области	100	128,8	100	110,8	100	110,9	100	142,9	100	80,1	100	76,7
Из них:												
инвестиционные товары	3,8	139,2	19,5	100,0	4,5	133,4	18,0	126,7	4,2	74,9	21,2	90,6
промежуточные товары	63,6	133,9	65,1	112,3	59,4	103,7	62,0	137,8	54,0	72,9	56,3	69,7

потребительские товары	32,2	118,9	14,0	118,8	35,5	122,0	19,3	95,7	41,5	93,5	21,9	87,1
------------------------	------	-------	------	-------	------	-------	------	------	------	------	------	------

Темп роста импорта товаров 2009 г. составил 76,7 % (без учета нефти и нефтепродуктов – 76,7 % при прогнозе 117 %). В товарной структуре импорта в разрезе укрупненных товарных групп по области преобладали промежуточные товары, на их долю приходилось в 2009 г. 56,3 %. По сравнению с 2007 г. увеличился удельный вес инвестиционных и потребительских товаров (на 1,7 и 7,9 п. п. соответственно), в то время как промежуточных товаров уменьшился (на 8,8 п. п.).

Предприятия и организации области поддерживают торгово-экономическое сотрудничество с хозяйствующими субъектами 119 стран мира. Однако главным торговым партнером традиционно остается Российская Федерация, на долю которой приходится 33,1 % внешнего товарооборота области, в том числе 49,0 % экспорта и 15,9 % импорта (табл. 5.21).

Т а б л и ц а 5.21. Основные внешнеторговые партнеры Гродненской области в 2009 г.

Страна	Оборот		Экспорт			Импорт			Сальдо млн. долл. США
	Объем, млн. долл. США	Темп ро- ста, %	Объем, млн. долл. США	Удель ный вес	Темп ро- ста, %	Объем, млн. долл. США	Удель ный вес	Темп ро- ста, %	
Всего по области	2411,4	76,1	1252,9	100,0	78,8	1158,5	100,0	72,8	94,4
Российская Федерация	797,1	70,2	613,4	49,0	76,3	183,7	15,9	55,5	429,8
Германия	320,8	90,0	42,0	3,4	49,4	278,8	24,1	102,7	-236,8
Польша	249,3	79,2	108,8	8,7	102,2	140,5	12,1	67,5	-31,7
Китай	117,2	64,8	84,4	6,7	77,8	32,8	2,8	45,3	51,6
Украина	113,5	64,4	56,8	4,5	71,2	56,7	4,9	58,9	0,0
Бразилия	101,7	132,9	73,6	5,9	108,9	28,1	2,4	315,1	45,5
Литва	80,0	85,3	55,5	4,4	93,1	24,6	2,1	71,7	30,9
Франция	71,0	72,2	14,0	1,1	72,7	57,0	4,9	72,1	-43,0

Кроме того, в объеме экспорта области Польша составляет 8,7 %, Китай – 6,7 %, Бразилия – 5,9 %, Украина – 4,5 %, Литва – 4,4 %, Германия – 3,4 %, Франция – 1,1 %. В объеме импорта области на долю Германии приходится 24,1 %, Польши – 12,1 %, Украины – 4,9 %, Литвы – 2,4 %, Бразилии – 2,4 %, Украины – 1,1 %, Франции – 1,1 %, Польши – 1,1 %.

Франции – 4,9 %, Китая – 2,8 %, Бразилии – 2,4 %, Литвы – 2,1 % (рис. 5.14).

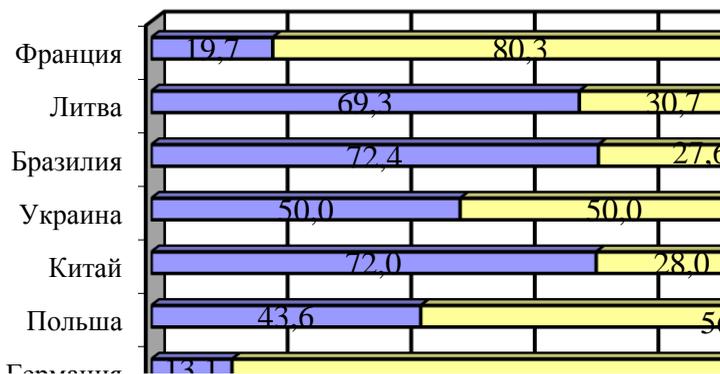


Рис. 5.14. Структура внешней торговли товарами Гродненской области с основными партнерами в 2009 г.

Сложившиеся в период 2006–2009 гг. – январь – март 2010 г. в Гродненской области тенденции изменения основных показателей внешней торговли структурных подразделений в разрезе ведомственной подчиненности (по организациям, подчиненным местным Советам депутатов, исполнительным и распорядительным органам, либо в которых они осуществляют управление акциями (долями в уставных фондах), и юридическим лицам без ведомственной подчиненности) представлены в табл. 5.22.

Т а б л и ц а 5.22. Динамика экспорта и импорта товаров Гродненской области в разрезе ведомственной подчиненности в 2006–2009 гг. – январе – марте 2010 г.

Показатели	Единицы измерения	2006 г.	2007 г.	2008 г.	2009 г.	Январь – март 2010 г.
1	2	3	4	5	6	7
Экспорт, всего по республике	тыс. долл. США	19733714,9	24275244,0	32570780,5	21282227,8	5269 877,0
Темпы роста	%		123,0	134,2	65,3	129,2

Продолжение табл. 5.22

1	2	3	4	5	6	7
Экспорт, всего по области	тыс. долл. США	1096556,3	1409869,8	1564311,1	1252894,4	342269,0
Темпы роста	%		128,6	111,0	80,1	146,4
В том числе: по организациям, подчиненным местным Советам депутатов, исполнительным и распорядительным органам, либо в которых они осуществляют управление акциями (долями в уставных фондах), и юридическим лицам без ведомственной подчиненности (без учета нефти и нефтепродуктов)	тыс. долл. США	363109,4	442840,5	532345,5	492461,8	133594,5
Темпы роста выборки	%		122,0	120,2	92,5	135,2
Удельный вес выборки в объеме экспорта области	%	33,1	31,4	34,0	39,3	39,0
Удельный вес выборки в объеме экспорта республики	%	1,8	1,8	1,6	2,3	2,5
Импорт, всего по республике	тыс. долл. США	22351157,4	28693112,6	39381251,5	28563575,6	6506199,9
Темпы роста	%		128,4	137,2	72,5	108,9
Импорт, всего по области	тыс. долл. США	953663,6	1055977,4	1509596,1	1158476,4	234529,8
Темпы роста	%		110,7	143,0	76,7	89,4

Окончание табл. 5.22

1	2	3	4	5	6	7
В том числе: по организациям, подчиненным местным Советам депутатов, исполнительным и распорядительным органам, либо в которых они осуществляют управление акциями (долями в уставных фондах), и юридическим лицам без ведомственной подчиненности (без учета нефти и нефтепродуктов)	тыс. долл. США	401059,1	425312,5	687302,7	463611,2	95518,1
Темпы роста выборки	%		106,0	161,6	67,5	75,1
Удельный вес выборки в объеме импорта области	%	42,1	40,3	45,5	40,0	40,7
Удельный вес выборки в объеме импорта республики	%	1,8	1,5	1,7	1,6	1,5

В структуре экспорта Гродненской области в ведомственном разрезе в 2006–2009 гг. – январе – марте 2010 г. наблюдается увеличение доли организаций, подчиненных местным Советам депутатов, исполнительным и распорядительным органам, либо в которых они осуществляют управление акциями (долями в уставных фондах), и юридических лиц без ведомственной подчиненности (без учета нефти и нефтепродуктов) в общем объеме экспорта области с 33,1 % в 2006 г. до 39,0 % в январе – марте 2010 г., а в общем объеме экспорта республики – с 1,8 до 2,5 % соответственно. При этом стоимостный объем экспорта товаров по выборке в период 2007–2008 гг. увеличился на 22,0–20,2 %, в январе – марте 2010 г. – на 35,2 %, а в 2009 г. снизился на 7,5 %.

В динамике структуры импорта области в ведомственном разрезе в 2006–2009 гг. – январе – марте 2010 г. наблюдается противоположная тенденция: удельный вес организаций, подчиненных местным Советам

депутатов, исполнительным и распорядительным органам, либо в которых они осуществляют управление акциями (долями в уставных фондах), и юридических лиц без ведомственной подчиненности (без учета нефти и нефтепродуктов) в общем объеме импорта области уменьшился с 42,1 % в 2006 г. до 40,0 % в 2009 г. и 40,7 % в январе – марте 2010 г., а в общем объеме импорта республики сохраняется на уровне 1,8–1,5 %. При этом стоимостный объем импорта товаров по выборке в период 2007–2008 гг. увеличился на 6,0–61,2 %, а в 2009 – январе – марте 2010 г. снизился на 32,5 и 24,9 % соответственно.

## **5.6. Внешнеэкономические векторы г. Минска**

Основополагающая роль в развитии экономики г. Минска принадлежит промышленному комплексу, который способствует динамичной работе других отраслей народнохозяйственного комплекса, насыщает потребительский рынок товарами и экспортирует свою продукцию на внешние рынки.

Развитие кризисных явлений мировой экономики значительно повлияло на выполнение параметров прогноза социально-экономического развития г. Минска: темп роста промышленного производства в январе – декабре 2009 г. составил 83,9 % (при прогнозе на год 115,5 %), в том числе по организациям, подчиненными республиканским органам государственного управления, – 75,6 %, по организациям, подчиненными Минскому горисполкому, – 110,1 % (при задании 113,5 %), по юридическим лицам без ведомственной подчиненности – 94,4 %.

Темп роста объемов производства потребительских товаров в целом по городу составил 97,1 % (прогноз 112,5 %), в том числе по организациям, подчиненным республиканским органам государственного управления, – 95,4 %, Минскому горисполкому, – 111,4 % (задание 112,0 %), юридическим лицам без ведомственной подчиненности – 91,9 %.

Удельный вес новой продукции в 2009 г. в общегородском выпуске промышленной продукции составил 18,2 % (стоимость новой продукции составила 3549,4 млрд. рублей), сертифицированной продукции – 68,2 % от общего объема продукции (работ, услуг) (13279,3 млрд. рублей соответственно).

Наблюдается положительная динамика сокращения запасов готовой продукции на складах предприятий. По состоянию на 01.01.2010 запасы готовой продукции на складах организаций г. Минска состави-

ли 105,6 % по отношению к среднемесячному объему производства, что ниже уровня января – ноября 2010 г. на 11,1 п. п. Удельный вес запасов готовой продукции в среднемесячном объеме производства организаций республиканского подчинения снизился на 16,1 п. п. и составил 142,9 %. По организациям, подчиненным Мингорисполкому, и без ведомственной подчиненности данный показатель не превышает норматив и составляет 43,2 и 53,6 % соответственно.

Внешняя торговля товарами г. Минска в 2000–2008 гг. развивалась достаточно высокими темпами и характеризовалась устойчивой тенденцией роста стоимостных объемов экспорта и импорта. Однако в 2009 г. произошло их значительное сокращение (табл. 5.23). В целом за 2000–2009 гг. экспорт увеличился в 4,1 раза, импорт – в 3,7 раза, что привело к росту внешнеторгового оборота города в 3,9 раза. Увеличение стоимостных объемов внешней торговли в большей степени обусловлено ростом внешнеторгового оборота со странами вне СНГ (в 5,9 раза). При этом в структуре экспорта товаров города удельный вес поставок в страны вне СНГ увеличился с 31,9 % в 2000 г. до 68,1 % в 2009 г., в страны СНГ сократился с 68,1 до 31,9 % по годам соответственно. В структуре импорта товаров города доля поставок из стран вне СНГ выросла с 33,8 % в 2000 г. до 37,3 % в 2009 г., из стран СНГ уменьшилась с 66,2 до 62,7 % по годам соответственно. Превышение стоимостных показателей импорта над экспортом обусловило на протяжении анализируемого периода формирование отрицательного сальдо внешней торговли, которое в 2009 г. составило – 2930,7 млн. долларов США.

Таблица 5.23. Основные показатели внешней торговли товарами г. Минска в 2000–2009 гг., млн. долл. США

Показатели	Годы									
	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11
Всего по г. Минску:										
оборот	5977,9	5874,4	6915,4	8365,6	11884,6	12556,0	18131,2	22364,1	32617,2	23053,3
экспорт	2430,8	2543,8	2810,5	3295,4	4191,2	4764,4	6603,2	7732,8	13910,9	10061,3
импорт	3547,1	3330,6	4104,9	5070,2	7693,4	7791,6	11528,0	14631,3	18706,3	12992,0
сальдо	-1116,3	-786,8	-1294,4	-1774,8	-3502,2	-3027,2	-4924,8	-6898,5	-4795,4	-2930,7
В том числе страны СНГ:										
оборот	4003,4	4059,4	4323,6	5678,9	8358,8	7734,4	10896,6	13926,5	17544,3	11352,8
экспорт	1656,2	1729,8	1701,5	2082,1	2778,5	2509,8	3123,3	4131,4	5416,0	3207,1

Окончание табл. 5.23

импорт	2347,2	2329,6	2922,1	3596,8	5580,3	5224,6	7773,3	9795,1	12128,3	8145,7
сальдо	-691,0	-599,8	-1220,6	-1514,7	-2801,8	-2714,8	-4650,0	-5663,7	-6712,3	-4938,5
Из них Россия:										
оборот	3551,7	3745,5	4296,5	5225,4	7671,2	6607,2	9397,6	11893,1	14293,6	9196,8
экспорт	1413,5	1556,4	1535,4	1849,2	2438,8	1974,0	2414,7	3191,4	3620,9	1827,5
импорт	2138,2	2189,1	2761,1	3376,2	5232,4	4633,2	6982,9	8701,7	10672,7	7369,3
сальдо	-724,7	-632,7	-1225,7	-1527,0	-2793,6	-2659,2	-4568,2	-5510,3	-7051,8	-5541,8
Осталь- ные страны СНГ:										
оборот	451,7	313,9	27,1	453,5	687,6	1127,2	1499,0	2033,4	3250,7	2156,0
экспорт	242,7	173,4	166,1	232,9	339,7	535,8	708,6	940,0	1795,1	1379,6
импорт	209,0	140,5	161,0	220,6	347,9	591,4	790,4	1093,4	1455,6	776,4
сальдо	33,7	32,9	5,1	12,3	-8,2	-55,6	-81,8	-153,4	339,5	603,3
В том числе страны вне СНГ:										
оборот	1974,5	1815,0	2591,8	2686,7	3525,8	4821,6	7234,6	8400,4	15072,9	11700,5
экспорт	774,6	814,0	1109,0	1213,3	1412,7	2254,6	3479,9	3579,9	8494,9	6854,2
импорт	1199,9	1001,0	1182,8	1473,4	2113,1	2567,0	3754,7	4820,5	6578,0	4846,3
сальдо	-425,3	-187,0	-73,8	-260,1	-700,4	-312,4	-274,8	-1240,6	1916,9	2007,8

Стоимостный объем внешней торговли товарами за 2009 г. сократился на 29,3 % и составил 23 053,3 млн. долларов США, в том числе экспорт – на 27,7 % и составил 10 061,3 млн. долларов, импорт – на 30,5 % и составил 12 992,0 млн. долларов США. При этом объем внешней торговли со странами СНГ уменьшился на 35,3 % и составил 11 352,8 млн. долларов США, в том числе экспорт снизился на 40,8 % и составил 3 207,1 млн. долларов США. Отрицательное внешнеторговое сальдо составило 4 938,5 млн. долларов США. Объем внешней торговли со странами вне СНГ сократился на 22,4 % и составил 11 700,5 млн. долларов США, в том числе экспорт уменьшился на 19,3 % и составил 6 854,2 млн. долларов США. В результате по этой группе стран внешнеторговое сальдо сложилось положительное и составило 2 007,8 млн. долларов США.

В структуре экспорта на долю России приходилось 18,2 %, остальных стран СНГ – 13,7 %, стран вне СНГ – 68,1 %. Импорт из России составил 56,7 % от общего объема импорта, остальных стран СНГ – 6,0 %, стран вне СНГ – 37,3 %.

Темп роста экспорта товаров в 2009 г. составил 72,3 % (без учета нефти и нефтепродуктов – 64,6 % при прогнозе 121 %). Сокращение наблюдается по всем основным товарным группам. Наибольший

удельный вес в общем объеме экспорта по крупным товарным группам по г. Минску занимали в 2009 г. промежуточные товары (78,5 %). По сравнению с 2007 г. доля инвестиционных товаров сократилась на 19,8 п. п., потребительских – на 3,3, а удельный вес промежуточных товаров увеличился на 22,2 п. п. (табл. 5.24).

Таблица 5.24. Динамика внешней торговли г. Минска по крупным группам товаров в 2007–2009 гг.

Показатели	2007 г.				2008 г.				2009 г.			
	Экспорт		Импорт		Экспорт		Импорт		Экспорт		Импорт	
	Удельный вес в общем объеме	В % к 2006 г.	Удельный вес в общем объеме	В % к 2006 г.	Удельный вес в общем объеме	В % к 2007 г.	Удельный вес в общем объеме	В % к 2007 г.	Удельный вес в общем объеме	В % к 2008 г.	Удельный вес в общем объеме	В % к 2008 г.
Всего по городу	100	117,2	100	127,9	100	135,1	100	130,0	100	72,3	100	69,5
Из них:												
инвестиционные товары	30,5	140,7	11,8	134,1	25,7	113,7	11,6	129,9	10,7	41,5	9,9	60,1
промежуточные товары	56,3	108,1	70,8	127,8	62,9	150,8	69,7	128,1	78,5	78,3	69,0	68,5
потребительские товары	12,2	112,4	16,7	126,5	9,9	110,9	17,5	134,1	8,9	83,1	19,4	77,5

Темп роста импорта товаров в 2009 г. составил 69,5 % (без учета нефти и нефтепродуктов – 64,9 % при прогнозе 117 %). В товарной структуре импорта в разрезе крупных товарных групп преобладали промежуточные товары, на их долю приходилось в 2009 г. 69,0 %. По сравнению с 2007 г. сократился удельный вес инвестиционных и промежуточных товаров (на 1,9 и 1,8 п. п. соответственно), в то время как потребительских товаров – увеличился (на 2,7 п. п.).

Предприятия и организации города поддерживают торгово-экономическое сотрудничество с хозяйствующими субъектами 172 стран мира. Однако главным партнером традиционно остается Российская Федерация, на долю которой приходится 39,9 % внешнего

товарооборота города, в том числе 18,2 % экспорта и 56,7 % импорта (табл. 5.25).

Т а б л и ц а 5.25. Основные внешнеторговые партнеры г. Минска в 2009 г.

Страна	Оборот		Экспорт			Импорт			Сальдо млн. долл. США
	Объем, млн. долл. США	Темп ро- ста, %	Объем, млн. долл. США	Удель- ный вес	Темп ро- ста, %	Объ- ем, млн. долл. США	Удель- ный вес	Темп ро- ста, %	
Всего по городу	23053,3	69,9	10061,3	100,0	72,2	12992,0	100,0	68,2	-2930,7
Российская Федерация	9196,8	64,3	1827,5	18,2	50,5	7369,3	56,7	69,0	-5541,8
Нидерланды	3442,6	87,5	3340,4	33,2	88,3	102,2	0,8	66,9	3238,2
Украина	1668,8	62,6	1025,4	10,2	72,6	643,4	5,0	51,4	382,1
Латвия	1527,2	78,1	1459,3	14,5	78,0	67,9	0,5	79,9	1391,4
Германия	973,0	70,6	97,5	1,0	95,7	875,5	6,7	68,6	-778,1
Китай	743,2	79,3	18,5	0,2	129,5	724,7	5,6	78,5	-706,2
Польша	594,3	74,3	264,1	2,6	81,2	330,2	2,5	69,5	-66,1

Кроме того, в объеме экспорта города Нидерланды составляют 33,2 %, Латвия – 14,5 %, Украина – 10,2 %, Польша – 2,6 %, Германия – 1,0 %, Китай – 0,2 %. В объеме импорта города на долю Германии приходится 6,7 %, Китая – 5,6 %, Украины – 5,0 %, Польши – 2,5 %, Нидерландов – 0,8 %, Латвии – 0,5 % (рис. 5.15).

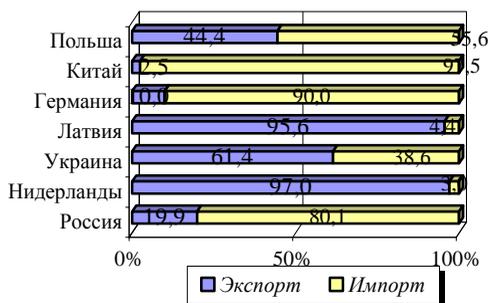


Рис. 5.15. Структура внешней торговли товарами г. Минска с основными партнерами в 2009 г.

Сложившиеся в период 2006–2009 гг. – январь – март 2010 г. в г. Минске тенденции изменения основных показателей внешней торговли структурных подразделений в разрезе ведомственной подчиненности (по организациям, подчиненным местным Советам депутатов, исполнительным и распорядительным органам, либо в которых они осуществляют управление акциями (долями в уставных фондах), и юридическим лицам без ведомственной подчиненности) представлены в табл. 5.26.

**Т а б л и ц а 5.26. Динамика экспорта и импорта товаров г. Минска в разрезе ведомственной подчиненности в 2006–2009 гг.–январе – марте 2010 г.**

Показатели	Единицы измерения	2006 г.	2007 г.	2008 г.	2009 г.	Январь – март 2010 г.
1	2	3	4	5	6	7
Экспорт, всего по республике	тыс. долл. США	19733714,9	24275244,0	32570780,5	21282227,8	5269876,6
Темпы роста	%		123,0	134,2	65,3	129,2
Экспорт, всего по городу	тыс. долл. США	6597151,1	7732838,5	13910917,3	10061331,0	2163088,8
Темпы роста	%		117,2	179,9	72,3	116,2
В том числе: по организациям, подчиненным местным Советам депутатов, исполнительным и распорядительным органам, либо в которых они осуществляют управление акциями (долями в уставных фондах), и юридическим лицам без ведомственной подчиненности (без учета нефти и нефтепродуктов)	тыс. долл. США	997587,5	1213004,4	1658235,0	1575373,1	325872,9
Темпы роста выборки	%		121,6	136,7	95,0	130,4
Удельный вес выборки в объеме экспорта области	%	15,1	15,7	11,9	15,7	15,1

Окончание табл. 5.26

1	2	3	4	5	6	7
Удельный вес выборки в объеме экспорта республики	%	5,1	5,0	5,1	7,4	6,2
Импорт, всего по республике	тыс. долл. США	22351157,4	28693112,6	39381251,5	28563575,6	6506199,9
Темпы роста	%		128,4	137,2	72,5	108,9
Импорт, всего по городу	тыс. долл. США	11488791,2	14631347,3	18706309,8	12992002,7	2440967,4
Темпы роста	%		127,4	127,9	69,5	96,9
В том числе: по организациям, подчиненным местным Советам депутатов, исполнительным и распорядительным органам, либо в которых они осуществляют управление акциями (долями в уставных фондах), и юридическим лицам без ведомственной подчиненности (без учета нефти и нефтепродуктов)	тыс. долл. США	4899476,5	6526824,5	8872318,4	6102429,2	1393561,8
Темпы роста выборки	%		133,2	135,9	68,8	114,8
Удельный вес выборки в объеме импорта области	%	42,6	44,6	47,4	47,0	57,1
Удельный вес выборки в объеме импорта республики	%	21,9	22,7	22,5	21,4	21,4

В структуре экспорта г. Минска в ведомственном разрезе в 2006–2009 гг.–январе – марте 2010 г. доля организаций, подчиненных местным Советам депутатов, исполнительным и распорядительным органам, либо в которых они осуществляют управление акциями (долями в уставных фондах), и юридических лиц без ведомственной подчиненности (без учета нефти и нефтепродуктов) в общем объеме экспорта

области сохраняется на уровне 15,1 %, а в общем объеме экспорта республики наблюдается ее увеличение с 5,1 в 2006 г. до 7,4 в 2009 г. и 6,2 % в январе – марте 2010 г. При этом стоимостный объем экспорта товаров по выборке в период 2007–2008 гг. увеличился на 21,6–36,7 %, в январе – марте 2010 г. – на 30,4 %, а в 2009 г. снизился на 5 %.

Динамика структуры импорта города в ведомственном разрезе в 2006–2009 гг.–январе – марте 2010 г. также характеризуется тенденцией роста: удельный вес организаций, подчиненных местным Советам депутатов, исполнительным и распорядительным органам, либо в которых они осуществляют управление акциями (долями в уставных фондах), и юридических лиц без ведомственной подчиненности (без учета нефти и нефтепродуктов) в общем объеме импорта области увеличился с 42,6 % в 2006 г. до 47 % в 2009 г. и 57,1 % в январе – марте 2010 г., а в общем объеме импорта республики снизился с 21,9 % в 2007 г. до 21,4 % в январе – марте 2010 г. При этом стоимостный объем импорта товаров по выборке в период 2007–2008 гг. увеличился на 33,2–35,9 %, в январе – марте 2010 г. – на 14,8 %, а в 2009 г. снизился на 31,8 %.

## **5.7. Внешнеэкономические векторы Могилевской области**

Могилевская область занимает важное место в Республике Беларусь как по географическому местонахождению, так и по промышленному и экспортному потенциалу. В настоящее время в области насчитывается около 270 промышленных предприятий, объединений, акционерных обществ. В структуре промышленного комплекса ведущее место занимает химическая и нефтехимическая отрасль: доля двух крупнейших химических предприятий – ОАО «Могилевхимволокно» и ОАО «Белшина» – составляет более 25 % объемов от всей производимой в области продукции. Могилевская область – главный производитель в Республике Беларусь шин, электродвигателей, центробежных насосов, цемента, шелковых тканей, тюлегардинных изделий, резиновой обуви.

Темп роста промышленной продукции в Могилевской области в сопоставимых ценах в 2009 г. составил 98,4 % при прогнозе на год 113,5 %. При этом организации республиканской подчиненности сократили объемы производства промышленной продукции на 4,4 % при прогнозе роста 112 %, организации без ведомственной подчиненности – на 2,6 % при прогнозе 124 %. А организации, подчиненные мест-

ным органам власти, увеличили объемы производства промышленной продукции – на 12,2 % при прогнозе 16 %.

Промышленная инфраструктура экономики Могилевской области, ее производственные возможности значительно превышают потребности внутреннего рынка Республики Беларусь. В общем объеме реализации промышленной продукции экспортные поставки составляют в среднем 30–40 %. Торговлю за пределами республики в области осуществляют более 1000 субъектов хозяйствования. Наибольший удельный вес экспорта области приходится на продукцию акционерных обществ «Могилевхимволокно», «Белшина», «Могилевский металлургический завод», «Бобруйский машиностроительный завод», «Бобруйскагромаш», «Моготекс», «Вяснянка», «Славянка», «Беларусьрезинотехника», «Лента», РУП «Могилевлифтмаш», «Могилевский завод «Электродвигатель», «Могилевский завод «Строммашина», «Белорусский цементный завод», «Кричевцементошифер», совместных предприятий «Белпак», «Кровля», «Стеклозавод «Елизово» и др.

Основным условием устойчивого экономического развития региона является дальнейшее расширение и развитие его экспортного потенциала. Из области на экспорт поставляется текстиль и текстильные изделия (химические волокна и нити); пластмассы и резиновые изделия (шины, полиэтилентерефталат); машины, оборудование и механизмы (электродвигатели, лифты, скреперы, бульдозеры, насосы); средства наземного транспорта (грузовые автомобили, прицепы и полуприцепы). Весомую часть экспорта составляет продукция легкой промышленности, деревообработки, стройматериалов и продукты питания. В структуре импорта преобладает продукция химической промышленности; черные металлы и изделия из них; каучук и резиновые изделия.

Динамика стоимостных объемов экспорта и импорта товаров Могилевской области в 2000–2008 гг. характеризовалась тенденцией их последовательного роста, однако в 2009 г. произошло их значительное сокращение (табл. 5.27). В целом за 2000–2009 гг. экспорт увеличился в 2,1 раза, импорт – в 2,2 раза, что привело к росту внешнеторгового оборота области в 2,1 раза.

**Т а б л и ц а 5.27. Основные показатели внешней торговли товарами  
Могилевской области в 2000–2009 гг., млн. долл. США**

Показатели	Годы									
	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009
Всего по Могилевской области:										
оборот	1088,8	1099,4	1015,8	1208,7	1549,9	1615,6	2310,3	2802,5	3347,7	2311,1
экспорт	594,5	613,6	573,4	682,4	845,3	875,9	1277,5	1575,7	1769,9	1220,2
импорт	494,3	485,8	442,4	526,3	704,6	739,7	1032,8	1226,8	1577,8	1090,9
сальдо	100,2	127,8	131,0	156,1	140,7	136,2	244,7	348,9	192,1	129,3
В том числе страны СНГ:										
оборот	824,3	861,8	783,8	917,6	1160,1	1096,1	1443,1	1907,3	2344,7	1606,4
экспорт	463,3	495,4	447,6	537,6	664,3	648,1	850,0	1136,1	1338,3	1017,8
импорт	361,0	366,4	336,2	380,0	495,8	448,0	593,1	771,2	1006,4	588,6
сальдо	102,3	129,0	111,4	157,6	168,5	200,1	256,9	365,0	331,9	429,1
Из них Россия:										
оборот	779,8	809,8	726,1	826,0	1044,2	938,0	1206,9	1562,7	1918,0	1298,7
экспорт	444,2	465,3	418,8	487,7	588,7	547,9	706,1	931,1	1082,9	817,9
импорт	335,6	344,5	307,3	338,3	455,5	390,1	500,8	631,6	835,1	480,8
сальдо	108,6	120,8	111,5	149,4	133,2	157,8	205,3	299,5	247,8	337,1
Остальные страны СНГ:										
оборот	44,5	52,0	57,7	91,6	115,9	158,1	236,2	344,6	426,7	307,7
экспорт	19,1	30,1	28,8	49,9	75,6	100,2	143,9	205,0	255,4	199,9
импорт	25,4	21,9	28,9	41,7	40,3	57,9	92,3	139,6	171,3	107,8
сальдо	-6,3	8,2	-0,1	8,2	35,3	42,3	51,6	65,5	84,1	92,0
В том числе страны вне СНГ:										
оборот	264,5	237,6	232,0	291,1	389,8	519,5	867,2	891,6	1003,0	704,7
экспорт	131,2	118,2	125,8	144,8	181,0	227,8	427,5	436,0	431,6	202,4
импорт	133,3	119,4	106,2	146,3	208,8	291,7	439,7	455,5	571,4	502,3
сальдо	-2,1	-1,2	19,6	-1,5	-27,8	-63,9	-12,2	-19,5	-139,8	-299,8

Увеличение стоимостных объемов внешней торговли в большей степени обусловлено ростом внешнеторгового оборота со странами СНГ (в 1,9 раза), прежде всего с Россией (в 1,7 раза). При этом в структуре экспорта товаров области удельный вес поставок в страны СНГ увеличился с 77,9 % в 2000 г. до 83,4 % в 2009 г., в страны вне

СНГ снизился с 22,1 до 16,6 % по годам соответственно. В структуре импорта товаров области доля поставок из стран СНГ уменьшилась с 73,0 % в 2000 г. до 54,0 % в 2009 г., из стран вне СНГ выросла с 27,0 до 46,0 % соответственно. При этом на протяжении анализируемого периода внешнеторговое сальдо оставалось положительным и в 2009 г. составило 129,3 млн. долларов США.

Стоимостный объем внешней торговли товарами за 2009 г. снизился на 31,0 % и составил 2311,1 млн. долларов США, в том числе экспорт – на 31,1 % и составил 1220,2 млн. долларов, импорт – на 30,9 % и составил 1090,9 млн. долларов США. При этом объем внешней торговли со странами СНГ сократился на 31,5 % и составил 1606,4 млн. долларов США, в том числе экспорт – на 24,0 % и составил 1017,8 млн. долларов США. Положительное внешнеторговое сальдо составило 429,1 млн. долларов США. Объем внешней торговли со странами вне СНГ уменьшился на 29,7 % и составил 704,7 млн. долларов США, в том числе экспорт сократился на 53,1 % и составил 202,4 млн. долларов США. Отрицательное внешнеторговое сальдо составило 299,8 млн. долларов США. В структуре экспорта области на долю России приходилось 67,0 %, остальных стран СНГ – 16,4 %, стран вне СНГ – 16,6 %. Импорт области из России составил 44,1 % от общего объема импорта, остальных стран СНГ – 9,9 %, стран вне СНГ – 46,0 %.

Рост экспорта товаров (за 2009 г. темп составил 68,9 %, без учета нефти и нефтепродуктов – 68,9 % при прогнозе 121 %) наблюдается по всем основным товарным группам. Наибольший удельный вес в общем объеме экспорта по укрупненным товарным группам по Могилевской области занимали в 2009 г. промежуточные товары (66,0 %). По сравнению с 2007 г. доля инвестиционных и промежуточных товаров сократилась (на 1,2 и 2,9 п. п. соответственно), а удельный вес потребительских товаров увеличился (на 4,0 п. п.) (табл. 5.28).

Темп роста импорта товаров в 2009 г. составил 69,1 % (без учета нефти и нефтепродуктов – 68,7 % при прогнозе 117 %). В товарной структуре импорта в разрезе укрупненных товарных групп по области преобладали промежуточные товары, на их долю приходилось в 2009 г. 71,7 %. По сравнению с 2007 г. увеличился удельный вес инвестиционных и потребительских товаров (на 3,0 и 3,5 п. п. соответственно), в то время как промежуточных товаров уменьшился (на 6,5 %).

**Т а б л и ц а 5.28. Динамика внешней торговли Могилевской области по укрупненным группам товаров в 2007–2009 гг.**

Показатели	2007 г.				2008 г.				2009 г.			
	Экспорт		Импорт		Экспорт		Импорт		Экспорт		Импорт	
	Удельный вес в общем объеме	В % к 2006 г.	Удельный вес в общем объеме	В % к 2006 г.	Удельный вес в общем объеме	В % к 2007 г.	Удельный вес в общем объеме	В % к 2007 г.	Удельный вес в общем объеме	В % к 2008 г.	Удельный вес в общем объеме	В % к 2008 г.
Всего по области	100	123,3	100	118,7	100	112,4	100	128,8	100	68,9	100	69,1
Из них:												
инвестиционные товары	11,0	146,2	14,3	123,8	12,4	127,2	10,8	97,5	9,8	55,0	17,3	111,6
промежуточные товары	68,9	119,9	78,2	120,9	67,2	109,7	79,0	130,2	66,0	67,6	71,7	62,7
потребительские товары	20,1	125,1	7,5	94,1	20,3	113,7	10,1	174,3	24,1	81,6	11,0	74,9

Предприятия и организации области поддерживают торгово-экономическое сотрудничество с хозяйствующими субъектами 111 стран мира. Однако главным партнером традиционно остается Российская Федерация, на долю которой приходится 56,2 % внешнего товарооборота области, в том числе 67,0 % экспорта (табл. 5.29).

**Т а б л и ц а 5.29. Основные внешнеторговые партнеры Могилевской области в 2009 г.**

Страна	Оборот		Экспорт			Импорт			Сальдо
	Объем, млн. долл. США	Темп роста, %	Объем, млн. долл. США	Удельный вес	Темп роста, %	Объем, млн. долл. США	Удельный вес	Темп роста, %	
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Всего по области	2311,1	67,8	1220,2	100,0	71,3	1090,9	100,0	63,7	129,3
Российская Федерация	1298,7	67,7	817,9	67,0	75,5	480,8	44,1	57,6	337,0
Украина	183,5	62,7	87,7	7,2	59,8	95,8	8,8	65,6	-8,2

Окончание табл. 5.29

Германия	173,8	75,7	39,1	3,2	48,8	134,7	12,3	90,2	-95,6
Казахстан	68,2	87,1	64,4	5,3	99,8	3,8	0,3	27,3	60,7
Польша	49,6	65,4	19,2	1,6	52,5	30,3	2,8	77,5	-11,1
Литва	36,1	69,7	22,7	1,9	49,7	13,4	1,2	221,0	9,3
Италия	24,7	53,2	7,4	0,6	103,2	17,3	1,6	44,1	-9,9
США	16,4	45,9	4,9	0,4	17,3	11,6	1,1	149,5	-6,7

Кроме того, в объеме экспорта области Украина составляет 7,2 %, Казахстан – 5,3 %, Германия – 3,2 %, Литва – 1,9 %, Польша – 1,6 %, Италия – 0,6 %, США 0,4 %. В объеме импорта области на долю Германии приходится 12,3 %, Украины – 8,8 %, Польши – 2,8 %, Италии – 1,6 %, Литвы – 1,2 %, США – 1,1 %, Казахстана – 0,3 % (рис. 5.16).

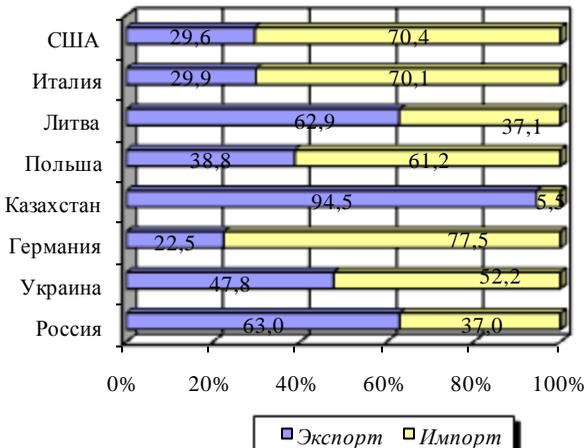


Рис. 5.16. Структура внешней торговли товарами Могилевской области с основными партнерами в 2009 г.

Развитие внешнеэкономических отношений области, наращивание экспорта и совершенствование его структуры осуществляется за счет выпуска качественной, востребованной на мировых рынках, наукоемкой, ресурсосберегающей и экологически чистой продукции. Основываясь на принципе многовекторности, должное внимание уделяется

вопросам развития товаропроводящей сети за рубежом организаций, подведомственных местным органам власти.

В настоящее время товаропроводящая сеть подведомственных организаций представлена 23 субъектами товаропроводящей сети.

Это совместные предприятия в г. Москве – ООО «Совместное предприятие «Бабушкина крынка – Элан», ООО «Могилевские молочные продукты» и ООО «Совместное предприятие «Днепропродукт», в Московской области (г. Королев) – ООО «Торговый Дом «Могилев молоко», в г. Брянске – ООО «Мясомолпродукт», в г. Калуге – ООО «Беларусский продукт»; дилерские структуры ОАО «Могилевский желатиновый завод» в Московской области и городах Москве, Санкт-Петербурге, Хабаровске, Смоленске и т. д.

Сложившиеся в период 2006–2009 гг.–январь – март 2010 г. в Могилевской области тенденции изменения основных показателей внешней торговли структурных подразделений в разрезе ведомственной подчиненности (по организациям, подчиненным местным Советам депутатов, исполнительным и распорядительным органам, либо в которых они осуществляют управление акциями (долями в уставных фондах), и юридическим лицам без ведомственной подчиненности) представлены в табл. 5.30.

**Т а б л и ц а 5.30. Динамика экспорта и импорта товаров Могилевской области в разрезе ведомственной подчиненности в 2006–2009 гг.–январе – марте 2010 г.**

Показатели	Единицы измерения	2006 г.	2007 г.	2008 г.	2009 г.	Январь – март 2010 г.
1	2	3	4	5	6	7
Экспорт, всего по республике	тыс. долл. США	19733714,9	24275244,0	32570780,5	21282227,8	5269877,0
Темпы роста	%		123,0	134,2	65,3	129,2
Экспорт, всего по области	тыс. долл. США	1277466,0	1575733,7	769923,7	1220236,7	340738,1
Темпы роста	%		123,3	112,3	68,9	141,1
В том числе: по организациям, подчиненным местным Советам депутатов, исполнительным и распорядительным органам, либо в которых они осуществля-						

Продолжение табл. 5.30

1	2	3	4	5	6	7
ют управление акциями (долями в уставных фондах), и юридическим лицам без ведомственной подчиненности (без учета нефти и нефтепродуктов)	тыс. долл. США	210 395,4	295 930,6	364 304,5	303 572,1	90 064,7
Темпы роста выборки	%		140,7	123,1	83,3	140,9
Удельный вес выборки в объеме экспорта области	%	16,5	18,8	20,6	24,9	26,4
Удельный вес выборки в объеме экспорта республики	%	1,1	1,2	1,1	1,4	1,7
Импорт, всего по республике	тыс. долл. США	22351157,4	28693112,6	39381251,5	28563575,6	6506199,9
Темпы роста	%		128,4	137,2	72,5	108,9
Импорт, всего по области	тыс. долл. США	1032866,0	1226757,4	1577796,2	1090930,9	295505,7
темпы роста	%		118,8	128,6	69,1	140,4
В том числе: по организациям, подчиненным местным Советам депутатов, исполнительным и распорядительным органам, либо в которых они осуществляют управление акциями (долями в уставных фондах), и юридическим лицам без ведомственной подчиненности (без учета нефти и нефтепродуктов)	тыс. долл. США	338 564,8	374 581,3	522 509,0	409 142,2	115 380,6
Темпы роста выборки	%		110,6	139,5	78,3	125,9

Окончание табл. 5.30

1	2	3	4	5	6	7
Удельный вес выборки в объеме импорта области	%	32,8	30,5	33,1	37,5	39,0
Удельный вес выборки в объеме импорта республики	%	1,5	1,3	1,3	1,4	1,8

В структуре экспорта Могилевской области в ведомственном разрезе в 2006–2009 гг.–январе – марте 2010 г. наблюдается увеличение доли организаций, подчиненных местным Советам депутатов, исполнительным и распорядительным органам, либо в которых они осуществляют управление акциями (долями в уставных фондах), и юридических лиц без ведомственной подчиненности (без учета нефти и нефтепродуктов) в общем объеме экспорта области с 16,4 % в 2006 г. до 24,9 % в 2009 г. и 26,4 % в январе – марте 2010 г., а в общем объеме экспорта республики – с 1,1 до 1,4 и 1,7 % соответственно. При этом стоимостный объем экспорта товаров по выборке в период 2007–2008 гг. увеличился на 40,7–23,1 %, в январе – марте 2010 г. – на 40,9 %, а в 2009 г. снизился на 16,7 %.

В динамике структуры импорта области в ведомственном разрезе в 2006–2009 гг.–январе – марте 2010 г. наблюдается аналогичная тенденция: удельный вес организаций, подчиненных местным Советам депутатов, исполнительным и распорядительным органам, либо в которых они осуществляют управление акциями (долями в уставных фондах), и юридических лиц без ведомственной подчиненности (без учета нефти и нефтепродуктов) в общем объеме импорта области увеличился с 32,8 % в 2006 г. до 37,5 % в 2009 г. и 39,0 % в январе – марте 2010 г., а в общем объеме импорта республики – с 1,5 до 1,8 %. При этом стоимостный объем импорта товаров по выборке в период 2007–2008 гг. увеличился на 10,6–39,5 %, в январе – марте 2010 г. – на 25,9 %, а в 2009 г. снизился на 21,7 %.

### 5.8. Внешнеэкономические векторы Минской области

Промышленности принадлежит ведущее место в экономике Минской области. Общее количество промышленных организаций, включая негосударственные малые предприятия и подсобные производства,

составляет более 4 тыс. единиц. В области сосредоточен весь выпуск калийных удобрений, 77,4 % от общего объема производства в республике изделий из металлических порошков, 78,9 % макаронных изделий, 59,3 % сахара-песка, 44,9 % трикотажных изделий. Наибольший удельный вес среди отраслей занимают: химическая и нефтехимическая промышленность (36,7 % от областного объема продукции за январь-февраль 2010 г.), машиностроение и металлообработка (21 %), пищевая (23,7 %), лесная, деревообрабатывающая и целлюлозно-бумажная (3,8 %), производство строительных материалов (2,7 %) и легкая промышленность (2,9 %).

Весомый вклад в экономику области вносят организации, подчиненные республиканским органам управления, ими произведено по итогам января – марта 2010 г. около 73,7 % объема промышленной продукции и более 51 % потребительских товаров.

Предприятиями, подчиненными местным Советам депутатов, исполнительным и распорядительным органам, произведено 13 % областного производства промышленной продукции и 30,2 % потребительских товаров. Это мясокомбинаты, молочные заводы, льнозаводы, швейные фабрики и т. д. Наибольший удельный вес принадлежит предприятиям мясо-молочной отрасли, где постоянно ведется работа по освоению новых видов конкурентоспособной продукции и новых технологий.

Минская область осуществляет активную внешнеторговую деятельность и занимает одно из ведущих мест среди других регионов республики. Основу товарной структуры экспорта области в 2009 г. составляли: продукция химической и связанных с ней отраслей промышленности – 43,3 % в общем объеме экспорта, в том числе калийные удобрения (41 %); минеральные продукты (12,8 %); транспортные средства (10,7 %); продукция животноводства (8,1 %). В товарной структуре импорта преобладали минеральные продукты – 22,4 % в общем объеме импорта, в том числе нефть сырая (21 %); машины, оборудование и аппаратура (20 %); недрагоценные металлы и изделия из них (10,9 %); продукция химической и связанных с ней отраслей промышленности (9,9 %).

Более половины общеобластного экспорта приходится на основных товаропроизводителей-экспортеров области: РУП «ПО «Беларуськалий», РУПП «БелАЗ», РУПП «Борисовский завод «Автогидроусилитель», ОАО «Борисовский завод автотракторного электрооборудова-

ния», ОАО «Городейский сахарный комбинат», РУПП «Молодечненский завод металлоконструкций».

Динамика внешней торговли товарами характеризуется следующей тенденцией: рост стоимостных объемов экспорта и импорта в 2000–2008 гг. и их существенное сокращение в 2009 г. В целом за 2000–2009 гг. экспорт увеличился в 3,1 раза, импорт – в 2,9 раза, что привело к росту внешнеторгового оборота области в 3 раза (табл. 5.31).

Т а б л и ц а 5.31. Основные показатели внешней торговли товарами Минской области в 2000–2009 гг., млн. долларов США

Показатели	Годы									
	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11
Всего по Минской области:										
оборот	1911,6	1926,5	2255,3	2985,7	4359,6	4840,6	5716,8	6262,1	10931,2	5768,8
экспорт	1076,8	1167,7	1328,9	1754,1	2524,1	2928,5	3144,6	3665,0	6552,5	3313,7
импорт	834,8	758,8	926,4	1231,6	1835,5	1912,1	2572,2	2597,1	4378,7	2455,1
сальдо	242,0	408,9	402,5	522,5	688,6	1016,4	572,4	1067,9	2173,8	858,6
В том числе страны СНГ:										
оборот	975,5	972,2	1176,9	1561,8	2361,2	2333,1	2859,5	3015,6	4801,3	2604,7
экспорт	515,9	522,0	538,7	673,2	987,2	1033,7	1203,3	1476,5	2217,3	1374,1
импорт	459,6	450,2	638,2	888,6	1374,0	1299,4	1656,2	1539,1	2584,1	1230,6
сальдо	56,3	71,8	-99,5	-215,4	-386,8	-265,7	-452,9	-62,6	-366,8	143,4
Из них Россия:										
оборот	850,7	864,2	1084,6	1448,4	2185,7	2003,7	2424,8	2493,7	3771,8	1998,4
экспорт	458,9	455,4	484,1	602,7	881,5	819,5	912,4	1105,6	1416,8	927,0
импорт	391,8	408,8	600,5	845,7	1304,2	1184,2	1512,4	1388,1	2355,0	1071,4
сальдо	67,1	46,6	-116,4	-243,0	-422,7	-364,7	-600,0	-282,5	-938,2	-144,4
Остальные страны СНГ:										
оборот	124,8	108,0	92,3	113,4	175,5	329,4	434,7	521,9	1029,5	606,3
экспорт	57,0	66,6	54,6	70,5	105,7	214,2	290,9	370,9	800,5	447,1
импорт	67,8	41,4	37,7	42,9	69,8	115,2	143,8	151,0	229,1	159,2
сальдо	-10,8	25,2	16,9	27,6	35,9	99,0	147,1	219,9	571,4	287,8
В том числе страны вне СНГ:										
оборот	936,1	954,3	1078,4	1423,9	1998,4	2507,5	2857,3	3244,3	6129,9	3164,1
экспорт	560,9	645,7	790,2	1080,9	1536,9	1894,8	1941,3	2186,6	4335,2	1939,6
импорт	375,2	308,6	288,2	343,0	461,5	612,7	916,0	1057,7	1794,6	1224,5
сальдо	185,7	337,1	502,0	737,9	1075,4	1282,1	1025,3	1128,9	2540,6	715,2

Увеличение стоимостных объемов внешней торговли в большей степени обусловлено ростом внешнеторгового оборота со странами вне СНГ (в 3,4 раза). При этом в структуре экспорта товаров области удельный вес поставок в страны вне СНГ вырос с 52,1 % в 2000 г. до 58,5 % в 2009 г., в страны СНГ сократился с 47,9 до 41,5 % по годам соответственно. В структуре импорта товаров доля поставок из стран вне СНГ выросла с 44,9 % в 2000 г. до 49,9 % в 2009 г., из стран СНГ уменьшилась с 55,1 до 50,1 % по годам соответственно. Превышение стоимостных показателей экспорта над импортом обусловило формирование области положительного сальдо внешней торговли в течение всего анализируемого периода. В 2009 г. внешнеторговое сальдо составило 858,6 млн. долларов США.

Стоимостный объем внешней торговли товарами за 2009 г. сократился на 47,2 % и составил 5 768,8 млн. долларов США, в том числе экспорт – на 49,4 % и составил 3 313,7 млн. долларов, импорт – на 43,9 % и составил 2 455,1 млн. долларов США. При этом объем внешней торговли со странами СНГ уменьшился на 45,8 % и составил 2604,7 млн. долларов США, в том числе экспорт снизился на 38,0 % и составил 1734,1 млн. долларов США. Положительное внешнеторговое сальдо составило 143,4 млн. долларов США. Объем внешней торговли со странами вне СНГ сократился на 48,4 % и составил 3164,1 млн. долларов США, в том числе экспорт снизился на 55,3 % и составил 1939,6 млн. долларов США. Положительное внешнеторговое сальдо составило 715,2 млн. долларов США. В структуре экспорта области на долю России приходилось 28,0 %, остальных стран СНГ – 13,5 %, стран вне СНГ – 58,5 %. Импорт области из России составил 43,6 % от общего объема импорта, остальных стран СНГ – 6,5 %, стран вне СНГ – 49,9 %.

Сокращение экспорта товаров (за 2009 г. темп роста составил 50,6 %, без учета нефти и нефтепродуктов – 52,7 % при прогнозе 123 %) наблюдается по всем основным товарным группам. Наибольший удельный вес в общем объеме экспорта по укрупненным товарным группам по Минской области занимали в 2009 г. промежуточные товары (67,3 %). По сравнению с 2007 г. доля инвестиционных и промежуточных товаров сократилась (на 3,3 и 1,9 п. п. соответственно), а удельный вес потребительских товаров увеличился (на 5,1 п. п.) (табл. 5.32).

**Т а б л и ц а 5.32. Динамика внешней торговли Минской области по укрупненным группам товаров в 2007–2009 гг.**

Показатели	2007 г.				2008 г.				2009 г.			
	Экспорт		Импорт		Экспорт		Импорт		Экспорт		Импорт	
	Удельный вес в общем объеме	В % к 2006 г.	Удельный вес в общем объеме	В % к 2006 г.	Удельный вес в общем объеме	В % к 2007 г.	Удельный вес в общем объеме	В % к 2007 г.	Удельный вес в общем объеме	В % к 2008 г.	Удельный вес в общем объеме	В % к 2008 г.
Всего по городу	100	116,1	100	97,1	100	175,4	100	156,5	100	50,6	100	56,1
Из них: инвестиционные товары	16,3	127,1	13,5	95,1	10,2	109,8	14,0	161,4	13,0	58,0	13,5	51,9
промежуточные товары	69,2	112,1	71,9	95,8	79,6	201,8	72,9	160,9	67,3	43,3	68,4	53,6
потребительские товары	14,4	125,3	13,0	133,4	10,2	123,5	13,0	146,4	19,5	97,8	18,0	73,2

Темп роста импорта товаров 2009 г. составил 56,1 % (без учета нефти и нефтепродуктов – 62,4 % при прогнозе 117 %). В товарной структуре импорта в разрезе укрупненных товарных групп по области преобладали промежуточные товары, на их долю приходилось в 2009 г. 68,4 %. По сравнению с 2007 г. увеличился удельный вес потребительских товаров (на 5,0 п. п.), в то время как промежуточных товаров уменьшился (на 3,5 п. п.). Доля инвестиционных товаров осталась неизменной.

За последние годы значительно расширилась география поставок продукции товаропроизводителей Минской области за пределы республики. Предприятия и организации области поддерживают торгово-экономическое сотрудничество с хозяйствующими субъектами 142 стран мира. Продвижение производимой продукции на внешние рынки обеспечивается благодаря развития товаропроводящей сети не только за счет предприятий республиканской, но и коммунальной формы собственности. Главным партнером традиционно остается Российская Федерация, на долю которой приходится 34,6 % внешнего товарооборота области, в том числе около 28 % экспорта (табл. 5.33).

Т а б л и ц а 5.33. Основные внешнеторговые партнеры Минской области в 2009 г.

Страна	Оборот		Экспорт			Импорт			Сальдо
	Объем, млн. долл. США	Темп роста, %	Объем, млн. долл. США	Удельный вес	Темп роста, %	Объем, млн. долл. США	Удельный вес	Темп роста, %	Объем, млн. долл. США
Всего по области	5768,8	52,2	3313,7	100,0	51,8	2455,1	100,0	52,6	858,6
Российская Федерация	1998,3	53,0	926,96	28,0	65,4	1071,35	43,6	45,5	-144,4
Индия	464,5	168,7	439,3	13,3	172,0	25,2	1,0	126,0	414,1
Бразилия	424,6	40,9	373,8	11,3	38,1	50,8	2,1	89,3	323,0
Германия	405,2	72,5	102,1	3,1	97,6	303,1	12,3	66,8	-201,1
Украина	359,8	49,5	228,1	6,9	42,9	131,7	5,4	67,7	96,4
Китай	177,4	26,7	48,9	1,5	10,2	128,5	5,2	69,0	-79,7
Польша	171,1	38,2	99,1	3,0	31,7	72,1	2,9	53,3	27,0
Нидерланды	157,9	32,2	116,7	3,5	27,3	41,1	1,7	64,6	75,6

Кроме того, в объеме экспорта области экспорт Индии составляет 13,3 %, Бразилии – 11,3 %, Украины – 6,9 %, Нидерландов – 3,5 %, Германии – 3,1 %, Польши – 3,0 %, Китая – 1,5 %. В объеме импорта области на долю Германии приходится 12,3 %, Украины – 5,4 %, Китая – 5,2 %, Польши – 2,9 %, Бразилии – 2,1 %, Нидерландов – 1,7 %, Индии – 1,0 % (рис. 5.17).

Продвижение производимой продукции на внешние рынки в последние годы осуществлялось за счет развития объектов товаропроводящей сети за рубежом. Наиболее широко развита товаропроводящая сеть таких предприятий области, как РУП «ПО «Беларуськалий», РУПП «БелАЗ», РУПП «Борисовский завод «Автогидроусилитель», ОАО «Борисовский завод автотракторного электрооборудования», ЗАО «Молодечномобель», РУП «Борисовский завод медицинских препаратов» и др. Минским облисполкомом заключено 70 договоров и соглашения о сотрудничестве (включая 39 – с регионами Российской Федерации, 16 – с Украиной).

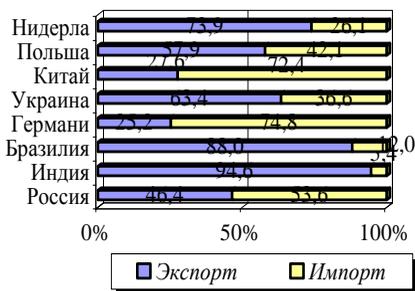


Рис. 5.17. Структура внешней торговли товарами Минской области с основными партнерами в 2009 г.

Сложившиеся в период 2006–2009 гг.–январь – март 2010 г. в Минской области тенденции изменения основных показателей внешней торговли структурных подразделений в разрезе ведомственной подчиненности (по организациям, подчиненным местным Советам депутатов, исполнительным и распорядительным органам, либо в которых они осуществляют управление акциями (долями в уставных фондах), и юридическим лицам без ведомственной подчиненности) представлены в табл. 5.34.

Т а б л и ц а 5.34. Динамика экспорта и импорта товаров Минской области в разрезе ведомственной подчиненности в 2006–2009 гг.–январе – марте 2010 г.

Показатели	Единицы измерения	2006 г.	2007 г.	2008 г.	2009 г.	Январь – март 2010 г.
1	2	3	4	5	6	7
Экспорт, всего по республике	тыс. долл. США	19733714,9	24275244,0	32570780,5	21282227,8	5269877,0
Темпы роста	%		123,0	134,2	65,3	129,2
Экспорт, всего по области	тыс. долл. США	3149890,6	3665030,0	6552507,7	3313721,8	1132169,6

Продолжение табл. 5.34

1	2	3	4	5	6	7
Темпы роста	%		116,4	178,8	50,6	203,3
В том числе: по организациям, подчиненным местным Советам депутатов, исполнительным и распорядительным органам, либо в которых они осуществляют управление акциями (долями в уставных фондах), и юридическим лицам без ведомственной подчиненности (без учета нефти и нефтепродуктов)	тыс. долл. США	491587,4	672507,4	949909,1	718949,2	194424,3
Темпы роста выборки	%		136,8	141,2	75,7	129,0
Удельный вес выборки в объеме экспорта области	%	15,6	18,3	14,5	21,7	17,2
удельный вес выборки в объеме экспорта республики	%	2,5	2,8	2,9	3,4	3,7
Импорт, всего по республике	тыс. долл. США	22351157,4	28693112,6	39381251,5	28563575,6	6506199,9
Темпы роста	%		128,4	137,2	72,5	108,9
Импорт, всего по области	тыс. долл. США	2 611 631,1	2 597 074,2	4 378 739,1	2 455 142,6	521249,5
Темпы роста	%		99,4	168,6	56,1	87,4
В том числе: по организациям, подчиненным местным Советам депутатов, исполнительным и распорядительным органам, либо в которых они осуществляют управление акциями (долями в уставных фондах), и юриди-						

1	2	3	4	5	6	7
чесским лицам без ведомственной подчиненности (без учета нефти и нефтепродуктов)	тыс. долл. США	919 311,6	1208900,2	2019044,4	1334396,7	291599,3
Темпы роста выборки	%		131,5	167,0	66,1	101,6
Удельный вес выборки в объеме импорта области	%	35,2	46,5	46,1	54,4	55,9
Удельный вес выборки в объеме импорта республики	%	4,1	4,2	5,1	4,7	4,5

В структуре экспорта Минской области в ведомственном разрезе в 2006–2009 гг.–январе – марте 2010 г. наблюдается увеличение доли организаций, подчиненных местным Советам депутатов, исполнительным и распорядительным органам, либо в которых они осуществляют управление акциями (долями в уставных фондах), и юридических лиц без ведомственной подчиненности (без учета нефти и нефтепродуктов) в общем объеме экспорта области с 15,6 % в 2006 г. до 21,7 % в 2009 г. и 17,2 % в январе – марте 2010 г., а в общем объеме экспорта республики – с 2,5 до 3,4 и 3,7 % соответственно. При этом стоимостный объем экспорта товаров по выборке в период 2007–2008 гг., и в январе – марте 2010 г. увеличился на 36,8–41,2 %, и 29,0 %, а в 2009 г. снизился на 24,3 %.

В динамике структуры импорта области в ведомственном разрезе в 2006–2009 гг.–январе – марте 2010 г. наблюдается аналогичная тенденция: удельный вес организаций, подчиненных местным Советам депутатов, исполнительным и распорядительным органам, либо в которых они осуществляют управление акциями (долями в уставных фондах), и юридических лиц без ведомственной подчиненности (без учета нефти и нефтепродуктов) в общем объеме импорта области увеличился с 35,2 % в 2006 г. до 54,4 % в 2009 г. и 55,9 % в январе – марте 2010 г., а в общем объеме импорта республики сохраняется на уровне 4,1–4,7 %. При этом стоимостный объем импорта товаров по выборке в период 2007–2008 гг. увеличился на 31,5–67,0 %, в 2009 г. – снизился на 33,9 %, а в январе – марте 2010 г. незначительно вырос (на 1,6 %).

## ЗАКЛЮЧЕНИЕ

За период с 1995 по 2010 годы в Республике Беларусь наблюдается двенадцатикратный рост отрицательного сальдо внешнеторгового баланса, опережение темпов роста импорта над экспортом, что создает напряженное положение в платежном балансе страны и не позволяет сформировать надежные золотовалютные резервы. Объем экспорта товаров на душу населения в европейских странах, по населению близких к Беларуси, на порядок выше.

Изучение показывает, что современное состояние внешнеторговой деятельности Республики Беларусь не соответствует ее потенциальным возможностям, многие факторы задействованы не в полной мере, что в конечном итоге сказывается на развитии национальной экономики, создает угрозу экономической безопасности страны.

В данной связи необходимо значительное увеличение темпов роста экспорта в 2011-2015 годах и достижение положительного значения сальдо торгового баланса, повышение эффективности внешнеторговой деятельности Республики Беларусь, поиск резервов и их увязка с реальными экономическими условиями и задачами.

2009 – год наибольшего влияния на экономику Беларуси мирового финансового кризиса. Наблюдается падение экспорта и импорта товаров, вместе с тем, отрицательная величина внешнеторгового сальдо продолжала расти, что обусловлено более быстрыми темпами падения нашего экспорта, чем импорта.

В 2010 году Беларуси не удалось восстановить докризисные объемы внешней торговли. Величина отрицательного внешнеторгового сальдо достигла около 9,6 млрд. долларов США, что составило 17,5% валового внутреннего продукта – это рекордное значение за всю историю. По рекомендациям Международного валютного фонда этот показатель не должен превышать 5%. В противном случае создается угроза финансовой устойчивости и экономической безопасности страны. Положение здесь усугубилось и тем, что впервые за последние 15 лет сложилось отрицательное сальдо в торговле со странами вне СНГ. В предыдущие годы торговля с этой группой стран выступала одним из источников покрытия отрицательного сальдо, формирующегося в торговле с Россией.

Как результат, для покрытия отрицательного внешнеторгового сальдо Беларусь вынуждена осуществлять ежегодные международные

заимствования. Это вылилось в рост совокупного валового внешнего долга нашей страны, который на 1 января 2011 года составил около 28,5 млрд. долларов США, или 52,4% валового внутреннего продукта, произведенного в 2010 году.

Таким образом, рост отрицательного внешнеторгового сальдо вызывает необходимость внешних заимствований, что ухудшает международную инвестиционную позицию Республики Беларусь, оказывает давление на валютную и курсовую политику, не способствует увеличению притока в экономику страны прямых иностранных инвестиций и передовых зарубежных технологий. Использование международных кредитных ресурсов на поддержание курса белорусского рубля стимулирует внутреннее потребление и импорт потребительских товаров в страну, что ведет к оттоку валюты.

Исследования показывают, что для решения задачи обеспечения сбалансированности экономики, а также платежного баланса страны, целесообразно осуществление мероприятий на системной основе.

Необходимо провести рационализацию внутренних расходов с целью обеспечения сбалансированности компонентов внутреннего спроса, прежде всего бюджетных расходов, кредитования, заработной платы с темпами роста объемов производства, ВВП и производительности труда.

Следует принять комплекс мер по улучшению позиций Республики Беларусь в рейтинге Всемирного банка Doing business, в первую очередь, по таким наиболее проблемным позициям, как налогообложение, международная торговля, защита инвесторов и кредитование.

Целесообразно интегрировать экспортоориентированные производства в международные транснациональные корпоративные структуры, способные обеспечить высокую конкурентоспособность на внешних рынках, снижение материалоемкости, себестоимости и повышение качества выпускаемой продукции.

Необходимо разработать и внедрить в экономическую практику механизм стимулирования экспорта товаров и услуг, включающий отмену обязательной продажи валютной выручки государству, полученной сверх установленного уровня и направления ее на развитие предприятия. Установить льготные ставки по кредитам для производства и реализации дополнительного объема продукции на экспорт, снизить уровень налоговой нагрузки на экспорт и экспортных таможенных пошлин с целью увеличения рентабельности поставок за рубеж.

Следует более активно привлекать к реализации продукции на внешнем рынке субъекты малого и среднего бизнеса, содействуя их успешной работе предоставлением налоговых и кредитных льгот.

Рекомендуется принять меры по выходу продукции АПК на рынки стран ЕС за счет сертификации продукции, подготовки персонала, приведения нормативной правовой базы в сфере ветеринарии и безопасности продуктов питания в соответствие с нормами ВТО, технического переоснащения предприятий.

Актуальным является создание Агентства по развитию экспорта в Республике Беларусь с функциями финансовой и информационной поддержки экспортеров, оказания услуг компаниям государственного и частного сектора, начиная с предоставления информации о текущих возможностях на мировых рынках и заканчивая совместной разработкой и внедрением программ продаж продукции за рубеж, осуществления мероприятий по использованию национальных валют в расчетах с важнейшими торговыми партнерами и др.

Все это в комплексе будет способствовать развитию деловой среды в стране, привлечению иностранных инвестиций, вхождению в тридцатку ведущих стран по условиям ведения бизнеса, росту экспорта товаров и услуг, достижению внешнеэкономической сбалансированности, улучшению геоэкономического положения Республики Беларусь.

## ЛИТЕРАТУРА

1. Влияние мирового финансового кризиса на экономику России // <http://www.rcb.ru/dep/2009-01/22698/>. Дата доступа: 9.03.2010.
2. International Monetary Fund, World Economic Outlook Database, April 2010 // [www.imf.org](http://www.imf.org). Дата доступа: 2.06.2010.
3. Путин: Антикризисные меры сокращать пока рано // <http://www.rosbalt.ru/2010/02/26/715983.html>. Дата доступа: 3.04.2010.
4. Экономика и статистика. Внешняя торговля // <http://www.rusimpex.ru/index1.htm?varurl=Content/Economics/index.htm>. Дата доступа: 5.02.2010.
5. ВВП России рухнул в 2009 году на 7,9% - меньше, чем ожидали власти // <http://www.newsru.com/finance/01feb2010/down.html>. Дата доступа: 11.02.2010.
6. Платежный баланс Республики Беларусь с Российской Федерацией // <http://www.nbrb.by/statistics/BalPayBelRus/>. Дата доступа: 8.06.2010.
7. В 2009 году ВВП России сократился на 7,9% // <http://telegraf.by/2010/02/v-2009-godu-vvp-rossii-sokratilsja-na-79.html>. Дата доступа: 12.03.2010.
8. Внешнеторговый оборот РФ в 2009г. сократился на 35,1% // <http://www.eg-online.ru/news/91944/>. Дата доступа: 14.06.2010.
9. А к у л и к, А. Экспортные риски Как их исключить или уменьшить в торгово-экономических отношениях Беларуси и России // Export & Import news. - №3. – 2009.
10. Обзор прессы: Нидерланды. Госбюджет, налоги, цены // [http://polpred.com/?ns=1&ns\\_id=192127&PHPSESSID=mj5m4dv63iloj689fvm8706bg4](http://polpred.com/?ns=1&ns_id=192127&PHPSESSID=mj5m4dv63iloj689fvm8706bg4). Дата доступа: 14.06.2010.
11. В белорусской экспортной корзине - дефицит товаров // <http://www.google.com.by/url?url=http://marketing.by/main/market/analytics/>. Дата доступа: 7.04.2010.
12. Платежный баланс Республики Беларусь // <http://www.nbrb.by/statistics>. Дата доступа: 9.02.2010.
13. Нидерланды – крупнейший в мире экспортер овощей // <http://rus.nl/rus/news/default.asp?Profile=news&NewsID=16904&LandID=1&CatID=4>. Дата доступа: 3.06.2010.
14. Нидерланды намерены в ближайшие годы осуществить ряд инвестпроектов в АПК Беларуси // <http://www.belta.by/ru/news/econom/?id=305639>. Дата доступа: 15.04.2010.
15. Последствия кризиса // <http://www.realt5000.com.ua/news/1190797/>. Дата доступа: 13.03.2010.
16. Товарная структура внешней торговли Украины (2009г.) // <http://www.ukrexporth.gov.ua/rus/economy/trade/ukr/3517.html>. Дата доступа: 15.04.2010.
17. Отрицательное saldo внешней торговли Украины составило \$1,4 млрд. // <http://elvisti.com/node/88175>. Дата доступа: 25.03.2010.
18. Развитие приграничного сотрудничества // <http://bdg.by/analytics/379.html>. Дата доступа: 4.05.2010.
19. Кризис в Латвии является самым глубоким, но каждая из стран Балтии имеет свои преимущества и возможности стать наиболее стремительно развивающейся экономикой после 2010-го года // <http://www.dnb nord.lv/ru/about/news/2009/12-09/3266/>. Дата доступа: 4.05.2010.
20. Экспорт латвийских товаров в 2009 году уменьшился на 19,4% // [http://www.baltic-course.com/rus/\\_analytics/?doc=25039](http://www.baltic-course.com/rus/_analytics/?doc=25039). Дата доступа: 17.03.2010.

21. Посол Беларуси в Латвии об инвестиционном климате и сотрудничестве с зарубежными инвесторами // <http://www.baltic-course.com/rus/intervju/?doc=22324>. Дата доступа: 17.03.2010.
22. Латвия предлагает Беларуси создать погрузочный терминал в порту Риги // <http://www.moyby.com/news/11078/>. Дата доступа: 14.05.2010.
23. Латвия и Беларусь определили новые проекты по сотрудничеству в транспортной сфере // <http://www.tc.by/exhibitions/latvia2010/news/594.html>. Дата доступа: 14.05.2010.
24. Беларусь & Латвия: новые направления сотрудничества // <http://www.metolit.by/ru/dir/item.php/389>. Дата доступа: 7.06.2010.
25. Германия: Поход за мировым лидерством // <http://www.audit-it.ru/club/user/20097/blog/2249/>. Дата доступа: 6.04.2010.
26. Приоритетное партнерство // Дело. 2009, № Германия - наш деловой партнер.
27. Европейский текстиль // [http://news.bsb.by/rubrics/economic/0452131/data/tpl-print\\_article/](http://news.bsb.by/rubrics/economic/0452131/data/tpl-print_article/). Дата доступа: 6.04.2010.
28. Taxation and Customs Union // [http://ec.europa.eu/taxation\\_customs/dds/cgi-bin/tarduty](http://ec.europa.eu/taxation_customs/dds/cgi-bin/tarduty). Дата доступа: 8.04.2010.
29. Польша - твой экономический партнер // Институт исследований рынка, потребления и конъюнктуры. - Варшава, 2008.
30. Польская экономика // официальный сайт Посольства Республики Польша в Москве <http://www.moskwa.polemb.net/index.php?document=468>. Дата доступа: 8.04.2010.
31. У с о в, П. Польша борется с кризисом // [http://www.n-europe.eu/article/2009/09/08/polsha\\_boretsya\\_s\\_krizisom](http://www.n-europe.eu/article/2009/09/08/polsha_boretsya_s_krizisom). Дата доступа: 13.04.2010.
32. Ш и п т е н к о, С. Торговля с Польшей: политэкономический миф. / Livejournal, 2009 // <http://shiptenko.livejournal.com/98310.html>. Дата доступа: 13.04.2010.
33. Мы не тянули с реформами // <http://www.belarus-export.ru/news/5533/index5.html>. Дата доступа: 3.01.2010.
34. Британский статистический сайт по внешней торговле // <https://www.uktradeinfo.com>. Дата доступа: 12.04.2010.
35. Annual Report 2008-2009 / Reserve Bank of India // <http://rbi.org.in/home.aspx>. Дата доступа: 12.04.2010.
36. Индия: страна и ее регионы / Отв. Ред. Е.Ю. Ванина. Изд. 2-е, М.: Эдиториал УРСС, 2004.
37. Официальный сайт Совета Министров Республики Беларусь // [http://www.government.by/ru/rus\\_dayevents20090225.html](http://www.government.by/ru/rus_dayevents20090225.html). Дата доступа: 4.05.2010.
38. Официальный сайт ОАО «Гродно Азот» // <http://www.azot.by/>. Дата доступа: 4.05.2010.
39. Официальный сайт ОАО «Гомельский химический завод» // <http://www.gofert.by/>. Дата доступа: 12.05.2010.
40. Официальный сайт РУП ПО «БМЗ» // <http://www.belsteel.com/>. Дата доступа: 19.05.2010.
41. Официальный сайт Министерства текстильной промышленности Индии // <http://www.texmin.nic.in/>. Дата доступа: 10.06.2010.
42. Портал информационной поддержки экспорта Национального центра маркетинга и конъюнктуры цен // <http://export.by/>. Дата доступа: 10.06.2010.
43. Официальный сайт ОАО НПО «Интеграл» // <http://www.integral.by/>. Дата доступа: 4.03.2010.
44. Официальный сайт ОАО «МАЗ» // <http://www.maz.by/>. Дата доступа: 4.03.2010.

45. Официальный сайт ОАО «Амкодор» // <http://www.amkodor.by/>. Дата доступа: 4.03.2010.
46. Официальный сайт РУП ПО «МТЗ» // <http://belarus-tractor.com/>. Дата доступа: 5.04.2010.
47. Официальный сайт Центрального Банка Бразилии // <http://www.bcb.gov.br>. Дата доступа: 5.04.2010.
48. Официальный сайт Центрального Разведывательного Управления США // <https://www.cia.gov>. Дата доступа: 13.04.2010.
49. Официальный Интернет-портал правительства Бразилии // <http://www.brasil.gov.br/>. Дата доступа: 13.04.2010.
50. Портал информационной поддержки экспорта Национального центра маркетинга и конъюнктуры цен // <http://export.by/>. Дата доступа: 17.03.2010.
51. Официальный Интернет-портал Президента Республики Беларусь // <http://www.president.gov.by/>. Дата доступа: 17.03.2010.
52. Balança comercial brasileira e balança comercial do agronegócio: 1989 a 2009. / Ministério da Agricultura, Pecuária e Abastecimento. // Electronic document. Mode of access: <http://www.agricultura.gov.br/>. Дата доступа: 17.03.2010.
53. Balança Comercial do Agronegócio – Março/2010 / Ministério da Agricultura, Pecuária e Abastecimento. // Electronic document. Mode of access: <http://www.agricultura.gov.br/>. Дата доступа: 9.06.2010.
54. Официальный сайт ЗАО «Белорусская калийная компания» // <http://www.belrc.by/>. Дата доступа: 7.04.2010.
55. Официальный сайт ежедневной деловой газеты «РБК-daily» // <http://www.rbcdaily.ru/2009/02/05/world/400502>. Дата доступа: 7.04.2010.
56. Официальный сайт ОАО «Белшина» // <http://www.belshina.biz>. Дата доступа: 5.03.2010.
57. Электронная газета деловой информации «Ежедневник» // <http://www.ej.by>. Дата доступа: 5.03.2010.
58. Exportação do Agronegócio Brasileiro - ranking de Países / Ministério da Agricultura, Pecuária e Abastecimento. // Electronic document. Mode of access: <http://www.agricultura.gov.br/>. Дата доступа: 15.04.2010.
59. Эксперты: Для Литвы 2010-й год будет особенно трудным // <http://www.rosbalt.ru/2009/12/21/698961.html>. Дата доступа: 15.04.2010.
60. Официальный сайт Литовского статистического комитета // <http://www.stat.gov.lt/en/>. Дата доступа: 19.05.2010.
61. Анализ рынков // Белгазета [Электронный ресурс]. 2010. Режим доступа: <http://marketing.by/main/market/analytics/0035463/>. Дата доступа: 19.05.2010.
62. Антипенко, О. Что даст белорусам Таможенный союз? / О. Антипенко // Комсомольская правда [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://kp.by/daily/24403/578812/>. Дата доступа: 21.04.2010.
63. Барышников, Е.Ю. Механизм повышения эффективности государственного таможенного администрирования: автореферат дис. канд. экон. наук: 08.00.05. / Е.Ю. Барышникова. М., 2009. 23 с.
64. Беларусь планирует подписать соглашение с Россией о таможенном контроле на внешней границе // [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.belta.by/>. Дата доступа: 18.03.2010.
65. Белорусская цифровая библиотека [Электронный ресурс] / Режим доступа: [http://library.by/portalus/modules/beleconomics/referat\\_readme.php](http://library.by/portalus/modules/beleconomics/referat_readme.php). Дата доступа: 18.03.2010.

66. Борель, Е. Что кодекс общий нам готовит? / Е. Борель // Таможня и ВЭД. 2009. № 12. с. 6–7.
67. Быковский, П. Плюсы и минусы Таможенного союза. / П. Быковский // Власть. 2009. 7-13 дек. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.kpr.ru/daily/24402/577988/>. Дата доступа: 17.06.2010.
68. Быковский, П. Плюсы и минусы Таможенного союза / П. Быковский // Белорусы и рынок. – 2009. – № 48. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.belmarket.by/ru/55/15/4236/> Дата доступа: 17.06.2010 .
69. В е р б и ц к а я, Н. Таможенный союз трех / Н. Вербицкая // Белорусское телеграфное агентство. Белорусские новости, события, факты. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.belta.by/ru/actual/comments?id=427791>. Дата доступа: 19.05.2010.
70. Внешняя торговля стран Содружества Независимых Государств. 2003-2009. Статистические сборники.
71. Время новостей. № 50. 26.03.2010 // [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.vremya.ru/2010/50/4/250369.html>. Дата доступа: 19.05.2010.
72. Вся правда о Таможенном союзе // Национальный Интернет-портал Республики Беларусь [Электронный ресурс] / Информационно справочный портал Беларуси – Режим доступа: <http://www.interfax.by>. Дата доступа: 23.04.2010.
73. Единый таможенный тариф таможенного союза // [Электронный ресурс]. – Режим доступа: [http://www.tamognia.ru/upload/iblock/ace/ett\\_ts\\_docx.docx](http://www.tamognia.ru/upload/iblock/ace/ett_ts_docx.docx). Дата доступа: 23.04.2010.
74. Ермак, Д. Выдержит ли Беларусь конкуренцию в Таможенном союзе? / Д. Ермак // [Электронный ресурс]. – Режим доступа: [interfax.by](http://www.interfax.by)
75. З а я ц, А. Таможенный союз и ВТО: «Политический акт или направление развития белорусской экономики?» / А. Заяц // [Электронный ресурс]. – Режим доступа: [http://electromost.by/news/full/tamozhennyj\\_soyuz\\_i\\_vto\\_politicheskij\\_akt\\_ili\\_napravlenie\\_ra\\_zvitiya\\_belorus/](http://electromost.by/news/full/tamozhennyj_soyuz_i_vto_politicheskij_akt_ili_napravlenie_ra_zvitiya_belorus/). Дата доступа: 5.06.2010.
76. Интернет-сайт Tallin.In новости // Режим доступа: <http://www.tallinn.in/novosti/>. Дата доступа: 5.06.2010.
77. Интернет-сайт Белорусской информационной компании БелаПАН // Режим доступа: <http://belapan.com/>. Дата доступа: 16.06.2010.
78. Интернет-сайт Министерства иностранных дел Российской Федерации [Электронный ресурс]. – М., 2010. – Режим доступа: <http://www.mid.ru/nsrsng.nsf/>. Дата доступа: 5.06.2010.
79. Информационно-поисковая система Эталон [Электронный ресурс] / ООО «Юр-Спектр». Нац. центр правовой информ. Республики Беларусь. Минск. 2010.
80. Консультант Плюс: Беларусь [Электронный ресурс] / ООО «ЮрСпектр». Нац. центр правовой информ. Республики Беларусь. Минск. 2010.
81. Лента новостей «РИА Новости» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: [http://www.rian.ru:80/trend/putin\\_kazakhstan\\_visit\\_21052009](http://www.rian.ru:80/trend/putin_kazakhstan_visit_21052009). Дата доступа: 11.06.2010.
82. М а к о в и ч, В. Проблем при пересечении границы должно быть меньше / В. Макович // [Электронный ресурс] Режим доступа <http://www.abw.by/archive/223/v-tamog1/>. Дата доступа: 11.06.2010.
83. М а ц к е в и ч, В. Упрощение таможенных процедур во внешней торговле Беларуси / В. Мацкевич // [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://bspn.by/>. Дата доступа: 13.04.2010.

84. Мацкевич, В.В. Особенности таможенного регулирования в Таможенном союзе Беларуси, Казахстана и России / В.В. Мацкевич // Белорусский экономический журнал. – 2010. – № 1. – с.107–117.
85. Могучий, В. Единый таможенный тариф таможенного союза: анализ особенностей / В. Могучий // Таможенный вестник. – 2010. – № 1. – С. 3-19.
86. Национальный Интернет-портал Республики Беларусь [Электронный ресурс] / Официальный сайт Правительства Респ. Беларусь. – Минск, 2010. – Режим доступа: [http://www.government.by/index/rus\\_search](http://www.government.by/index/rus_search). Дата доступа: 15.05.2010.
87. Национальный Интернет-портал Республики Беларусь [Электронный ресурс] / Официальный сайт Правительства Респ. Беларусь. – Минск, 2010. – Режим доступа: [http://www.government.by/ru/rus\\_dayevents20100520.html](http://www.government.by/ru/rus_dayevents20100520.html). Дата доступа: 15.05.2010.
88. Национальный Интернет-портал Республики Беларусь [Электронный ресурс] / Официальный сайт Палаты представителей Национального собрания Респ. Беларусь. – Минск, 2010. – Режим доступа: <http://house.gov.by/index.php/>. Дата доступа: 16.04.2010.
89. Национальный Интернет-портал Республики Беларусь [Электронный ресурс] / Гос. Тамож. комитет Респ. Беларусь. – Минск, 2010. – Режим доступа <http://www.tric.info/topic.php?tid=2065>. Дата доступа: 16.04.2010.
90. Национальный Интернет-портал Республики Беларусь [Электронный ресурс] / Официальный сайт Нац. стат. комитета Респ. Беларусь. – Минск, 2010. – Режим доступа: <http://belstat.gov.by/>. Дата доступа: 11.03.2010.
91. Нестерчик, Г. Таможенный союз может разорить десятки белорусских предприятий / Г. Нестерчик // Завтра твоей страны – 2009. – 23 ноября. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: [http://www.zautra.by/art.php?sn\\_nid=5285&sn\\_cat=22](http://www.zautra.by/art.php?sn_nid=5285&sn_cat=22). Дата доступа: 11.03.2010.
92. Новости военно-промышленного комплекса [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://vprk.name/news>. Дата доступа: 14.04.2010.
93. Официальный сайт Белорусского исследовательского центра ИПМ. исследования. прогнозы. мониторинг. [Электронный ресурс] Режим доступа: <http://www.research.by/pdf/wp2007r11a.pdf>. Дата доступа: 14.04.2010.
94. Официальный сайт Казахстанской ассоциации организаций нефтегазового и энергетического комплекса [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.kazenergy.com/content/view/11424/1039/lang,ru/>. Дата доступа: 16.03.2010.
95. Официальный сайт Комиссии таможенного союза [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.tsouz.ru>. Дата доступа: 12.05.2010.
96. Официальный сайт Межгосударственного статистического комитета Содружества Независимых государств [Электронный ресурс]. – Режим доступа: [www.cisstat.com/rus](http://www.cisstat.com/rus). Дата доступа: 12.05.2010.
97. Официальный сайт посольства Республики Казахстан в Республике Беларусь [Электронный ресурс]. – Режим доступа: [http://www.kazembassy.by/kaz\\_be\\_otn/torg\\_econom.html](http://www.kazembassy.by/kaz_be_otn/torg_econom.html). Дата доступа: 9.04.2010.
98. Парфенов, Р.Н. Совершенствование таможенного администрирования на принципах маркетинга: автореферат дис. ... канд. экон. наук: 08.00.05. / Р.Н. Парфенов. – М., 2004. – 28 с.
99. Польша о Таможенном союзе // Российская Бизнес-газета. – 2010. – 25 мая.
100. Польша учится у Беларуси // [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.belta.by/ru/news/econom>. Дата доступа: 9.04.2010.
101. Разработать предложения по защите национального рынка Республики Беларусь в условиях формирования единого таможенного пространства в соответствии с

правилами ВТО: отчет о НИР (заключ.) / Науч.-исслед. экономич. ин-т М-ва экономики Респ. Беларусь; рук. темы А.Е. Дайнеко. – Минск, 2009. – 131 с. - № ГР 20092080.

102. Россия – Экспорт – Импорт. Экономика и статистика внешней торговли [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.rusimpex.ru/Content/Economics/Rustrade/>. Дата доступа: 11.05.2010.

103. Россия и Польша налаживают экономические отношения // Российская газета. – 2010. – 24 мая.

104. Семак Е.А. Статические эффекты интеграции Республики Беларусь и Российской Федерации / Е.А. Семак // Экономич. бюллетень Науч.-исслед. экономического ин-та М-ва экономики Респ. Беларусь. – 2010. – №5. – с. 45-50

105. Стасько, Н. Новые условия – новые возможности / Н. Стасько // Таможня и ВЭД. – 2010. - № 3. – с. 31–33.

106. Строкатов, А. Что сулит Таможенный союз для Казахстана: экономический аспект / А. Строкатов // Мосты. – 2010. – Выпуск 1. – февр.-март – С. 19-20.

107. Сусаров, А. Таможенный союз придется корректировать на ходу / А. Сусаров // [Электронный ресурс] Режим доступа: <http://www.vremya.ru/2010/13/4/246257.html>. Дата доступа: 11.05.2010.

108. Таможенный кодекс Республики Беларусь. Минск: Белтаможсервис, 2007.

109. Таможенный кодекс таможенного союза // [Электронный ресурс]. – Режим доступа: [http://www.tamognia.ru/doc\\_base/document.php?ID=1455037](http://www.tamognia.ru/doc_base/document.php?ID=1455037). Дата доступа: 13.03.2010.

110. Таможенный союз перетряхнет белорусскую экономику // [Электронный ресурс]. – Режим доступа: [http://www.glaza.info/news/tamozhenyj\\_sojuz\\_peretrjakhnet\\_belorussskuju\\_ehkonomiku/2009-09-28-3811](http://www.glaza.info/news/tamozhenyj_sojuz_peretrjakhnet_belorussskuju_ehkonomiku/2009-09-28-3811). Дата доступа: 13.03.2010.

111. Точицкая, И. Региональная экономическая интеграция и обмен современными технологиями: опыт Беларуси / И. Точицкая // [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://research.by/pdf/2003n2r04.pdf>. Дата доступа: 15.04.2010.

112. Федотов, О. Единое нетарифное регулирование таможенного союза: анализ особенностей / О. Федотов // Таможенный вестник. – 2010. - № 2. – с. 6–9.

113. Харитонова, Н. От чего зависит успех Таможенного союза / Н. Харитонова // [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.dw-world.de/dw/article/0,,4950970,00.html> 30.11.2009. Дата доступа: 15.04.2010.

114. Шохин, А.Н. К новым правилам игры / А.Н. Шохин // Российская газета. – 2010. – 11 марта года [Электронный ресурс]. – Режим доступа: [http://www.shohin.ru/default.aspx?ob\\_no=221&d\\_no=285](http://www.shohin.ru/default.aspx?ob_no=221&d_no=285). Дата доступа: 7.02.2010.

115. Яшин, И.О. Современное значение и особенности таможенных союзов как формы региональной экономической интеграции: автореферат дис. ... канд. экон. наук: 08.00.14. / И.О. Яшин. – М., 2009. – 28 с.

116. Doing business-2010// World Bank. Washington, 2010

117. Ананьев, Р. Совсем другая «зона»: СЭЗ как мощный инструмент государственного управления национальной экономикой: г. Брест // Народная газета. - 19 лпеня (№ 142) 2007, С.III (Приложение: Союзное вече; № 23)

118. Бобух, И. Оценка эффективности функционирования специальных экономических зон в контексте регионального развития // Экономика Украины.- 2002.-№11.-с. 42-47

119. Бык, В.Ф. Оценка эффективности СЭЗ «Гомель-Ратон» на региональном уровне // Инновационные технологии. Теория и практика (ИННОТЕХ – 2001): Сборник

докладов международной научно-практической конференции. – Мн.: Изд. Н.Б. Киреев, 2001. с. 202-204.

120. Б ы к, В.Ф. Оценка эффективности СЭЗ «Гомель-Ратон» на региональном уровне: Экономическим органам Беларуси 80 лет: Тезисы докладов республиканской научно-практической конференции: В 2 т. – Минск: НИЭИ Минэкономики Республики Беларусь, 2001. Т.1 - с. 203-207.

121. Б ы к, В.Ф. Свободная экономическая зона «Гомель-Ратон» - стратегия устойчивого развития (из опыта работы) .- Гомель: УО «ГТУ им. Ф. Скорины», 2003.- 189с.

122. Б ы к, В.Ф., Г р о м о в, В.И., Л а п к о, Б.В. Определение экономической эффективности СЭЗ «Гомель-Ратон» для государства // Макроэкономические и институциональные проблемы общества с переходной экономикой: тезисы докладов научно-практической конференции (4 февраля 2003 года, г. Гомель): В 2 ч. – Гомель: ГФУ-ОФПБ «МИТСО», 2003. – Ч. 1. – С. 13-18.

123. В е р т и н с к а я, Т.С. Регионы в международных экономических отношениях: Серия «Экономика», приложение к журналу «Право и экономика».- Мн., «Право и экономика», 2000.-192с.

124. В о с к е р и ч я н, Р.О. Методика оценки экономической эффективности функционирования свободных экономических зон (СЭЗ) в России // Бизнес Академия. – 2002 г. - №9, с. 59-61.

125. Г а в р и к о в, А.В. Особенности оценки экономической эффективности деятельности резидента СЭЗ: Материалы научно-практической конференции. Свободная экономическая зона «Гомель-Ратон» - пять лет на экономической карте. Опыт. Тенденции. Перспективы.- Гомель, 27 мая 2003 .-с.103-106

126. Г л у ш е н ь, М.Т. Имитационная модель влияния функционирования свободных экономических зон на эффективность производства региона (на примере СЭЗ «Брест») // Проблемы прогнозирования и государственного регулирования социально-экономического развития в регионе ЦЕИ: Материалы VI международной научной конференции (Минск, 20-21 октября 2005 г.). В 4 т.- Минск: НИЭИ Министерства экономики РБ, т. 3, с. 37-38

127. Г о л у б к и н, С.Е. Особые экономические зоны в России: пути совершенствования механизмов функционирования // Региональная экономика: теория и практика.- № 7, 2008, с. 34-36

128. Г р а н б е р г, А.Г. Основы региональной экономики. - Учеб. для студентов вузов, обуч. по эконом. напр. .- М.-ГУ-ВШЭ.-2000.- 350 с.

129. Г р а н и к, И.М. Свободные экономические зоны как форма международной экономической интеграции и механизм ускорения социально-экономического развития государства // Новое качество экономического роста: инновации, инвестиции, конкурентоспособность: Сборник материалов Международной научно-практической конференции 25-26 октября 2007 год, г. Минск.- Минск: ИООО "Право и экономика", 2007, с. 273-274

130. Д а н и л о в и ч, Н.С. Свободные экономические зоны и их значение в Республике Беларусь // Предпринимательство в Беларуси: опыт становления и перспективы развития: Материалы IV Международной научно-практической конференции (г. Минск, 12-13 июня 2007 г.).- Минск: БГПУ, 2007, ч. 2, с. 89-90

131. Д о л г о п о л о в а, Д.А., Г у р и н о в и ч, В.М. Правовое регулирование таможенного режима свободной таможенной зоны // Правовые аспекты экономического развития Республики Беларусь: Материалы II республиканской научно-практической конференции (г. Минск, 15 июня 2007 г.)/ Под редакцией Г.Б. Шишко.- Минск: "Интегралполиграф", 2008, с. 83-85

132. Д м и т р и е в а, О.Г. Региональная экономическая диагностика. - СПб.: Изд-во Санкт-Петербургского Университета экономики и финансов, 1992. 274с.

133. Д р а з д о в с к а я, В.Б. Направления обеспечения эффективной деятельности СЭЗ на территории Республики Беларусь // Правовые аспекты экономического развития Республики Беларусь: Материалы II республиканской научно-практической конференции (г. Минск, 15 июля 2007 г.) / Под редакцией Г. Б. Шишко.- Минск: "Интегралполиграф", 2008, с. 257-258

134. К а р х о в а, И.Ю., К у н а к о в, Д.А. Особые экономические зоны как инструмент повышения конкурентоспособности и диверсификации национальной экономики // Российский внешнеэкономический вестник. – №9, 2007 г. – с. 3-14.

135. К и п ц е в и ч, Е.В. Повышение конкурентоспособности национального туристского продукта на основе создания особых экономических зон туристского типа // Новое качество экономического роста: инновации, инвестиции, конкурентоспособность: Сборник материалов Международной научно-практической конференции 25-26 октября 2007 год, г. Минск.- Минск: ИООО "Право и экономика", 2007, с. 285-286.

136. К о в ы р е в, С.И., Р а з о н, В.Ф. Оценка экономической эффективности свободной экономической зоны «Гомель-Ратон» // Инновационные технологии. Теория и практика (ИННОТЕХ – 2001): Сборник докладов международной научно-практической конференции. – Мн.: Изд. Н.Б. Киреев, 2001. с. 197-201.

137. Мировая экономика: механизмы и факторы роста / А.Е. Дайнеко, Г.В. Забавский, А.С. Малинин, П.В. Шведко; под ред. А.Е. Дайнеко. – М.: Изд-во деловой и учеб. лит-ры, 2004. –320 с.

138. Всемирная торговая организация: механизмы функционирования и практика вступления / А.Е. Дайнеко, Г.В. Забавский, М.В. Василевская; под ред. А.Е. Дайнеко. – Мн.: Дикта, 2006. –408 с.

139. Расширение Европейского Союза: экономические и правовые аспекты / А.Е. Дайнеко, Г.В. Забавский, Ф.Д. Дмитракович; под науч. ред. А.Е. Дайнеко. –М.: Изд-во деловой и учебной лит-ры, 2004. –336 с.

140. Д а й н е к о, А.Е., Д а й н е к о, Е.А. Экономика Беларуси в интеграционных процессах Содружества независимых государств: монография. –Горки: Белорусская государственная сельскохозяйственная академия, 2010. –420 с.

141. Л е щ е н о к, И.В. Роль инвестиций в свободные экономические зоны Республики Беларусь в обеспечении экономического роста // Новое качество экономического роста: инновации, инвестиции, конкурентоспособность: Сборник материалов Международной научно-практической конференции 25-26 октября 2007 год, г. Минск.- Минск: ИООО "Право и экономика", 2007, с. 307-308.

142. Методические рекомендации по определению технико-экономической эффективности свободных экономических зон // Министерство экономики Российской Федерации; торгово-промышленная палата Российской Федерации; Международная ассоциация развития СЭЗ. – Москва, 1996. – 52 с.

143. М о р о з о в а, А.С. Прогнозирование развития свободных экономических зон в Республике Беларусь // Белорусская модель социально-экономического устойчивого инновационного развития: формирование и пути реализации: Сборник материалов международной научно-практической конференции. 19 - 22 апреля 2006 года г. Минск.- Минск: Право и экономика, 2006, с. 293-294.

144. Н а у м ч и к, А.А. СЭЗ в контексте экономического развития: Материалы научно-практической конференции. Свободная экономическая зона «Гомель-Ратон» - пять лет на экономической карте. Опыт. Тенденции. Перспективы.- Гомель, 27 мая 2003, с. 49-51.

145. Павлов, П.В. Роль различных типов свободных экономических зон в развитии мировой экономики // Региональная экономика: теория и практика. - № 9, 2006, с. 54-61.
146. Панасюк, Е.Н. Оценка эффективности деятельности СЭЗ «Брест» // Сборник конкурсных научных работ студентов и магистрантов. - Брест, ч. 2, с. 79-83.
147. Пила, В., Чмырь, Е. К вопросу формирования СЭЗ в Украине // Экономика Украины. - 1996. - №5. с. 18-24.
148. Пинская, М.Р. Особые экономические зоны как механизм налогового регулирования экономического развития регионов Российской Федерации // Актуальные проблемы развития финансово-кредитного механизма в инновационной экономике: Материалы международной научно-практической конференции (Минск, 29-30 ноября 2007 г.). - Минск: БГЭУ, 2007, с. 112-113
149. Плаксин, Г.Н. Устойчивость развития региональной экономики: предпосылки, анализ, приоритеты. - Могилев: МГТУ, 2003.-129 с.
150. Разон, В.Ф. Методика расчета экономической эффективности функционирования свободных экономических зон // Актуальные проблемы развития транспортных систем и строительного комплекса: Труды международной научно-практической конференции / Под общ. ред. В.И. Сенько. - Гомель: БелГУТ, 2001. - с. 204-205.
151. Региональная экономика: Учебник для вузов/Т.Г. Морозова, М.П. Победина, Г.Б. Поляк и др.; Под ред. проф. Т.Г. Морозовой. - 2-е изд., перераб. и доп. - М.: Банки и биржи, ЮНИТИ-ДАНА, 1998.-472с.
152. Свободные зоны – экономический и организационно-правовой инструмент мирового хозяйства // Международные экономические отношения: Учебник для студентов вузов, обучающихся по экономическим специальностям/ под редакцией В.Е. Рыбалкина.- М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2008, с. 27-38.
153. Свободные экономические зоны как фактор регионального развития // Байнев В.Ф. Экономика региона: Учебное пособие для студентов специальности «Государственное управление и экономика» учреждений, обеспечивающих получение высшего образования/ под редакцией С.А. Пелиха.- Минск: «ИВЦ Минфина», 2007, с. 239-249.\
154. Слляр, М.И. Особые экономические зоны в Российской Федерации // Национальные интересы: приоритеты и безопасность.- № 7, 2007, с. 34-40.
155. Статистический сборник «Регионы Республики Беларусь», 2009 (Стат. сб.) Белстат Республики Беларусь. - Минск, 2010.- 870 с.
156. Тяпков, А.С. Свободные экономические зоны как механизм воздействия на экономику региона (на примере СЭЗ «Витебск») // Белорусская модель социально-экономического устойчивого инновационного развития: формирование и пути реализации: Сборник материалов международной научно-практической конференции. 19 - 22 апреля 2006 года г. Минск.- Минск: Право и экономика, 2006, с. 207-208.
157. Чмир, О.С. Спеціальні (вільні) економічні зони і території пріоритетного розвитку (науково-методичні аспекти) – К.: НДІ Міністерства економіки України, Східний видавничий дім, 2001. – 276 с.
158. Шепелевич, В.А. Методика анализа и оценки эффективности функционирования свободных экономических зон // Бухгалтерский учет и анализ.- № 7, 2007, с. 31-35.
159. Беларусь активизирует работу с нотифицированными органами ЕС по маркировке товаров знаком CE. Электронный ресурс: <http://news.tut.by/economics/56674.html>. Дата доступа: 3.04.2010.
160. Внешняя торговля Республики Беларусь / Стат. сб. / Мин-во стат. и анализа Респ. Беларусь. - Мн. 2004-2009 гг.

161. Г у р о в а, И.П. Мировая экономика: учеб. для студентов, обучающихся по специальности «Мировая экономика» / И.П. Гурова. – 3-е изд., перераб. – М.: Издательство «Омега-Л», 2009. – 391 с.

162. Использование электронного паспорта товаров ускорит продвижение белорусской продукции на экспорт. Электронный ресурс: <http://news.tut.by/economics/56674.html>. Дата доступа: 3.04.2010.

163. Методические указания по расчету индексов внешней торговли (индексов средних цен и физического объема экспорта и импорта товаров). Министерство статистики и анализа Республики Беларусь. – Минск. 2002.

164. Национальная программа развития экспорта Республики Беларусь на 2006–2010 годы. – Минск. 2005 г.

165. Новости БЕЛТА. Электронный ресурс: <http://www.export.by/?act=news&mode>

166. Новости. Белорусская деловая газета. Электронный ресурс: <http://bdg.by/news/economics/8611.html>. Дата доступа: 15.06.2010.

167. Официальный Интернет портал Президента Республики Беларусь. Указы Президента РБ. Электронный ресурс: <http://www.president.gov.by/>. Дата доступа: 15.06.2010.

168. Официальный Интернет портал Совета Министров Республики Беларусь. Постановления, мероприятия. Электронный ресурс: <http://www.government.by/>. Дата доступа: 9.04.2010.

169. Официальный сайт Брестского областного исполнительного комитета <http://www.brest-region.by/>. Дата доступа: 9.04.2010.

170. Официальный сайт Витебского областного исполнительного комитета <http://www.vitebsk-region.gov.by/>. Дата доступа: 9.04.2010.

171. Официальный сайт Гомельского областного исполнительного комитета <http://www.gomel-region.by/>. Дата доступа: 13.03.2010.

172. Официальный сайт Гродненского областного исполнительного комитета <http://www.region.grodno.by/>. Дата доступа: 13.03.2010.

173. Официальный сайт Минского городского исполнительного комитета <http://www.minsk.gov.by/ru/>. Дата доступа: 15.02.2010.

174. Официальный сайт Минского областного исполнительного комитета <http://www.minsk-region.gov.by/>. Дата доступа: 15.02.2010.

175. Официальный сайт Могилевского областного исполнительного комитета <http://region.mogilev.by/>. Дата доступа: 11.04.2010.

176. Официальный сайт Национального Банка Республики Беларусь. Статистические данные. Электронный ресурс: <http://www.nbrb.by/statistics/>. Дата доступа: 3.02.2010.

177. Официальный сайт Национального статистического комитета Республики Беларусь <http://belstat.gov.by/homep/ru/indicators/main.php>. Дата доступа: 3.02.2010.

178. Программа социально-экономического развития Республики Беларусь на 2006–2010 годы. – Минск. 2005 г.

179. Т р и ч, С.В. Формирование сальдо внешней торговли товарами Беларуси // Экономический бюллетень. Минск: ГНУ «НИЭИ Министерства экономики Республики Беларусь», 2009. №3. - С. 47-55.

## СОДЕРЖАНИЕ

Введение.....	3
Глава 1. Геоэкономические приоритеты Беларуси на европейском континенте.....	5
1.1. Влияние мирового финансово-экономического кризиса на международную конкурентоспособность Республики Беларусь.....	5
1.2. Экономическое взаимодействие Беларуси и Великобритании.....	10
1.3. Экономическое взаимодействие Беларуси и Германии.....	21
1.4. Экономическое взаимодействие Беларуси и Нидерландов.....	40
1.5. Экономическое взаимодействие Беларуси и Польши.....	58
1.6. Экономическое взаимодействие Беларуси и Литвы.....	75
1.7. Экономическое взаимодействие Беларуси и Латвии.....	90
Глава 2. Позиционирование Беларуси на рынках Бразилии, Индии и Содружества независимых государств.....	109
2.1. Внешнеэкономические приоритеты Беларуси и Бразилии.....	109
2.2. Внешнеэкономические приоритеты Беларуси и Индии.....	128
2.3. Внешнеэкономические приоритеты Беларуси и России.....	143
2.4. Внешнеэкономические приоритеты Беларуси и Украины.....	167
Глава 3. Использование механизмов Таможенного союза Беларуси, Казахстана и России для достижения макроэкономической сбалансированности.....	178
3.1. Предпосылки и факторы создания Таможенного союза.....	178
3.2. Правовая и институциональная основы Таможенного союза.....	192
3.3. Экономический механизм введения единого таможенного тарифа на территории Республики Беларусь.....	204
3.4. Система нетарифного регулирования в рамках Таможенного союза.....	211
3.5. Обоснование оптимальных таможенных процедур.....	215
3.6. Активизация взаимодействия со странами-членами Всемирной торговой организации.....	222
3.7. Точки роста внешней торговли стран-членов Таможенного союза.....	227
Глава 4. Геоэкономические аспекты развития свободных экономических зон Республики Беларусь.....	237
4.1. Свободные экономические зоны как источник привлечения прямых иностранных инвестиций.....	237
4.2. Макроэкономические критерии функционирования свободных экономических зон.....	247
4.3. Методика оценки экономической эффективности свободных экономических зон.....	262
4.4. Влияние свободных экономических зон на региональное социально-экономическое раз-	

вигие.....	267
Глава 5. Геоэкономические приоритеты развития регионов Республики Беларусь..	277
5.1. Методология прогнозирования внешних макроэкономических индикаторов развития Республики Беларусь.....	277
5.2. Внешнеэкономические векторы Брестской области.....	292
5.3. Внешнеэкономические векторы Витебской области.....	300
5.4. Внешнеэкономические векторы Гомельской области.....	310
5.5. Внешнеэкономические векторы Гродненской области.....	318
5.6. Внешнеэкономические векторы г. Минска.....	326
5.7. Внешнеэкономические векторы Могилевской области.....	333
5.8. Внешнеэкономические векторы Минской области.....	341
Заключение.....	350
Литература.....	354

- Д14 **Дайнеко, А. Е.** Геоэкономические приоритеты Республики Беларусь / А. Е. Дайнеко. – Минск: Беларус. навука, 2011. – 364 с. ISBN 978-985-08-1317-6.

Определены главные геоэкономические приоритеты Республики Беларусь, включающие научные принципы, эффективные направления, формы и механизмы устойчивого роста экономики Республики Беларусь в системе международных экономических отношений. Исследован и обоснован комплекс важнейших инструментов и методов активизации внешнеэкономических отношений республики с ведущими странами и интеграционными объединениями. Выявлены направления использования механизмов таможенного союза Беларуси, Казахстана и России для достижения макроэкономической сбалансированности. Проведена оценка геоэкономических приоритетов регионального развития Республики Беларусь.

Для научных работников, а также преподавателей, аспирантов, студентов и всех интересующихся международными экономическими отношениями Республики Беларусь.

УДК 339.5/.9(476)  
ББК 65.9(4Бел)8

Научное издание

**Дайнеко** Алексей Евгеньевич

**ГЕОЭКОНОМИЧЕСКИЕ ПРИОРИТЕТЫ  
РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ**

Редактор *А. А. Баранова*

Художественный редактор *И. Т. Мохнач*

Технический редактор *М. В. Савицкая*

Подписано в печать 25.07.2011. Формат 70×100<sup>1</sup>/<sub>16</sub>. Бумага офсетная.  
Печать цифровая. Усл. печ. л. 21,27. Уч.-изд. л. 21,6. Тираж 200 экз. Заказ 188.

Издатель и полиграфическое исполнение:  
Республиканское унитарное предприятие «Издательский дом  
«Беларуская навука». ЛИ 02330/0494405 от 27.03.2009.  
Ул. Ф. Скорины, 40, 220141, г. Минск.