

# **Беларусь и мировые экономические процессы**

**СБОРНИК НАУЧНЫХ СТАТЕЙ**

---

**ВЫПУСК 9**

**МИНСК  
БГУ  
2012**

УДК 339.9(476)(082)  
ББК 65.9(4Бел)43  
Б43

Сборник основан в 2003 году

Редакционная коллегия:

доктор экономических наук, профессор *А. В. Данильченко* (председатель);  
доктор экономических наук, профессор *А. В. Бондарь*;  
доктор экономических наук, профессор *Е. Л. Давыденко*;  
доктор экономических наук, профессор *А. Е. Дайнеко*;  
доктор экономических наук, профессор,  
член-корреспондент НАН Беларуси *В. Ф. Медведев*;  
доктор экономических наук, профессор *С. Ю. Солодовников*;  
доктор экономических наук, профессор *А. Н. Тур*;  
кандидат экономических наук, доцент *Е. А. Семак* (отв. секретарь)

Рецензенты:

доктор экономических наук, профессор,  
член-корреспондент НАН Беларуси, руководитель Центра мировой  
экономики и международных экономических отношений  
Института экономики НАН Беларуси *В. Ф. Медведев*;  
доктор экономических наук, профессор, заведующий кафедрой  
теоретической и институциональной экономики экономического  
факультета БГУ *П. С. Лемещенко*;  
кандидат экономических наук, доцент, заведующий кафедрой  
международного бизнеса факультета международных  
экономических отношений БГЭУ *Г. Н. Турбан*

**Беларусь** и мировые экономические процессы : сб. науч. ст. Вып. 9 /  
Б43 редкол. : А. В. Данильченко (пред.) [и др.]. – Минск : БГУ, 2012. – 178 с.  
ISBN 978-985-518-725-8.

В сборник включены статьи сотрудников и преподавателей кафедры международных экономических отношений факультета международных отношений Белорусского государственного университета и других учреждений Республики Беларусь. В статьях исследуются актуальные проблемы развития мировой экономики и международных экономических отношений, интеграции Республики Беларусь в мировые экономические процессы в 2012 году.

УДК 339.9(476)(082)  
ББК 65.9(4Бел)43

ISBN 978-985-518-725-8

© БГУ, 2012

---

## ПРЕДИСЛОВИЕ

---

Изменения в глобализации экономики и формировании мирового рынка товаров, услуг, капитала и труда преобразуют государства с переходной экономикой и включают их в систему мирохозяйственных отношений.

Научные статьи содержат новые взгляды на эволюцию теорий международного обмена в экономической науке, концепцию построения моделей экономической стабилизации и развития, категории и механизмы устойчивого экономического роста и сотрудничества государств.

Опираясь на сложившиеся теории экономического роста и равновесия, эволюционную теорию изменений в экономике, либерально-монетаристские концепции природы денежных потоков, теории институциональных преобразований переходных экономик, авторы статей научно оценивают и обосновывают закономерности, принципы и динамизм интернационализации и интеграции процессов, интенсификации международных связей, факторы успеха и неуспеха трансформационных процессов. Они отказываются от подробной и уже надоевшей читателям попытки еще раз описать просчеты и профессиональные ошибки, а от эклектики следствий переходят к синтезу причин и выводам эффективного сотрудничества и взаимного влияния экономик стран, регионов и союзов на базе строгих научных приоритетов и логичных методик.

Включенные в сборник научные работы аспирантов, соискателей, студентов свидетельствуют об успехах сложившейся научной школы в области мировой экономики и ее возможностях комплексно, стратегически и практически решать сложные проблемы современности.

Вынося на широкое обсуждение общественности научные статьи коллектива кафедры международных экономических отношений Белорусского государственного университета, хотелось бы надеяться на поддержку, строгую и объективную оценку его труда.

---

# ВЛИЯНИЕ ПРОЦЕССОВ ИНТЕРНАЦИОНАЛИЗАЦИИ НА РАЗВИТИЕ НАЦИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКИ

---

**А. В. Данильченко**

## **ИНТЕРНАЦИОНАЛИЗАЦИЯ И РЕГИОНАЛЬНАЯ ИНТЕГРАЦИЯ: ПОЛИТИКО-ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ВЗАИМОСВЯЗАННОСТЬ И ВЗАИМОУСЛОВЛЕННОСТЬ**

В рамках теоретического и эволюционного подходов рассматриваются взаимосвязанность, взаимообусловленность и противоречивость микро- и макроэкономических оснований интернационализации, политической и экономической составляющих региональной интеграции и их воздействия на развитие национальной экономики.

As part of the theoretical and evolutionary approaches are considered interconnectedness, interdependence and contradictions of micro- and macroeconomic foundations of internationalization, political and economic components of regional integration and their impact on national economic development.

Вопросы взаимосвязей между политико-экономической интеграцией стран, внешнеэкономической деятельностью государства и интернационализацией требуют четкого разграничения экономически близких между собой понятий в международной сфере. Только в этом случае возможен анализ исторического и логического, установление теоретических и эмпирических взаимосвязей между интеграцией и интернационализацией, их политическими и экономическими составляющими.

Под интеграцией понимается сближение, объединение различных частей в единое целое. Политико-экономическая интеграция имеет две стороны.

Это сближение, согласование на политическом межгосударственном уровне взаимодействия в различных сферах хозяйственной деятельности путем заключения соответствующих договоров и создания институцио-

---

**Данильченко Алексей Васильевич** – проректор БГУ, заведующий кафедрой международных экономических отношений, доктор экономических наук, профессор

---

нальных объединений и органов управления. Под экономической интеграцией понимаются процессы сближения хозяйственных механизмов интегрирующихся стран и создания взаимосвязанного и взаимодополняющего, а в конечном счете единого воспроизводственного комплекса ряда стран.

По мнению большинства отечественных экономистов, это достигается на основе обобществления производства в самых разнообразных формах кооперирования, концентрации, комбинирования [8, с. 7, 20]. На постсоветском пространстве вопросы экономической интеграции исследовали такие видные российские ученые, как В. М. Алчинов [1], Ю. В. Шишков [10], а также белорусские экономисты А. Е. Дайнеко [2], В. Б. Долголев [5], Е. А. Семак [8].

Как известно, внешнеэкономическая деятельность выступает в форме экспорта и импорта, международного лизинга и франчайзинга, создания совместных предприятий или открытия собственных филиалов за границей, путем осуществления прямых иностранных инвестиций, строительства за границей объектов и сооружений. Для отдельного предприятия все выше-названные формы деловой активности в научной экономической литературе обозначаются понятием «интернационализация». Среди представителей отечественной экономической науки данное направление развивают А. В. Данильченко [3, 4] и Д. С. Калинин [6, 4], российский ученый А. В. Кузнецов [7]. При таком подходе интернационализация определяется функционально через формы заграничной деловой активности и в этом смысле интернационализация тождественна понятию «внешнеэкономическая деятельность предприятия». Такое рабочее определение вытекает из реальной хозяйственной практики. В его основе лежат два признака: а) перенос деловой активности за пределы собственного государства (территориальный критерий), б) конкретные формы внешнеэкономической деятельности (функциональный критерий). Необходимо подчеркнуть, что внешнеэкономическая деятельность страны (государства) складывается из всей суммы внешнеэкономических операций субъектов хозяйствования, что находит свое обобщенное выражение в экспортной и импортной квоте, внешнеторговом обороте. Все это позволяет говорить, что интернационализация протекает не только на микро-, но и на макроэкономическом уровне и проявляется в интернационализации национальной экономики. С одной стороны, недооценка, а с другой – переоценка микро- и макроуровней в развитии процессов интернационализации и интеграции, их политической и экономической составляющих и предопределили актуальность и цель данной работы.

Анализ эмпирических данных показывает, что интернационализация и интеграция – взаимообусловленные, взаимосвязанные и многоуровневые процессы в мировой экономике. Что касается структуры данного процесса, то можно выделить международный, макроэкономический и микроэкономический уровни. Если на международном уровне в качестве институциональной единицы выступает народное хозяйство той или иной страны как

единое целое, то на макроэкономическом уровне такой институциональной единицей является не только народное хозяйство, но и его отдельные отрасли или крупные агрегированные сегменты (сектора), например государство, промышленность или ее подотрасль – машиностроение. Для микроэкономического уровня институциональной единицей выступает уже отдельное предприятие, фирма как реальный рыночный субъект хозяйствования, совокупность которых в свою очередь образует подотрасли и отрасли народного хозяйства. Исходя из такой институциональной структуры, можно охарактеризовать наиболее общие формы проявления интернационализации и интеграции в частности.

Во-первых, на международном уровне институциональной единицей выступает народное хозяйство конкретной страны, а степень интернационализации ее экономики будет проявляться через такие параметры, как международное разделение труда и международный обмен. Например, многие годы три страны – США, Япония и ФРГ – являлись абсолютными мировыми лидерами в производстве автомобилей, причем степень их специализации и кооперирования возрастала за счет слияний и поглощений, прямых инвестиций в экономику друг друга, что усиливает интернационализацию производства и обмена.

Республика Беларусь – лидер в производстве колесных тракторов, большегрузных автомобилей в СНГ, а в целом народное хозяйство нашей республики специализировалось в СССР на машиностроении и сельском хозяйстве. Эти примеры показывают, как народное хозяйство может быть интегрировано путем международного разделения труда и системы международной торговли в мировое хозяйство или мировую экономику.

Во-вторых, на наднациональном уровне государство как субъект международного права может быть членом международных экономических организаций, например Всемирной торговой организации, Международного валютного фонда и др., присоединиться к международным экономическим конвенциям, соглашениям и другим договорам и посредством этого также быть интегрированным в институциональном смысле в мировое экономическое сообщество.

В-третьих, на региональном уровне отдельное государство и соответственно его народное хозяйство может быть интегрировано в какую-либо политико-экономическую группировку, например, Республика Беларусь является полноправным членом Содружества Независимых Государств, а ФРГ и Австрия входят в Европейский союз. При этом в рамках СНГ устанавливаются более тесные экономические, валютные и финансовые отношения между странами – членами содружества, а кроме этого между Республикой Беларусь и Российской Федерацией в рамках двусторонних отношений заключен не только Таможенный союз, но образовано Союзное государство с соответствующими органами управления. Такая координация

усилий стран – членов СНГ обеспечивает более высокий уровень интернационализации экономик, поднимая интеграционные процессы на более высокую ступень. При этом международное разделение труда в рамках СНГ в форме специализации народнохозяйственных комплексов отдельных стран и их кооперации создает условия для более интенсивного обмена результатами труда, а тем самым интернационализируются хозяйства отдельных государств. Об этом косвенно свидетельствуют данные, например, об общем объеме экспорта Беларуси в страны – члены СНГ и в другие страны. Политико-экономическая интернационализация проявляется и в соглашениях между отдельным государством и, например, Европейским союзом как международной институциональной единицей. Речь идет о преференциях со стороны стран – членов ЕС для стран бывшего СССР. В настоящее время это реализуется в программе «Восточное партнерство».

В-четвертых, интернационализация протекает и на микроэкономическом уровне, когда отдельные предприятия устанавливают взаимовыгодные контакты и связи с зарубежными партнерами в форме экспорта товаров и услуг или в форме прямого инвестирования, создания совместных объектов и сооружений. В этом случае уже отдельное предприятие втягивается в международное разделение труда и международный обмен. Можно даже говорить о степени интернационализации предприятия, косвенным показателем которой является доля экспорта в общем объеме произведенной продукции. Например, Минский тракторный завод большую часть своей продукции отправляет на экспорт, а соответственно, степень его интернационализации можно определить через долю экспорта в общем объеме производства. В теоретическом плане возникает вопрос о статусе отечественных предприятий, учитывая их вовлеченность в международную деловую активность: отвечают ли они общепризнанным международным критериям транснациональных корпораций, происходит ли эволюция стратегического мышления руководителей таких предприятий, как повлиял экономический кризис на их осознание взаимосвязанности национальной и мировой экономики?

В-пятых, на макроуровне уже целые отрасли народного хозяйства, в частности наша нефтехимическая промышленность, могут входить в международные финансово-промышленные группы (корпорации). В рамках СНГ они, как правило, создаются на базе бывших союзных отраслевых министерств и ведомств. А в рамках мировой экономики отечественные предприятия встраиваются в технологические цепочки транснациональных корпораций.

Все это усиливает интеграционные процессы и интернационализирует национальные хозяйства отдельных стран, а государство создает институциональные предпосылки (либо ограничения) для развития данных процессов.



Заметим, что и исторически, и логически понятие интернационализации значительно шире, чем понятие интеграции. Ведь процессы интернационализации хозяйственной деятельности развивались постоянно, а промышленная революция стала их катализатором в свое время, и сейчас технологические перевороты их многократно усиливают. Реальные же процессы экономической интеграции стали реализовываться на практике лишь в пятидесятые годы XX века. Экономика может быть интернационализована, но государство может не входить ни в одно экономическое региональное объединение. Подтверждением этого в Западной Европе является яркий пример Швейцарии, экономика которой высоко интернационализована на макроуровне, а на микроуровне эффективно функционируют крупнейшие в мире транснациональные корпорации и банки, т. е. она втянута в реальное международное разделение труда без участия в региональной интеграции. Швейцария не является членом международного регионального интеграционного объединения – Европейского союза (ЕС), хотя эффективно взаимодействует и с ЕС, и со многими странами.

В историческом контексте политико-экономическая интеграция имеет идеологические и экономические составляющие и соответственно развивается сверху вниз, когда политика доминирует над экономикой, и снизу вверх, когда базой интеграции становятся экономические интересы.

В этом отношении интересен и поучителен опыт создания после Второй мировой войны в 1949 г. и функционирования Совета экономической взаимопомощи (СЭВ) как первого в мире интеграционного объединения. СЭВ возник как военно-политическая организация, в которой чисто экономические связи изначально были не столь прочны. Его создание было связано с идеей формирования мировой социалистической системы, основанной на общественной собственности на средства производства, планомерном характере экономического развития, которое предполагало международную специализацию и кооперирование между странами. Инициатором создания СЭВ был Советский Союз и прокоммунистические правительства ряда стран Восточной Европы. Здесь доминировали политические факторы над экономическими и макросубъекты в лице государств. Распад СЭВ изначально был предопределен тем, что интеграционные процессы законсервировались на макроэкономическом уровне и не перешли на уровень создания совместных предприятий, прямого зарубежного инвестирования, создания международных финансово-промышленных групп, строительства и эксплуатации совместных объектов и инженерных сооружений. В СЭВ до 1986 г. практически отсутствовали совместные предприятия и прямые иностранные инвестиции, а доминировали классические формы международной торговли.

Опыт Европейского экономического сообщества (ЕЭС) в отличие от СЭВ показывает, что ЕЭС создавался как экономическая организация, в основании которой лежали частные экономические интересы производи-

телей угля, стали и атомной энергии (в 1951 г. было создано Европейское объединение угля и стали, а в 1958 г. – Европейское сообщество по атомной энергии), которые сформировали общий региональный рынок, а политические причины и факторы имели подчиненный характер. Развитие интеграционных процессов в ЕС происходило и происходит эволюционно и поэтапно. Можно констатировать, что экономическая интеграция началась снизу на микроуровне и лишь затем сверху, когда европейские государства убедились в эффективности координации деятельности на отраслевом уровне и осознали выгоды и эффекты от создания и расширения ЕС.

Следует заметить, что СНГ возникло сначала как политическое образование, но постепенно оно должно наполняться экономическим содержанием. И в этом плане создание финансово-промышленных групп на основе отраслевых комплексов, осуществление прямых иностранных инвестиций, совместное предпринимательство и т. д. будут означать формирование СНГ не только как политической, но и как серьезной экономической группировки. При этом на первый план должны выйти взаимовыгодные экономические интересы субъектов хозяйствования, которые реально и взаимно увязывают и дополняют экономики национальных хозяйств на отраслевом уровне.

Таким образом, интеграционные процессы развиваются как сверху, подтверждением чего стало образование СЭВ и СНГ, так и снизу, что характерно для ЕЭС. В последнем случае Европейское экономическое сообщество приобрело устойчивые внутренние импульсы саморазвития и постепенно трансформировалось в Европейский союз. Практика показала, что цементирующим основанием ЕС была, есть и будет интернационализация предприятия, т. е. перенос деловой активности за пределы национального хозяйства в форме экспорта товаров, услуг и капитала. Политико-правовые и хозяйственные рамки ЕС, безусловно, оказали и оказывают влияние, особенно при создании реального внутреннего рынка с его свободным переливом капитала, труда и товаров, на поведение предприятий на микроэкономическом уровне в направлении экспортной и инвестиционной предпринимательской политики.

Ретроспективный анализ экономической интеграции государств на территории Европы и на постсоветском пространстве показывает, что часто имели место процессы дезинтеграции и реинтеграции как формы экономического развития. Примером сначала дезинтеграции, а затем реинтеграции (и, соответственно, интеграции в ЕС) может служить Германия. После Второй мировой войны после образования ГДР и ФРГ происходили процессы дезинтеграции в рамках ранее единой хозяйственной производственной системы Германии. При этом ГДР интегрировалась в СЭВ, а ФРГ в ЕС. После объединения Германии начался процесс реинтеграции на уровне национального хозяйства при автоматической интеграции Восточной

Германии в ЕС. Аналогичные процессы затронули и Австрию. Можно говорить о дез- и реинтеграции относительно Западной Украины и Беларуси, прибалтийских государств в первой половине XX столетия. Эти исторические реалии нужно учитывать при определении перспектив интеграции на постсоветском пространстве.

Как известно, СССР имел единый воспроизводственный комплекс взаимосвязанных отраслей, основанный на общей энергетической, транспортной и информационной инфраструктуре. Между республиками СССР существовало разделение труда, а государственные предприятия входили в состав республиканских и всесоюзных отраслевых министерств и ведомств. При этом существовала монополия государства на внешнюю торговлю. Распад Советского Союза вызывал дезинтеграционные процессы, привел к разрыву хозяйственных связей между предприятиями, а также между восточноевропейскими странами-партнерами. Образовавшиеся страны попытались реализовать выгоды от политической независимости и экономического суверенитета. Прибалтийские страны обозначали свой приоритет – вступление в Евросоюз, а другие республики создали Содружество Независимых Государств как региональную интеграционную группировку. В рамках СНГ подписывались договоры, но многие из них не выполнялись. Существует точка зрения, что СНГ – это структура не для интеграции, а для мягкого развода. Однако опять нужно обратиться к историческим фактам.

Так, после распада социалистической системы страны Восточной Европы поставили цель политической, военной и экономической интеграции в ЕС при одновременном свертывании экономических отношений с бывшими республиками СССР. Внешнеторговые потоки были переориентированы на ЕС и на страны – кандидаты на вступление в ЕС. В свою очередь потоки капитала в рамках разнообразных институциональных программ и частных инвестиций пошли из ЕС в страны Восточной Европы. В результате внутренних институциональных и рыночных преобразований были созданы необходимые предпосылки для ускоренной их интеграции в структуры ЕС, в том числе и на микроэкономическом уровне в рамках реструктуризации и приватизации государственного сектора и предприятий. Можно констатировать, что интеграционные процессы в данном случае развивались как сверху, так и снизу. Однако нельзя исключать и геополитические интересы ЕС. Это оперативное принятие в НАТО и ЕС прибалтийских государств, в том числе для ослабления сферы политического и экономического влияния России в Восточной Европе. После интеграции большинства восточноевропейских стран в ЕС и на основе их возросшей конкурентоспособности рынки России других стран СНГ стали вновь привлекательными в самых разнообразных формах интернационализации деловой активности. Но характеризовать возрастание их деловой активности как реинтеграционный процесс на межгосударственном уровне вряд ли правомерно.

На наш взгляд, об этом можно говорить применительно к заинтересованным и активным участникам СНГ. Именно сейчас в рамках СНГ стали происходить реальные процессы реинтеграции с созданием единых производственных систем на базе частных интересов хозяйствующих субъектов. Причем стратегическим инициатором реинтеграции на микроуровне становятся частные или полугосударственные российские компании, которые хотят контролировать технологические цепочки: добычу, переработку и транспортировку газа и нефти; банковский сектор; сферу оптовой и розничной торговли. Этому, безусловно, содействуют зона свободной торговли, Таможенный союз и другие договоренности в рамках СНГ.

Что касается дальнейшего углубления международной интеграции, то нужно считаться с фактом частого несовпадения экономических интересов. Большинство белорусских участников внешнеэкономической деятельности – государственные и полугосударственные предприятия, а российские и украинские компании – частные. В том числе и по этой причине договоренности между правительствами не выполняются на уровне субъектов хозяйствования, ибо частные интересы не совпадают. Об этом постоянно свидетельствуют торговые войны по сахару, мясной и молочной продукции даже в рамках самой тесной интеграционной группировки Союзного государства России и Беларуси. Нужно учитывать и факт лоббирования частных интересов компаний на уровне российского руководства. Поэтому самой главной проблемой на пути углубления интеграции на современном этапе является несовпадение интересов хозяйствующих субъектов с коренными народнохозяйственными интересами.

В связи с этим можно сделать вывод о важности микроэкономической составляющей интеграционных процессов. Чем выше степень интернационализации деловой активности на уровне предприятий и отраслей, тем выше степень интернационализации национальных хозяйств, а тем самым это создает предпосылки для более тесного интеграционного взаимодействия. В свою очередь чем выше уровень международной интеграции, тем более интенсивно развиваются внешнеэкономические связи между странами. Например, степень достигнутой интеграции в ЕС на межгосударственном и макроэкономическом уровне содействует интернационализации предпринимательства, так как создает благоприятные политико-правовые предпосылки для ее развития на микроуровне. Тем не менее именно интернационализация деловой экономической активности предприятия/фирмы является тем условием, которое обеспечивает динамизм интеграционных процессов на макроэкономическом и наднациональном уровне. Все это указывает на взаимосвязанность и взаимообусловленность процессов интернационализации и интеграции.

Однако в историческом контексте значима не столько политическая составляющая на макроуровне, сколько микроэкономические основы между-

народной интеграции. Государство при этом играет роль регулятора мирохозяйственных связей и обеспечивает институциональные и политико-правовые предпосылки для процессов интернационализации на микро- и макроэкономическом уровнях и интеграции на наднациональном уровне. При всей важности макроэкономического подхода к объяснению международных экономических отношений вообще и международной экономической интеграции в частности не следует забывать, что уровень интернационализации народного хозяйства складывается из суммы внешнеэкономической активности отечественных предприятий, поэтому микроэкономический уровень и частные экономические интересы субъектов хозяйствования играют первостепенную роль.

*Рецензенты:* *Медведев В. Ф.* – доктор экономических наук, профессор, член-корреспондент НАН Беларуси;

*Семак Е. А.* – доцент кафедры международных экономических отношений факультета международных отношений БГУ, кандидат экономических наук, доцент.

## Литература

1. *Алчинов, В. М.* Международная экономическая интеграция и СНГ / В. М. Алчинов. – М., 2006. – 135 с.
2. *Дайнеко, А. Е.* Экономика Беларуси в интеграционных процессах Содружества Независимых Государств: монография / А. Е. Дайнеко, Е. А. Дайнеко. – Горки : Белорусская государственная сельскохозяйственная академия, 2010. – 420 с.
3. *Данильченко, А. В.* Интернационализация предпринимательства: сравнительный анализ теории и практики : дис. ... д-ра экон. наук : 08.00.01 / А. В. Данильченко. – Минск, 1998.
4. *Данильченко, А. В.* Транснационализация промышленного и банковского капитала / А. В. Данильченко, Д. С. Калинин, О. Г. Ковшевич. – Минск, 2007. – 183 с.
5. *Долголев, В. Б.* Закономерности экономической интеграции / В. Б. Долголев. – Минск, 2000. – 276 с.
6. *Калинин, Д. С.* Формирование стратегии интернационализации машиностроительных предприятий Республики Беларусь : дис. ... канд. экон. наук : 08.00.14 / Д. С. Калинин. – Минск, 2008.
7. *Кузнецов, А. В.* Интернационализация российской экономики : инвестиционный аспект / А. В. Кузнецов. – М., 2007. – 288 с.
8. *Семак, Е. А.* Международная экономическая интеграция / Е. А. Семак. – Минск, 2009. – 195 с.
9. *Шишков, Ю. В.* Интеграционные процессы на пороге XXI века. Почему не интегрируются страны СНГ / Ю. В. Шишков. – Минск, 2001. – 479 с.

Поступила в редакцию 01.10.2011.

## **ГОСУДАРСТВЕННОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ ИННОВАЦИОННО-ИНВЕСТИЦИОННОГО ПРОЦЕССА В УСЛОВИЯХ ГЛОБАЛИЗАЦИИ**

Переход к рынку предполагает развитие конкуренции и снижение роли государства в экономике. В то же время разработка и осуществление научно-технической и инвестиционной политики остается объектом государственного регулирования.

Разные страны по-разному осуществляют регулирование инновационно-инвестиционного процесса, однако в настоящее время всех их связывают единые процессы глобализации, происходящие как на мировых рынках ресурсов, так и в научно-технической сфере.

Transition to a market economy assumes the development of competition coupled with a decrease in the role of the state in the economy. However, simultaneously developing and realizing a scientific, technical, and investment policy remains a goal of state regulation.

Different countries accomplish regulation of innovative investment processes differently. Presently, all countries are connected with the single process of globalization occurring both in the international resource markets and the scientific-technical sphere.

Инновационно-инвестиционная деятельность выступает эффективным инструментом коммерциализации науки, техники и технологий, становится определяющим элементом международной конкурентоспособности страны.

Регулирование инновационно-инвестиционного процесса в современных условиях характеризуется необходимостью обеспечения в стране структурных преобразований и расширенного воспроизводства на современной технологической основе, а также поиска эффективных инструментов мобилизации инвестиционных ресурсов в инновационное производство с учетом глобализации мировой экономики. В связи с этим актуальность темы данного исследования определяется ролью государства в создании механизмов стимулирования и поддержки инновационно-инвестиционной деятельности с учетом возрастания взаимозависимости национальных экономик.

Переход к рынку предполагает развитие конкуренции и снижение роли государства в экономике. Но на основе лишь рыночных принципов невоз-

---

**Малашенкова Ольга Федоровна** – доцент кафедры международных экономических отношений факультета международных отношений БГУ, кандидат экономических наук, доцент

---

можно кардинально преобразовать материально-техническую базу общества. Ставка на реализацию задач НТП без вмешательства государства – серьезное заблуждение. Ряд функций, и прежде всего разработка и осуществление научно-технической и инвестиционной политики, должны оставаться объектом государственного регулирования.

Целью данного научного труда является выявление роли и функций государственных структур в регулировании инновационно-инвестиционных процессов в условиях интенсивного процесса интернационализации производства и капитала и глобализации научно-технических достижений. Существенный вклад в исследование проблем инновационно-инвестиционного развития внесли такие известнейшие ученые, как М. Портер [4], Й. Шумпетер [6], белорусские ученые Н. И. Богдан [1], А. В. Марков [3] и др.

Необходимость государственного регулирования инновационных процессов объясняется не только их общенациональным значением, но и экономическим содержанием. С одной стороны, в настоящее время инновации становятся основным средством увеличения прибыли хозяйствующих субъектов за счет лучшего удовлетворения рыночного спроса, снижения производственных издержек по сравнению с конкурентами. С другой стороны, в условиях классических рыночных механизмов получение научно-технических результатов было бы существенно затруднено, а многие инновации не внедрены в хозяйственную практику. Деятельность крупных корпораций в значительной степени модифицирует механизмы совершенной конкуренции и позволяет частично интегрировать научно-инновационные процессы в общий воспроизводственный цикл. Однако в конце XX в. сложившиеся в большинстве отраслей ведущих стран механизмы олигополистической конкуренции не способны обеспечить полное использование инновационного потенциала современных достижений науки и техники. Ограниченность рыночных механизмов как среды продуцирования и распространения инноваций можно проследить по ряду направлений.

Во-первых, отдельным хозяйствующим субъектам невозможно сконцентрировать средства, необходимые для осуществления масштабных инноваций. Совершенствование процессов научного познания делает НИОКР все более дорогостоящими. Новые научные результаты достигаются высококвалифицированными, т. е. высокооплачиваемыми, кадрами; при этом опережающими темпами растет фондовооруженность научного труда. Развитие науки приобретает все более междисциплинарный и межнациональный характер. Кооперация представителей различных областей науки и техники также требует дополнительных расходов. Еще больших затрат требует реализация нововведений. Это значительные капитальные вложения, связанные с техническим переоснащением производства, расходы на поиск и приобретение научно-технической информации, прогнозирование конъюнктуры, обучение персонала, организационные мероприятия, а зачастую

и на модификацию сложившихся взаимосвязей с поставщиками ресурсов и потребителями продукции и услуг. Немалых затрат требуют экспертиза, патентование, сертификация новой продукции, в особенности осуществляемая с зарубежными партнерами.

Во-вторых, многие инновации могут оказаться экономически эффективными лишь при масштабах внедрения, превосходящих определенный критический минимум, и наличии достаточно емкого рынка, что оказывается неоправданным для реализации подобных проектов в рамках малых стран. Поскольку абсолютные масштабы расходов на НИОКР и внедрение инноваций возрастают, увеличивается и доля условно-постоянных затрат в производственных издержках отдельного хозяйствующего субъекта, имеющего ограниченную производственную базу и лимитированный рынок сбыта продукции, инновационные вложения могут оказаться недостаточно прибыльными, так как он не сможет получить значительную экономию на масштабах производства. Характерна такая ситуация для отраслей с низкой скоростью оборота капитала, для стран с недостаточно емким внутренним рынком сбыта.

В-третьих, изолированное осуществление инноваций ведет к существенным потерям как для отдельных фирм, так и для экономики в целом. С ростом научно-инновационных затрат неоправданное дублирование расходов на НИОКР и инновации зачастую становится непозволительной роскошью для общества.

В-четвертых, существуют инновационные процессы, которые вообще не могут осуществляться на коммерческой основе. К ним относятся фундаментальные научные исследования, результаты которых, как правило, не могут быть коммерциализированы. Однако в конечном счете большинство инноваций связано с успехами фундаментальной науки. Сюда же относятся инновации в областях и видах деятельности, полностью или преимущественно направленных на удовлетворение потребностей общества в целом (оборона, здравоохранение, образование и др.). Расходы на эти составляющие инновационных процессов неизбежно ложатся на плечи всего общества.

В-пятых, инновационные проекты в большинстве случаев характеризуются значительной степенью неопределенности результата и длительностью лага получения отдачи. Вкладывая средства в инновации, предприниматель или фирма подвергают себя значительному инновационному риску, складывающемуся из ряда элементов. Требуются определенные внешние стимулы либо гарантии полного или частичного возмещения потерь в случае неудачи, чтобы предприниматель предпочел инновационный проект альтернативным, менее рискованным способам помещения капитала.

В-шестых, экономический эффект инноваций проявляется в различных видах и во многих сферах. Сопряженные инновационные эффекты зачастую превышают величину прибыли, рассчитанную на этапе инициирования



проекта. Возможности коммерциализации инноваций могут расширяться, например, за счет охвата дополнительных сегментов рынка, применения инновационных технологий в других отраслях, разработки инновационных проектов в других областях с использованием элементов первоначальной разработки, стимулирования инноваций у поставщиков и потребителей через технологические цепочки, расширения способов использования полученных инноваций как внутри страны, так и за рубежом и т. п. На микроуровне весьма сложно заранее оценить полную эффективность проекта (с учетом как позитивных, так и негативных факторов) и принять обоснованное решение о его реализации. Помимо этого значительная доля сопряженных инновационных эффектов реализуется вне сферы приложения средств первоначального инвестора.

В-седьмых, существует стремление к стабильному извлечению сверхприбыли за счет монопольного обладания научно-техническими достижениями как в рамках одного национального рынка, так и на международном рынке. Развитие информационных систем и патентно-лицензионных механизмов позволяет предотвращать вступление понятного с коммерческой точки зрения стремления хозяйствующих субъектов в острый конфликт с интересами общества.

В-восьмых, высокая стоимость новых видов продукции и услуг часто делает их недоступными для массового потребителя. Это непосредственно связано с высокими затратами как на начальных этапах инновационного цикла, так и на стадии освоения инноваций. Отсутствие внешней «подкачки» платежеспособного спроса может исказить реальную потребность и затормозить распространение инноваций, имеющих важное значение для экономики.

Характеристики инновационных процессов, а также экономическая и социальная роль государства в современном обществе определяют *функции государственных органов по регулированию инноваций*. Наиболее важные из них следующие.

*Аккумуляция средств на научные исследования и инновации.* Необходимая концентрация ресурсов может достигаться как за счет действия общих механизмов перераспределения через бюджет, так и за счет формирования специальных фондов. Данная функция может осуществляться не только непосредственным финансированием инновационных процессов из государственных средств, но и содействием аккумуляции ресурсов в частных, акционерных, смешанных, общественных, совместных (международных) структурах. Государство может концентрировать как финансовые средства, так и требуемые для осуществления инноваций интеллектуальные, материально-технические ресурсы. Кроме того, государство может осуществлять аккумуляцию финансовых ресурсов в рамках интеграционных объединений или целевых проектных договоров с иностранными государственными структурами.

*Координация инновационной деятельности.* Перед государством стоит задача определения общих стратегических ориентиров инновационных процессов. Для их достижения государство содействует кооперации и взаимодействию различных институтов в осуществлении инноваций. Государственные структуры формируют единое технологическое пространство, обеспечивающее совместимость инноваций. Актуальными задачами являются координация во временном аспекте, синхронизирующая инновации по технологическим цепочкам и стадиям инновационного цикла, смягчение цикличности инновационных процессов, координация участия национальных научно-исследовательских и технологических сетей в международных структурах.

*Стимулирование инноваций.* Центральное место здесь занимают поощрение конкуренции, а также различные финансовые субсидии и льготы участникам инновационных процессов. Большое значение имеет частичное или полное государственное страхование инновационных рисков. Государство способно оказывать «инновационное давление» на хозяйствующие субъекты введением санкций за выпуск устаревшей продукции или использование устаревших технологий.

*Создание правовой базы инновационных процессов.* Важно не только формирование необходимого законодательства, сочетающего стабильность и своевременную корректировку в соответствии с общественными и технологическими изменениями, но и создание реально действующих механизмов, обеспечивающих его соблюдение. Особое место принадлежит государственной защите прав создателей научно-технической продукции и инноваторов, т. е. охране прав интеллектуальной и промышленной собственности. В особенности этот вопрос касается возможности и условий участия иностранных партнеров в совместных проектах.

*Кадровое обеспечение инноваций.* Содержание программ обучения в государственных учебных заведениях должно способствовать как развитию творческого потенциала генераторов инноваций, так и восприимчивости специалистов к инновациям. Необходимо стремиться к достижению сбалансированности универсальных и специальных знаний, а также представлений о коммерциализации инноваций. Важно сформировать навыки к постоянному образованию в течение всей активной жизни.

*Формирование научно-инновационной инфраструктуры.* Государство обеспечивает деятельность информационных систем – одного из основных каналов распространения нововведений. Государственные структуры оказывают инноваторам и другие услуги: юридические, деловые, консультационные и др. Государство может также выступать посредником между инновационными субъектами, оказывать помощь в поиске партнеров, заключении сделок под государственные гарантии на национальном и международном уровнях и т. п.

*Институциональное обеспечение инновационных процессов.* Здесь прежде всего выделяется создание государственных организаций и подразделений, выполняющих НИОКР и осуществляющих нововведения в отраслях государственного сектора (оборона, здравоохранение, образование и др.). Государство также содействует распространению в экономике организационных структур, наиболее эффективных с точки зрения продуцирования и внедрения инноваций (крупные корпорации, малый бизнес, венчурные фонды и компании и др.).

*Регулирование социальной и экологической направленности инноваций.* С одной стороны, государство призвано оказывать особую поддержку инновациям, обеспечивающим социальную стабильность, поддержание экологического равновесия. С другой стороны, только на государственном уровне возможны предотвращение и нейтрализация негативных воздействий, связанных с научно-техническим прогрессом.

*Повышение общественного статуса инновационной деятельности.* Государство организует пропаганду научно-технических достижений и инноваций, моральное поощрение инноваторов, обеспечивает их социальную защиту и т. п.

*Региональное регулирование инновационных процессов.* Республиканские и местные власти способствуют наиболее полной реализации инновационных ресурсов регионов, в том числе путем различного рода региональных преференций (налоговых льгот и т. п.). Государство содействует рациональному размещению научно-технического и инновационного потенциала. Как правило, центральные государственные структуры стремятся к выравниванию условий распространения инноваций по территории страны.

*Регулирование международных аспектов инновационных процессов.* Государство в рамках выбранной общеэкономической и инновационной стратегии стимулирует международную научно-техническую и инновационную кооперацию, а также регулирует международный трансфер инноваций.

Стратегическая цель *государственной инвестиционной политики* состоит в аккумуляции и направлении инвестиций на реализацию государственных приоритетов страны и переход экономики на инновационный путь развития. Так, для нашей страны крайне актуальным является обеспечение максимального внедрения результатов научных исследований и разработок в экономику Республики Беларусь и совершенствование экономического механизма хозяйствования.

Формирование транснационального капитала привело к такому положению, когда каждая из развитых стран, располагающая двумя – пятью финансово-промышленными группами, соперничающими между собой, сосредоточила в своих руках огромные ресурсы. Расширяется практика объединения нескольких ТНК при реализации особо крупных проектов. Более половины мирового производства товаров длительного пользования,

самолетов, автомобилей, электронного оборудования контролируется пятью крупнейшими ТНК. При этом большинство крупнейших ТНК сосредоточено в ограниченном количестве отраслей [2].

Это обстоятельство позволяет сделать вывод не только о *концентрации капитала*, но и о том, что ТНК и связанные с ними инвестиционные потоки ориентированы в основном на отрасли, обладающие определенными качественными характеристиками, к которым можно отнести *высокотехнологические отрасли* производства, отличающиеся высокими входными барьерами, а также крупные объекты, требующие значительных финансово-материальных ресурсов для своей реализации. В этих отраслях и сферах экономики ТНК используются такие конкурентные преимущества, как монополизация знаний, технологий, информации, получение которых становится возможным благодаря применению корпоративных стратегий, основанных на интенсивных инвестиционных технологиях. Доступ к внешним источникам инвестиций также дает транснациональным корпорациям преимущество в отраслях, характеризующихся высоким уровнем расходов на НИОКР, располагающих значительными интеллектуальными ресурсами. Это обстоятельство, в свою очередь, ведет к качественным изменениям в самих отраслях, а в перспективе – и во всей экономике, способствуя концентрации капитала и, соответственно, сосредоточению инвестиционных потоков на ограниченном круге капиталоемких направлений.

К новым тенденциям развития мирового инвестиционного процесса относится и *рост инновационного характера инвестирования*, который меняет отношения, складывающиеся в звене «инвестор – получатель финансовых средств». Современный инвестиционный процесс тесно связан с инновациями, которые являются важнейшей целевой функцией инвестирования. Инновации обеспечивают необходимое качество инвестиций, конкурентоспособность производимых на их основе товаров и услуг. Главным субъектом инновационных устремлений в активно развивающихся конкурентных экономиках являются предприятия.

Мировой опыт показывает, что наибольших успехов в хозяйственном развитии в последнее десятилетие добиваются инновационно ориентированные предприятия, существенная доля активного персонала которых способна предлагать инновационные идеи. К таким структурам в первую очередь можно отнести многие корпорации и фирмы США, Японии, Великобритании, Германии. Стержнем экономической стратегии этих государств является не просто развитие высокотехнологичных производств, а *оптимизация роли и величины инновационного инвестирования*. Такой подход формирует особое отношение общества к развитию наукоемких, технологически сложных производств и широкомасштабному проведению НИОКР, что во многом предопределяет развитие экономики по инновационному пути.

В конце XX в. на долю технико-технологических, информационных нововведений приходилось до 85 % прироста ВВП. По имеющимся экспертным оценкам, мировой рынок наукоемкой продукции, составляющий 2,5 трлн долл. США в год, через 15 лет достигнет 3,5–4 трлн долл. США. Ориентация отдельных стран и корпораций на развитие преимущественно сырьевых отраслей экономики неизбежно ведет к снижению инновационной обеспеченности перерабатывающих отраслей, их деформированному развитию. При этом не исключается, что сырьевые комплексы при благоприятных условиях могут на некоторый период обеспечивать рост экономики, позитивную динамику развития.

В настоящее время общепризнанным стал вывод о том, что в перспективе в конкуренции будут выигрывать страны, способные обеспечить ведущую роль в своей экономике высокотехнологичных производств и наукоемких услуг в сочетании с усилением сфер науки и образования, являющихся базисом для инновационного типа развития. Это утверждение предопределяет основные тенденции не только в современном мировом научно-техническом развитии, но также и в инвестиционном обеспечении этого развития.

Технологическая инновационная деятельность ТНК в современных условиях имеет особенность, заключающуюся в том, что *все большее число ТНК, по данным ЮНКТАД, производит НИОКР за пределами стран базирования*. Инновации, рождаемые в недрах ТНК, перерастают в накопления технологической компетентности. Поэтому все большее число малых, средних и крупных компаний интернационализируют свое производство и НИОКР на ранних стадиях превращения в ТНК. ТНК, конкурируя в жесткой среде, вынуждены активно заниматься инновационной, в том числе и внутрикорпоративной, деятельностью, чтобы сохранить международную конкурентоспособность и не снизить уровень отношений с другими фирмами, успешно осуществляющими инновации.

Инновационные технологии, в первую очередь телекоммуникационные, позволяют ТНК более эффективно управлять международными операциями независимо от географического расположения дочерних предприятий. А ускорение всемирного технологического прогресса принуждает ТНК наращивать инвестиции в инновационную сферу деятельности, внедрять новые технологии во все современные функциональные звенья, обеспечивающие развитие транснационализации.

Субъекты мирового хозяйства, завоевавшие в ходе исторического развития ведущие научные позиции, осуществляют крупные инвестиции в фундаментальные науки, стремясь сохранить это положение. Основным мотивом, побуждающим значительную группу субъектов мирового хозяйства уделять внимание прикладным исследованиям и конкретным технологическим разработкам, является стремление в условиях возрастающей

конкуренции сохранить свои позиции на мировом рынке высоких технологий.

При выработке политики инновационного инвестирования государство обычно опирается на ряд положений и правил, имеющих международный характер. Действующие здесь положения диктуются как национальным законодательством, так и международными актами, обладающими, как известно, приоритетом над национальными. К ним относятся правила:

- приоритетного финансирования государством стратегически важных проектов: энергоснабжения, сохранения окружающей среды, ключевых технологий будущего;

- целевого выделения ресурсов на развитие новых технологий и реализацию прогрессивных проектов, приоритетных с точки зрения государственных интересов или связанных с выполнением обязательств перед другими странами;

- обеспечения равноудаленности отечественных и зарубежных фирм при получении заказов на выполнение работ, финансируемых государством, с целью исключения дискриминации по отношению к хозяйствующим субъектам различной национальной принадлежности.

Вместе с тем очевидна и складывающаяся в мире тенденция, которую можно определить как *расширение интернационализации науки*. Она заключается в постепенном охвате межгосударственными проектами не только сферы собственно фундаментальных и прикладных исследований, но и перемещения человеческого ресурса высокого качества. Это вызвало определенные изменения и в направлениях мировых инвестиционных потоков. С учетом принятых на международном уровне положений о содействии перемещению «человеческого потенциала науки» ряд государств достаточно либерально относятся к выезду своих ученых на работу за рубеж, а в некоторых случаях даже поощряют их миграцию. Позиция государства в данном случае определяется степенью развития и величиной накопленного научно-технического потенциала, а также политическими установками ее руководства.

Страны со значительным научно-техническим потенциалом, стремятся к сохранению в тех областях, где это возможно, определяющей *роли собственных научных накоплений*, а участие в национальных проектах иностранных ученых рассматривают как дополнительный, но существенный научно-технический фактор. Создание благоприятных условий для иностранных инвесторов и специалистов – одна из приоритетных задач государственной политики практически всех развитых стран.

Государства, имеющие крупный потенциал науки, но не способные по каким-либо причинам к его полномасштабной реализации и созданию конечной наукоемкой продукции, отдают в научно-технической политике *приоритет международному сотрудничеству*. Так, в *Нидерландах* финан-

сируемая государством исследовательская работа в университетах подчинена задаче подготовки специалистов, способных к эффективному участию в международных проектах. В *Индии* хорошо организована подготовка специалистов в области математики и физики, а программный продукт является одной из наиболее крупных экспортных статей. Правительство не препятствует выезду своих ученых за рубеж, считая их пребывание там временным и содействующим повышению их профессионального уровня. Кроме того, Индия смогла привлечь инвестиции в информационно-телекоммуникационный сектор, предложив 10-летние налоговые каникулы. Инвестиции в инфраструктуру, линии электропередачи, определенные телекоммуникационные услуги, нефтепереработку, проекты, связанные с НИОКР, пищевую промышленность попадают под специальную преференциальную систему налогообложения и налоговые каникулы. Так, инфраструктурные проекты – строительство дорог, ирригационные проекты, канализация и водоснабжение, переработка твердых отходов – на 10 лет полностью освобождаются от налогов.

*Китай* также не препятствует выезду своих ученых за рубеж. Здесь, помимо прочего, дополнительные налоговые преференции предоставляются экспортно ориентированным совместным предприятиям (СП) и фирмам, использующим новые технологии. Правительство также гарантирует СП бюрократическое невмешательство в их деятельность и освобождает от ряда местных сборов.

После азиатского финансового кризиса *Корея* приняла новую политику стимулирования прямых иностранных инвестиций (ПИИ), в том числе денежные гранты для НИОКР проектов. Основные налоговые привилегии предоставляются проектам в области высоких технологий. Данные привилегии включают налоговые каникулы по налогу на прибыль, предоставляемые сроком на 5 лет с момента получения прибыли, и последующее сокращение на 50 % данного налога сроком на 2 года. Для такого рода проектов также выделяется финансовая поддержка на цели найма работников и их обучения и т. д., предоставляются денежные гранты.

*Бразилия* является хорошим примером того, что инвестиции могут приходиться в страну и без предоставления специальных стимулов, а в большей степени благодаря проведению либерализации и структурных реформ, приватизации и дерегулированию. Налоговые льготы и прочие привилегии предоставляются правительством Бразилии и местными органами власти без дискриминации как иностранным, так и национальным фирмам. Более того, эта страна одна из немногих не имеет агентства, отвечающего за привлечение инвестиций как на федеральном уровне, так и на уровне штатов. Бразилия предоставляет ряд стимулов для проведения исследований в области технологий, внедрения инноваций. В основном они связаны со снижением налогов или освобождением от налога на доход в виде процентов и дивидендов.

Правительство *Ирландии* также предоставляет инвесторам стимулы в виде грантов на НИОКР, организует специальные зоны и кластеры. Например, ирландская экспортно-производственная зона Шеннон была основана еще в 1957 г. На сегодняшний день в ней работают около 7 тыс. человек. Основные виды деловой активности – это аэрокосмическая деятельность, производство программных продуктов, инжиниринг, управление поставками, финансовые услуги, фармацевтика, электроника. Фирмы, осуществляющие свою деятельность в зоне Шеннон, имеют: налог на прибыль 12,5 %; беспошлинный импорт товаров, завозимых для дальнейшей обработки из стран – не членов ЕС; беспошлинный экспорт товаров, произведенных в зоне, в страны – не члены ЕС; минимальные таможенные процедуры и формальности; нулевой НДС на импортируемые товары, включая капитальное оборудование; гранты для привлечения рабочей силы, на НИОКР, обучение и покупку оборудования. Помимо этого компании, основанные в зоне, могут получить налоговые кредиты на НИОКР и освобождение от налога на прирост капитала [5, с. 15].

*Польша* предоставляет такие льготы для иностранных инвесторов, как гранты на НИОКР, защита окружающей среды, обучение, логистика, создание источников возобновляемой энергии, другие льготы, относящиеся к приобретению и созданию новых технологий.

Правительство *Словакии* также смогло превратить свою страну в одно из наиболее привлекательных мест для ПИИ, в том числе предоставляя возможность иностранным компаниям на равных условиях с национальными участвовать в государственных программах по НИОКР.

В целом можно сказать, что существует ряд факторов, мотивирующих компании вкладывать средства в той или иной стране. Решающими из них являются высокий уровень образования населения, программы, реализуемые правительствами этих стран, сотрудничество вузов и частного сектора и инфраструктура, как производственная, так и инновационная.

Как показывает международный опыт, страны, преуспевшие в привлечении прямых иностранных инвестиций в инновационный сектор, проводили политику, направленную на создание для инвесторов благоприятных условий и помогающую им вести бизнес, не подвергаясь излишнему риску. Однако это подразумевает не только предоставление льгот (освобождение от налогов, финансовые субсидии, снижение импортных тарифов и т. д.), но и проведение стабильной макроэкономической политики. Поэтому рост инфляции, выливающийся в снижение покупательной способности, небольшой прогресс в осуществлении программы приватизации, превалирование государственного сектора, жесткий контроль над ценами, большая налоговая нагрузка и запутанная система налогообложения, бюрократия, коррупция (несмотря на серьезные усилия, предпринимаемые правительством, согласно данным Transparency International, уровень коррупции в



Беларуси остается еще достаточно высоким) являются препятствиями для существенного роста притока инвестиций в инновационный сектор страны. Для улучшения инвестиционного климата правительству следует сосредоточить усилия на сохранении стабильности макроэкономического климата, ускорить процесс приватизации, улучшить условия для ведения бизнеса и повысить их предсказуемость, предпринимать меры по борьбе с коррупцией и бюрократией, развивать инновационную инфраструктуру.

Таким образом, инновационно-инвестиционное развитие экономики нашей страны предполагает вхождение Беларуси в процесс транснационализации производства, капитала и научно-технического сотрудничества. Ряд рекомендаций можно сформулировать, исходя из имеющегося опыта стран, преуспевших в инновационно-инвестиционном развитии своей национальной экономики. Вот основные из них:

- повышение уровня подготовки кадров (в том числе инновационных и инвестиционных менеджеров);
- создание режимов целевых налоговых льгот и преференций;
- развитие системы государственных грантов (в том числе грантов на НИОКР под сотрудничество между учеными и компаниями);
- углубление кооперации между частным и академическим секторами;
- развитие производственной, инвестиционной и инновационной инфраструктуры;
- создание специальной службы поддержки инвесторов, уже пришедших в страну (aftercare services), для решения проблем, возникающих в ходе реализации проектов (налогообложение, регулирование на рынке труда и т. д.), и оказания помощи в решении спорных вопросов при взаимодействии с государственными органами;
- активное использование национальной диаспоры (особенно топ-менеджеров, работающих в высокотехнологичных компаниях).

*Рецензенты:* *Медведев В. Ф.* – доктор экономических наук, профессор, член-корреспондент НАН Беларуси;

*Климович Л. А.* – доцент кафедры международных экономических отношений факультета международных отношений БГУ, кандидат экономических наук, доцент.

## Литература

1. *Богдан, Н. И.* Методология формирования и механизм реализации региональной инновационной политики: дис. ... д-ра экон. наук: 08.00.05 / Н. И. Богдан. – Минск, 2002.

2. Доклад о мировых инвестициях, 2010 г. // UNCTAD, World Investment Report 2010. [Electronic resource]. – New York, 2011. – Mode of access: [http://www.unctad.org/ru/docs/wir2010overview\\_ru.pdf](http://www.unctad.org/ru/docs/wir2010overview_ru.pdf). – Date of access: 12.09.2011.

3. *Марков, А. В.* Стратегия и механизм реализации инновационной политики Беларуси: автореф. дис. ... д-ра экон. наук: 08.00.05 / А. В. Марков. – Минск, 2006. – 40 с.

4. *Портер, М.* Международная конкуренция / М. Портер; пер. с англ.; под ред. В. Д. Щетинина. – М., 1993. – 896 с.

5. *Точицкая, И.* Политика привлечения прямых иностранных инвестиций: обзор международного опыта и рекомендации для Беларуси: Аналитическая записка. Октябрь 2009 года / И. Точицкая // Исследовательский центр ИПМ [Electronic resource]. – Минск, 2011. – Режим доступа: <http://research.by/pdf/pp2009r05.pdf>. – Дата доступа: 15.07.2011.

6. *Шумпетер, Й.* Теория экономического развития / Й. Шумпетер; пер. с нем. В. С. Автономова [и др.]. – М., 1982. – 455 с.

Поступила в редакцию 05.10.2011.

**Е. А. Бертош**

## **МЕЖДУНАРОДНАЯ ПЕРЕДАЧА ТЕХНОЛОГИЙ: БАРЬЕРЫ И СТРАТЕГИИ**

Статья посвящена вопросам международного технологического обмена. В ней рассматриваются факторы (барьеры), возникающие в ходе передачи технологий, на основе которых определяются стратегии внутрифирменного и межфирменного технологического обмена.

Article is devoted questions of the international technological exchange. In it factors (barriers) arising are considered during a technological transfer on which basis strategy of an intrafirm and interfirm technological exchange are defined.

Развитие в мировом масштабе «экономики знаний», в основе экономического роста которой находятся знания, реализуемые в конкурентоспособных технологиях, обуславливает все возрастающую роль процессов, связанных с международным трансфером технологий.

В современной экономике под технологией понимаются научные методы достижения практических целей. В понятие технологии обычно включаются три группы: технология продуктов, технология процессов и технология управления [10].

---

**Бертош Елена Анатольевна** – аспирантка кафедры международных экономических отношений, магистр экономических наук

---

Данная классификация технологии соответствует данным Конференции ООН по торговле и развитию (ЮНКТАД), которая технологию трактует как систематизированные знания, которые используются для выпуска соответствующей продукции, для применения соответствующего процесса или для предоставления услуг. Международный трансфер технологий – межгосударственное перемещение научно-технических достижений на коммерческой и безвозмездной основе [10].

Научно-технические достижения (собственно технология) могут рассматриваться как специфический фактор производства наряду с землей, трудом и капиталом, как интеллектуальный ресурс, с помощью которого в процессе производства соединяются земля, труд и капитал, в результате чего данный процесс является непрерывным.

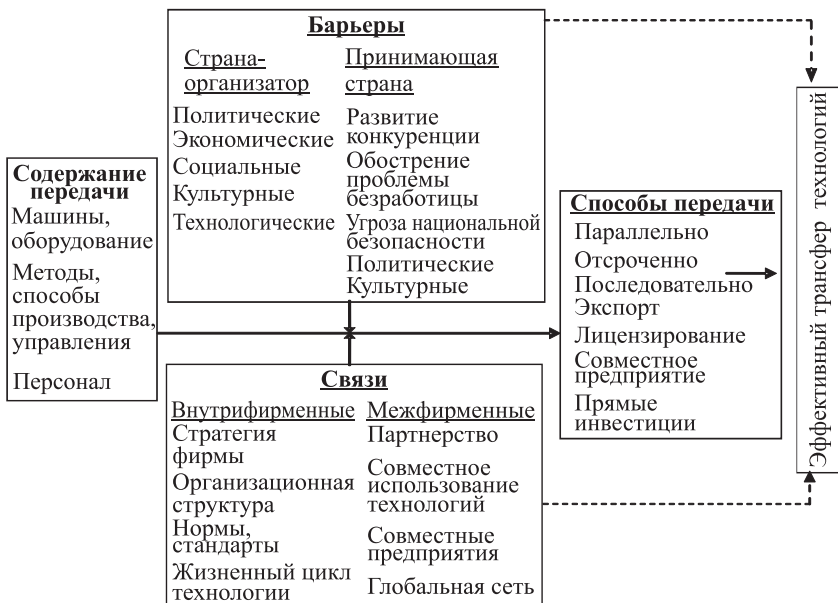
*Технология* – это материальные активы предприятия, представленные в виде машин и оборудования, так как они несут в себе информацию по поводу технологии, с помощью которой они были произведены, и нематериальные активы, представленные объектами интеллектуальной собственности – патентами, ноу-хау, которыми обладает фирма. В целом для организации технология может быть представлена в виде активов фирмы.

Все многообразие точек зрения дает возможность условно определить несколько направлений изучения проблемы трансфера технологий.

Изучением вопросов коммерциализации технологии и выпуска на ее основе конкурентоспособной инновационной и высокотехнологичной продукции занимались Л. Н. Нехорошева [6], Н. В. Лысенкова [3], В. И. Кудашев [2] и др. Влияние процессов международного трансфера технологий на состояние национальной экономики рассматривали В. М. Руденков [9], И. В. Новикова [8], Ю. Нечепуренко [7], М. В. Мясникович [5], К. А. Холмецкий [11] и др. Изучением различных форм передачи технологий занимались А. Н. Белинский [1], О. В. Маторин [4], А. И. Скородумов [10] и др.

Многочисленные публикации, относящиеся к данной проблематике, затрагивают в большей мере формы и методы передачи технологий, являющиеся базовыми при анализе взаимоотношений, возникающих в процессе трансфера. Вместе с тем представляется целесообразным системное рассмотрение факторов (барьеров), возникающих в ходе передачи технологий между странами, и на их основе определение стратегий, которые они используют.

Факторы, которые можно расценивать как барьеры, можно условно разделить на группы: 1) политические: законы, указы, постановления, таможенная, внешнеэкономическая политика и др.; 2) экономические: источники финансирования, кредитно-денежная, бюджетно-налоговая политика и др.; 3) технические: накопленный научно-технический потенциал, стандарты, нормы и т. д.; 4) социальные: культурные традиции, менталитет, уровень образования и др.



Структура международного трансфера технологий

Источник: разработка автора на основе данных [12].

Интегральная структура факторов, затрагивающих процесс международного трансфера технологий, представлена на рисунке.

Часто страна – разработчик технологии устанавливает барьеры для их передачи с целью удержания лидирующих позиций на отраслевом рынке. Например, в 1960-х гг. японские фирмы, проникнув на рынок Западной Германии с целью изучения технологии изготовления фотоаппаратуры, стали серьезным конкурентом на данном рынке.

Еще одним сдерживающим фактором в передаче технологий является «утечка мозгов». Чтобы удержать грамотных специалистов в родной стране, необходимо развивать научно-технического потенциала, на базе которого страна может получить определенные конкурентные преимущества.

Отсутствие единых стандартов является существенным сдерживающим фактором в процессе передачи технологий. Различия в используемых системах мер и весов, строительных норм и стандартов, радио- и телевизионных частот и др. могут привести к большим финансовым затратам на модификацию технологии, в результате чего передача технологии может не состояться.

Несовместимые культурные ценности между странной-разработчиком и принимающей страной могут стать серьезной проблемой в ходе трансфера технологий. Культурные факторы проявляются активнее, если технология воплощена в процессе или человеке, нежели в продукте.

В ходе *внутрифирменного трансфера технологий* преодолеть сдерживающие факторы фирмы могут путем следования определенным *стратегиями*. Одной из таких является *стратегия роста*. Транснациональная (многонациональная) компания (ТНК, МНК) первоначально может передать продукт другой стране, а затем способ производства продукции и квалифицированный персонал. Так, Honda первоначально экспортировала свои автомобили в США, затем организовала в Соединенных Штатах предприятие по производству автомобилей, а далее экспортировала их обратно в Японию для продажи. Данная стратегия может осуществляться по-разному, в зависимости от стадии жизненного цикла товара и целей ТНК. Существуют три основные стратегии: параллельное, отсроченное и последовательное введение технологии в другую страну.

При *параллельном введении* ТНК (МНК) одновременно вводят новую технологию в стране-организаторе и в стране иностранного партнера. Компьютерные микросхемы Intel одновременно используются в американских компьютерах, сделанных IBM, и японских, произведенных Fujitsu.

При *отсроченном введении* новая технология вначале используется в стране, где она была создана. В ходе ее эксплуатации производятся все необходимые усовершенствования, накапливается опыт использования, и только после этого она передается другой стране. В данном случае передача технологии может осуществляться путем создания совместного предприятия по разработке и продаже продукции, произведенной с помощью данной технологии, за рубежом. Отличительной особенностью данного типа введения технологии является минимизация степени риска потери капитала. Технология доказала свою успешность и эффективность в стране базирования и такая организационно-правовая форма, как совместное предприятие, предполагает, что должна быть налажена активная техническая, организационная и управленческая помощь со стороны специалистов страны-разработчика в ходе адаптации технологии к местным условиям. Например, европейские фармацевтические фирмы Hoffman-LaRoche и Ciba-Geigy и даже отдельные американские компании Vestar и Genentech часто вводят новый препарат в европейской стране, прежде чем ввести его в США. Это связано с тем, что в США существуют достаточно жесткие стандарты в фармацевтической отрасли [12].

*Последовательная передача* технологии зарубежной стране наблюдается в том случае, когда она исчерпала свой жизненный цикл в стране базирования. Только после этого технология может быть передана целевой принимающей стране для дальнейшего использования.

Каждая из вышеназванных стратегий имеет свои положительные и отрицательные моменты, которые представлены в таблице.

Применение той или иной стратегии введения технологии зависит от того, что: 1) МНК с целью повышения эффективности своей деятельности налаживают сотрудничество с несколькими фирмами в различных странах, пытаясь тем самым снизить уровень производственных затрат. Фирма Philips наладила производство компонентов конечной продукции в странах Европы, Азии и США с целью минимизации затрат. Таким же образом поступила и фирма IBM [12]; 2) крупные компании организывают проведение научно-исследовательских работ в нескольких странах. Эта стратегия поведения позволяет наладить коммуникационный процесс между несколькими странами. Упрощается передача технологического знания (ноу-хау) через национальные границы по каналам сотрудничества с университетами, научными организациями, технопарками и другими структурами в других странах.

Вышеописанные стратегии могут использоваться не только при внутрифирменном обмене технологиями, но и при трансфере между независимыми субъектами хозяйствования, которые также имеют свои разновидности.

*Международная передача технологий между независимым фирмами* может осуществляться посредством следующих стратегий.

Одной из самых популярных является создание *совместного предприятия*, которое формируется за счет прямых иностранных инвестиций стран-участниц с целью передачи технологии через национальные границы. Так, Toyota и General Motors создали совместное предприятие для производства автомобиля Chevrolet Nova в третьей стране. В гражданской авиации совместная компания Airbus Industrie производит и продает различные модификации аэробусов. Учредителями компании являются Aerospatiale (Франция), Deutsche Airbus (Германия), British Aerospace (Великобритания) и CASA (Испания) [12].

Таблица 1

**Преимущества и недостатки стратегий введения технологии**

Тип введения технологии	Преимущества	Недостатки
Параллельная передача	Приемлема для технологий с коротким жизненным циклом	Могут возникнуть проблемы с внедрением технологии, так как в принимающей стране проводится своя экономическая, социальная и др. политика

Тип введения технологии	Преимущества	Недостатки
	Одновременное использование технологии несколькими странами может сказаться на развитии конкуренции в мировом масштабе	Необходимо наличие развитого научно-технического потенциала в стране, на основании которого будет реализовываться технология
	Наличие централизованного управления и стратегического плана	
Отсроченная передача	Приемлема для технологий с длительным жизненным циклом	Возможно сдерживание технологии в стране разработчика
	Предполагает усовершенствование технологии	Сдерживание передачи технологии способствует развитию конкуренции
	Дает возможность адаптировать технологию к условиям принимающей страны	Основным мотивом в передаче технологии может стать формирование статуса надежного технологического партнера
Последовательная передача	Технология может соответствовать потребностям принимающих стран	Технология может быть не конкурентоспособной по отношению к другим или аналогичным
	Пригодна для локального, а не международного использования	Передача технологии оправдана тем, что она находится на последних этапах жизненного цикла
		Осуществление децентрализованного управления технологией, так как существуют большие различия между страной базирования и принимающей страной

*Источник:* разработка автора на основе данных [12].

Не меньшее распространение в ходе передачи технологий получила лицензионная торговля, а в частности перекрестное лицензирование.

Перекрестное лицензирование предусматривает обмен лицензиями на льготных условиях и взаимное информирование контрагентов обо всех усовершенствованиях, доработках и нововведениях в рамках предмета соглашения в течение периода его действия. Популярность данного вида

лицензирования можно рассматривать как способ доступа к другому новшеству (технологии).

Мировые среднегодовые темпы прироста лицензионной торговли за последние десять лет составляют приблизительно 10–12 % , причем около 80 % приходится на внутрифирменную торговлю ТНК [13]. Таким образом, деятельность МНК нацелена на то, чтобы быть конкуренто-способными не только в национальном, но и в мировом масштабе. Этого можно достичь путем налаживания хозяйственной деятельности на территории нескольких стран, так как это помогает лучше изучить внутренний рынок, преодолеть ряд барьеров и сократить риск потери собственного капитала. Процессы интернационализации автомобильной и компьютерной отраслей являются подтверждением данной тенденции. Так, Honda производит автомобили в Японии, США, Великобритании и продает их в этих странах [12].

Кроме стратегий передачи технологий на эффективность международного трансфера может влиять: *организационная структура корпорации, политика управления персоналом и организация системы контроля.*

Создание организационной структуры корпорации в матричном виде будет способствовать передаче технологии через национальные границы. Матричные структуры позволяют осуществлять «перекрестное опыление» идей и технологий, объединив ресурсы нескольких подразделений, таких как: научно-исследовательские, производственные, маркетинговые, которые осуществляют свою деятельность в различных странах. Например, IBM развивает и проектирует компьютерные компоненты в США и Японии, производство полуфабрикатов осуществляет в Тайване или Мексике, после чего они направляются для дальнейшей доработки в Италию [12].

Привлечение на работу в иностранный филиал квалифицированного иностранного специалиста будет способствовать эффективной передаче знаний и опыта и тем самым позволит создать определенное корпоративное сообщество в ходе передачи технологий. Например, многие американские фирмы для разработки стратегии проникновения на японский рынок привлекали в американские компании квалифицированных специалистов из Японии. Реализация такой политики управления персоналом будет способствовать эффективному трансферу ноу-хау, которым в основном обладает местный специалист.

Проведение *политики контроля* также способствует трансферу технологий. Установление единого центра прибыли объединяет усилия всех подразделений фирмы, даже находящихся в различных странах, для достижения единой цели компании. Стратегический план организации может также использоваться как инструмент управления, если стратегия состоит в том, чтобы передать технологию фирмы в другие структурные единицы компании. Следовательно, персонал, находящийся в различных странах, объединен единым стратегическим планом и целью компании. Из выше-



сказанного следует, что многие из факторов, влияющих на международный трансфер технологий, являются неоднозначными и трудно измеряемыми. Для того чтобы успешно осуществить международный трансфер технологий, странам необходимо выбрать оптимальную стратегию поведения, обеспечивающую преодоление барьеров, которая в конечном счете может способствовать формированию конкурентных преимуществ как для страны базирования технологии, так и для принимающих стран.

*Рецензенты:* *Медведев В. Ф.* – доктор экономических наук, профессор, член-корреспондент НАН Беларуси;  
*Малашенкова О. Ф.* – доцент кафедры международных экономических отношений факультета международных отношений БГУ, кандидат экономических наук, доцент.

## Литература

1. *Белинский, А. Н.* Современные тенденции и механизмы передачи технологий (Опыт США): автореф. дис. ... канд. экон. наук: 08.00.14 / А. Н. Белинский. – М., 2009. – 33 с.
2. *Кудашов, В. И.* Интеллектуальная собственность: охрана и реализация прав, управление: учеб. пособие / В. И. Кудашов. – Минск, 2004. – 322 с.
3. *Лысенкова, Н. В.* Рынок технологий в мировой экономике. Ориентиры вхождения Беларуси в международный технологический рынок / Н. В. Лысенкова, В. В. Почекина; под ред. В. Ф. Медведева. – Минск, 2003. – 163 с.
4. *Маторин, О. В.* Современные стратегии реформирования ТНК США / О. В. Маторин. – М., 2008. – 200 с.
5. *Мясникович, М. В.* Наука Беларуси на современном этапе: Задачи и организация научной, научно-технической и инновационной деятельности / М. В. Мясникович, А. И. Лесникович, С. М. Дедков. – Минск, 2006. – 214 с.
6. *Нехорошева, Л. Н.* Научно-техническое развитие и рынок / Л. Н. Нехорошева. – Минск, 1996. – 212 с.
7. *Нечепуренко, Ю.* Особенности передачи за рубеж результатов научно-технической деятельности, содержащих объекты ИС / Ю. Нечепуренко // Интеллектуальная собственность в Беларуси. – 2009. – № 3. – С. 8–13.
8. *Новикова, И. В.* Глобализация, государство и рынок: ретроспектива и перспектива взаимодействия: монография / И. В. Новикова. – Минск, 2009. – 218 с.
9. *Руденков, В. М.* Международный трансфер технологий и его влияние на экспорт Республики Беларусь / В. М. Руденков, Э. М. Аксель, И. В. Кривенкова // Журнал международного права и международных отношений. – 2008. – № 4. – С. 98–103.
10. *Скородумов, А. И.* Институциональные основы международного трансфера технологий: дис. ... канд. экон. наук: 08. 00.01 / А. И. Скородумов. – М., 2004. – 189 л.
11. *Холмецкий, К. А.* Международное распространение технологий и его влияние на отраслевую структуру экономики страны: дис. ... канд. экон. наук: 08.00.14 / К. А. Холмецкий. – Минск, 2006. – 132 л.

12. Keller, Robert T. International Technology Transfer: Strategies for Success / Robert T. Keller, Ravi R. Chinta // Academy of Management. – 1990. – Vol. 4, № 2. – P. 33–43.

13. World Investment report. Transnational Corporations, Agricultural Production and Development // United nations conference of trade and development [Электронный ресурс]. – 2010. – Режим доступа: <http://www.unctad.org>. – Дата доступа: 10.02.2010.

Поступила в редакцию 20.09.2011.

**А. А. Нечай**

## **ГОСУДАРСТВО И ПРОЦЕССЫ ГЛОБАЛИЗАЦИИ**

Статья посвящена проблемам государственного управления экономикой на современном этапе при развитии процессов интернационализации и глобализации. Особое внимание уделяется регулированию финансовой сферы в условиях мирового экономического кризиса.

The article is devoted to problems of state management of the economy at the present stage in the development of processes of internationalization and globalization. Particular attention is paid to regulate the financial sector amid the global economic crisis.

Мировой финансовый кризис со всей очевидностью выявил противоречия мирового хозяйственного порядка и обострил проблему адаптации человечества к новым вызовам глобализации. С одной стороны, наблюдается усиление роли транснациональных агентов в мировой экономике, с другой – активизируются силы, способные контролировать стихийные процессы и вносить в них элементы упорядоченности и целенаправленности.

В условиях обострения противоречий особую актуальность приобретают проблемы осознания роли и места институтов государства, рынка и гражданского общества в регулировании мировой экономики в целом и на уровне отдельных национальных государств. Сложность проблемы заключается в том, что идет не просто перераспределение власти между названными институтами – происходит трансформация самих этих институтов.

Для уяснения функций и задач государства, рынка и иных институтов в условиях возрастания экономической открытости и взаимосвязанности

---

**Нечай Александра Александровна** – доцент кафедры международных экономических отношений факультета международных отношений БГУ, кандидат экономических наук, доцент

---

отдельных государств необходимо, на наш взгляд, определить ключевые направления развития и противоречия современного этапа глобализации и проанализировать возможности разрешения этих противоречий.

Развитие глобализационных процессов связано с ужесточением конкурентной борьбы на мировом рынке за контроль над природными ресурсами и информационным пространством через использование новейших технологий. Появление и развитие принципиально новых систем получения, передачи и обработки информации позволило создать глобальные сети, объединенные высокой восприимчивостью к инновациям и быстротой адаптацией к меняющейся ситуации на рынке, что позволило увеличить их значение в мировой экономике. Не случайно ускорение темпов развития мировой экономики на перспективу ученые прогнозируют с учетом раскрытия потенциала инновационной деятельности человека.

Наиболее успешно инновациями овладевают ТНК, которые осуществляют оптимизацию производственных процессов, использование ресурсов и научных разработок, диверсификацию и управление инвестициями в мировом масштабе. Резкое возрастание ТНК, 500 из которых контролируют 70 % мировой торговли, а 400 – половину всех прямых иностранных капиталовложений, позволяет утверждать, что движущей силой глобализации как таковой выступают транснациональные корпорации и банки, хотя и национальные государства активизировали свою деятельность на мировом рынке.

Особенно глобализированным оказался финансовый рынок, что повлекло за собой определенное «стирание» государственного суверенитета в финансовой сфере. Так, в рамках «Вашингтонского консенсуса» и других проектов в связи с разработкой всеобъемлющих соглашений по инновациям ТНК под эгидой сначала ОЭСР, а затем ВТО обсуждался вопрос об ограничении суверенитета стран в форс-мажорных обстоятельствах. Одновременно усилилось противостояние этому направлению. Иначе говоря, само понятие «национально-государственный суверенитет» подвергается пересмотру.

Обратим внимание на то, что не национальные правительства, а частный капитал определяет ситуацию на мировом финансовом рынке. Мировой финансовый рынок перемещает свыше 3 трлн долл. в месяц из страны в страну. Из них 2 трлн – деньги, не контролируемые государствами или другими институтами. Частный капитал имеет больше ресурсов, чем центральные банки таких государств, как США [1].

Хотя глобализация, по определению, охватывает весь мир, но степень ее проникновения различна, что порождает глубокие противоречия. Страны ведут борьбу за сферы влияния, рынки сбыта, факторы производства. Особую остроту приобретает борьба за ресурсы, учитывая, что в настоящее время ресурсы работают преимущественно на экономический рост Севера. Борьба за ресурсы, предполагается, будет возрастать, учитывая не только

полезные ископаемые, но и ресурсы окружающей среды, чистый воздух, пресную воду, интеллектуальные ресурсы.

Характерной чертой глобализации и порождаемых ею противоречий выступает сочетание процессов автономизации и интеграции. Процессы глобализации в экономической, информационной, культурной сферах идут в тесной связи с процессами национальной идентификации. Стремление к национальному самовыражению является мощным стимулом социального, экономического и политического развития. Одновременно возрождение национального самосознания сопряжено с защитной реакцией обществ на разрушительные силы глобализации, проявляющиеся в разрыве традиционных связей внутри страны, деградации неконкурентоспособных производств, обострении безработицы; а в области культуры и идеологии – в агрессивном проникновении чуждых данному обществу идей, ценностей, моделей поведения. Государства в этих условиях становятся на защиту собственных национальных интересов.

Огромный поток информации, поступающей со стороны ведущих субъектов мирового рынка, в том числе ТНК и национальных государств, усложнил процесс принятия решений со стороны мирового рынка, который стал работать неэффективно. Роль международных организаций (МВФ) подверглась резкой критике, поскольку они искажают информацию, поступающую с мирового рынка, создавая иллюзию необоснованных гарантий и маскируя тем самым риски. К тому же процедура принятия решений не обеспечивает равного участия политических субъектов, национальных государств и общества в самом широком смысле слова, а сами решения лишены прозрачности, открытости.

Процессы взаимопроникновения и роста взаимозависимости, как уже отмечалось, наибольшее развитие получили в финансовой сфере, здесь же и противоречия глобализации проявились наиболее остро, вылившись в разрушительные финансовые кризисы 1997, 1999, 2008–2009 гг. Кризисы высветили слабую эффективность существующих регулирующих механизмов, не способных ни предвидеть, ни решать возникающие проблемы.

Компьютеризация, системы электронных счетов и кредитных карт, спутниковая и оптико-волоконная связь позволяют сегодня практически мгновенно переводить средства с одних счетов на другие независимо от расстояния и государственных границ. Это привело к резкому сокращению транспортных издержек и явилось одним из основных факторов образования мирового финансового рынка. Крах Бреттон-Вудской системы и отмена режима фиксирования валютных курсов привели к размыванию границ прежде замкнутых национальных пространств, что стимулировало экспансию иностранного капитала и позволило играть на изменении курса валют.

Усиление конкуренции на мировом рынке банковских услуг, снижение рентабельности банковских операций и понижение банковской маржи вы-

нудили большинство развитых стран пойти в 80–90 гг. XX в. на *дерегулирование* сферы финансовой деятельности. Были сняты ограничения на величину процентных ставок, снижены налоги с комиссионных сборов и финансовых трансакций, открыт доступ иностранным банкам на внутренний финансовый рынок, дано разрешение конкурировать с банками страховым компаниям и другим финансовым институтам.

Дерегулированию способствовало появление нового банковского инструментария, позволяющего обходить ранее существовавшие правила и ограничения, а также формирование сети оффшорных банковских услуг, функционирующих в льготном режиме (отсутствие нормирования резервных фондов, освобождение от правовых взносов, льготы по налогам на прибыль).

Дерегулирование финансовой сферы, приведшее к неконтролируемому перемещению огромных денежных масс через национальные границы, привело к тому, что финансовый рынок стал играть независимую от рынка товаров и услуг роль. Деньги сами превратились в товар, а спекуляция на изменении курса валют – в наиболее выгодную рыночную операцию.

С ростом неопределенности на финансовом рынке, прежде всего в отношении курса валют и ценных бумаг, возникла необходимость управления рисками, что связано с механизмом хеджирования. Известные финансовые инструменты, такие как фьючерсы и опционы, дополняются более изощренными формами – т. н. деривативами, являющимися производными от других ценных бумаг и отличающимися высокой степенью рисков и непредсказуемостью. Трансакции с деривативами по существу оказались за пределами системы правового регулирования.

Степень пораженности финансовым кризисом той или иной страны зависит от ряда факторов. Значительную роль играют степень разбалансированности между финансовой сферой и реальным сектором экономики и связанные с этим устойчивость национальной валютной системы, инвестиционный климат, глубина интегрированности страны в мировую валютную систему, масштабы и характер задолженности и т. п.

Финансовый кризис обострил конфликт между странами, выигрывающими от глобализации, и теми, кто считает, что они оказались в проигрыше, хотя сегодня нет единого мнения о влиянии глобализации на экономический рост и преодоление отсталости. В начале 2000-х гг. более 20 % населения Земли имели личный бюджет менее 1 долл. США в день (по паритету покупательной способности национальных валют). По прогнозам экспертов Всемирного банка, к середине 2020-х гг. среднегодовой темп роста ВВП на душу населения в мире не превысит 2 % [2]. Главной особенностью такого роста станет не столько ускорение темпов, сколько их выравнивание по регионам, т. е. снижение глобального неравенства.

Возможно, через 15–20 лет сближение развитых и развивающихся стран произойдет. Однако на сегодняшний день ряд беднейших стран планеты не видит для себя практически никаких перспектив по улучшению своего положения ни в рамках глобализации, ни вне нее.

С одной стороны, глобализация открывает новые возможности для развивающихся стран, стремящихся включиться в мировые воспроизводственные процессы, и некоторые из них этим воспользовались. С другой стороны, не всем странам это удалось. Более того, страны, ранее опиравшиеся на определенные конкурентные преимущества, теряют свои позиции, поскольку в новых условиях эти преимущества оказываются невостребованными, те же, что имеют значение сегодня, им недоступны.

Многие в развивающихся странах полагают, что плодами глобализации могут пользоваться в первую очередь развитые страны, извлекающие из своего лидирующего положения политическую, финансовую и технологическую ренты. Компании и банки других стран в большинстве случаев слишком слабы для того, чтобы действовать на глобальном рынке, а неразвитость финансовых систем не позволяет им, следуя примеру государств Запада, выпускать свои долговые обязательства в национальных валютах.

Недостаточная зрелость финансовых систем и экономики, характерная для этих стран, несет больше рисков для инвесторов, а следовательно, и более высокую стоимость заимствований. Международные инвесторы, подавляющая часть которых сосредоточена в развитых странах, при возникновении угрозы дестабилизации мировых финансов уходят в первую очередь с развивающихся рынков. Поэтому именно на них падают риски, связанные с движением спекулятивных капиталов. Достаточно сказать, что чистая утечка иностранного частного капитала в случае кризиса с рынков важнейших стран – реципиентов Латинской Америки и Юго-Восточной Азии составляла 15–20 % их ВВП [3].

Противоречивость последствий глобализации для национальных экономик привела к тому, что одним из главных международных конфликтов эпохи глобализации стал конфликт между ее сторонниками и противниками, которые есть не только в развивающихся странах. Как замечают исследователи, противоречия обостряются не столько между странами, сколько между той частью населения планеты, которая вовлечена в глобализацию и пользуется ее благами, и основной ее частью, исключенной из глобальной экономики и отлученной от более высокого уровня потребления.

Новые тенденции и противоречия глобализации несколько видоизменяют наши представления о национальном суверенитете, роли государства в формировании и функционировании регулирующих структур на глобальном уровне.

Несмотря на возросшее могущество олигополистических структур и их относительную независимость от государства, они не в состоянии ре-

гулировать стихийные процессы мирового рынка и вынуждены опираться на институт государства. Дело в том, что международная экономическая взаимозависимость достигла уровня, при котором резко сузились возможности проведения индивидуальной, несогласованной политики как во внешней, так и во внутренней сферах. Национальные хозяйства все больше втягиваются в единый формирующийся хозяйственный комплекс, превращаясь в его составные части. В результате повышается заинтересованность стран в сохранении стабильных хозяйственных связей и уменьшается их склонность к конфликтному поведению. Выгоды от развития экономических связей перевешивают возможные приобретения в случае применения силы. Кроме того, глобализация способствует ускорению научно-технического прогресса, который приводит к появлению новых средств согласованного решения глобальных проблем и обеспечения устойчивости мирового хозяйства.

В этом аспекте роль государства в выработке и проведении совместной стратегии регулирования мирового рынка на международном уровне усиливается. Страны в лице своих правительств уже приступили к координации действий в экономической области как в глобальном масштабе, так и в рамках отдельных регионов. Так, активизировались попытки совместного регулирования мирового финансового рынка странами Большой семерки. Речь идет, прежде всего, о стремлении выработать общие правовые нормы, в рамках которых можно было бы контролировать функционирование финансовых структур.

На сегодняшний день основными институциональными элементами регулирования глобализационного процесса являются ООН, ВТО, МВФ, группа Мирового банка, региональные международные банки развития, Лондонский и Парижский клубы кредиторов, региональные интеграционные объединения (ЕС, АТЕС и др.). Следует также отметить ОЭСР, объединяющую около 30 ведущих стран мировой экономики, «Большую семерку», превратившуюся с участием России в «восьмерку», а также группу 20, сформированную в 2008 г. для согласования мер по преодолению кризиса.

Заметный вклад в обеспечение стабильности национальных банковских систем вносит Базельский комитет по банковскому надзору, установивший «правило Кука» – минимально допустимый уровень соотношения между размерами собственного капитала коммерческих банков и их активами, а также разработавший меры по усилению контроля за ликвидностью банков. Вопросами стабильности международной финансовой системы занимается также созданный в 1999 г. Форум финансовой стабильности. Согласование усилий в борьбе с глобальными финансовыми преступлениями – прерогатива специальной международной группы по борьбе с отмыванием денег Financial Active Task Force.

Международная организация комиссий по контролю за операциями с ценными бумагами определила правила поведения субъектов рынка, необходимый уровень транспарентности их счетов, унификацию систем расчетов.

Имеет место активизация действий правительств и центральных банков, направленная на координацию валютно-кредитной и общеэкономической политики в условиях кризиса. Центральные банки выступают в качестве кредиторов в последней инстанции, пытаясь обеспечивать ликвидность финансовой системы путем поддержки частных банков и других кредитных институтов.

В то же время события последних лет показывают, что существующих структур и инструментов регулирования мирового рынка явно недостаточно. Идут поиски новых идей и концепций.

С созданием меж- и наднациональных органов, делегированием им полномочий сужается автономность государств. Создавая меж- и наднациональные органы, страны стремятся, во-первых, обеспечить стабильность международной экономической системы; во-вторых, защитить слабых от сильных. Сильные же страны стремятся в полной мере использовать процедуры и аппарат международной бюрократии для достижения своих целей. Поэтому на практике международные экономические организации играют двойную роль. С одной стороны, они способствуют сглаживанию конфликтов путем поиска компромиссного решения и стабилизации всей международной экономической системы. С другой стороны, они сами используются ведущими странами для оказания давления на более слабых партнеров, что становится причиной для новых международных экономических конфликтов.

Выработка согласованной политики так или иначе связана с политическим и экономическим «весом» участников переговорного процесса и в конечном итоге – с их силой. К тому же не устраняются причины экономических противостояний. Однако ни периодически возникающие конфликты, ни доминирование стран Запада не означает, что такие организации следует ликвидировать. Возможно, предстоит существенная реорганизация международных регулирующих структур, либо создание новых, альтернативных органов, более соответствующих нынешнему уровню глобализации. Совершенно очевидно, что странам придется согласиться на передачу своих регулирующих функций наднациональным глобальным институтам.

Усиление роли транснациональных агентов в мировой экономике и тот факт, что отдельной стране без согласования действий с партнерами все труднее достичь намеченных целей, дают основание некоторым политикам и ученым утверждать, что происходит ослабление роли государства в современных условиях и даже его «отмирание». Однако заметим, что сегод-



ния именно государство обладает всей полнотой власти и передача суверенитета международным наднациональным органам ничего не меняет, поскольку делегированные полномочия в любой момент могут быть отозваны, а объединение суверенитетов в условиях интеграции (ЕС) ведет не к исчезновению, а объединению суверенитетов. Причем объединенный суверенитет оказывается не слабее, а сильнее разрозненных национальных.

Авторы опубликованного доклада «Государство в меняющемся мире» (1997 г.) считают неверной саму постановку вопроса о большем или меньшем участии государства в экономике, поскольку польза или зло от него определяются не размахом, а эффективностью. Пока, считают они, государство обеспечивает легитимность действий транснациональных игроков, претерпевают изменения только инструменты и методы государственного вмешательства в хозяйственную жизнь.

Тем не менее интерес представляют те изменения в функционировании государства в лице правительства, которые происходят под влиянием глобализации и сопутствующих ей процессов демократизации общественной жизни.

Прежде всего усложнилось выявление общенационального интереса и его защита на международном уровне, учитывая, что приходится иметь дело с взаимно противоречивыми интересами различных групп населения – производителей и потребителей, экспортеров и импортеров, государственных чиновников и т. н. «бюджетников» и т. п.

Интересы, которые отстаивает конкретное правительство в определенный момент времени, далеко не всегда являются подлинно национальными. Каждый хозяйствующий субъект утверждает, что именно его позиция отражает общие, общенациональные приоритеты. В действительности же определить, интересы каких групп и в какой мере соответствуют интересам страны, непросто. Это относится и к государственному аппарату, представителям которого по долгу службы приходится выявлять и реализовывать национальные интересы. К тому же государственные люди, будучи простыми смертными, могут впасть в соблазн и попытаться приподнести пожелания «своих» групп влияния в качестве национальных интересов. Тогда таковыми провозглашаются интересы доминирующих групп, контролирующих государственный аппарат.

Кроме того, в условиях усиления взаимозависимости и взаимопроникновения национальных воспроизводственных процессов расширяется набор факторов, формирующих внешнеэкономическую политику.

С развитием процесса транснационализации увеличивается количество людей, связывающих свое материальное благополучие с глобальными экономическими процессами. Это относится и к представителям государственного аппарата.

В этих условиях не только состояние национальной экономики влияет на уровень материального благополучия, но оценивается экономическая ситуация в других странах. Нередко происходит лоббирование интересов отдельных фирм, работающих за рубежом, что влияет на выбор внешнеэкономической политики.

Ускорение глобализации заставляет критически взглянуть на традиционное противопоставление внешних и внутренних экономических интересов.

Тезис о доминировании внутренних экономических задач над внешними на сегодняшний день выглядит несколько иначе. Поскольку главным было и остается повышение качества жизни населения, то в современных условиях, когда резко возросло значение внешнеэкономической сферы, произошло сближение интересов внутренней и внешней экономической политики, различия видны скорее по линии разных методов ее реализации.

Таким образом, роль государства как структурообразующего элемента международной экономической системы сохраняется, что не отменяет основополагающей роли рыночного механизма и не предполагает усиления государственного вмешательства в экономику. В 2008 г. во время мирового финансового кризиса представители G-20 подтвердили свою приверженность рыночным принципам. Такое мнение разделили не только страны Запада, но и Россия, Китай, Индия и другие члены мирового сообщества, более склонные к повышению роли государства в экономике, особенно в кризисных условиях.

Хотя в период кризиса проблема международного регулирования финансовых рынков стала предлогом для увеличения присутствия государства в реальном секторе национальной экономики ряда стран, тем не менее это следует рассматривать как временное явление. Эти меры необходимы, но в стратегическом плане вопрос состоит в создании условий для становления экономической системы нового качества. Речь идет о создании новой институциональной системы мировой экономики, в которой усилится роль международных органов и организаций, но при этом не произойдет ослабления прав государств, возлагающих выполнение части своих обязанностей на совместно созданные органы. При этом передаются лишь те функции, самостоятельное осуществление которых либо невозможно, либо не эффективно. Это происходит без усиления вмешательства государства в экономику, поскольку функции, ранее выполнявшиеся правительствами в индивидуальном порядке, не возрастают в объеме, а переходят на международный уровень.

Это означает, что регулирования становится не больше, а меньше, повышается его эффективность при одновременном ослаблении вмешательства государства в экономику. Иначе говоря, достигнутый высокий уровень

сближения национальных экономик требует соответствующего такого же уровня сближения политики.

Государственное регулирование нужно не упразднить или, напротив, усиливать, а строить в соответствии с новыми задачами, корректируя методы и способы воздействия на экономические процессы.

*Рецензенты:* *Медведев В. Ф.* – доктор экономических наук, профессор, член-корреспондент НАН Беларуси;

*Гаврилко Г. Н.* – доцент кафедры международных экономических отношений факультета международных отношений БГУ, кандидат экономических наук, доцент.

## Литература

1. *Иванов, Н.* Глобализация и проблемы оптимальной стратегии развития / Н. Иванов // МЭ и МО. – 2000. – № 3.

2. Инновационное развитие – основа модернизации экономики России: Национальный доклад. – М., 2008.

3. *Загашвили, В.* На пороге нового этапа экономической глобализации / В. Загашвили // МЭ и МО. – № 3. – 2009.

Поступила в редакцию 27.09.2011.

**В. И. Ярошевич**

## РЕСПУБЛИКА БЕЛАРУСЬ И МЕЖДУНАРОДНАЯ ИНВЕСТИЦИОННАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ

В статье анализируются основные параметры международного рынка инвестиций и изучаются возможности белорусских предприятий по более широкому использованию своих инвестиционных возможностей.

Республика Беларусь демонстрирует определенные успехи в привлечении как прямых, так и кредитных иностранных инвестиций. Тем не менее для того, чтобы укрепить свое положение в международном разделении труда в условиях более жесткой глобальной конкуренции, белорусским предприятиям необходимо приступить к разработке собственных стратегий инвестирования на внешних рынках.

The article provides some insights into the key parameters of the international investment market, and studies the Belarusian enterprises' opportunities for a wider

---

**Ярошевич Вячеслав Иванович** – доцент кафедры международных экономических отношений факультета международных отношений БГУ, кандидат экономических наук, доцент

---

utilisation of their investment potential. The Republic of Belarus demonstrates certain achievements as far as attracting foreign direct and credit investment is concerned. Nevertheless, to strengthen their position in the international division of labour under more fierce global competition, Belarusian enterprises obviously need to start elaborating their own investment strategies on external markets.

Развитие международных экономических отношений в последние десятилетия характеризуется активизацией движения капитала в форме международной инвестиционной деятельности. Данный процесс является, с одной стороны, проявлением глобализации, т. е. усиления взаимозависимости национальных хозяйств различных стран в рамках мирового хозяйства, с другой стороны – отражением стремления крупных производителей товаров и услуг сократить издержки и сохранить свои лидирующие позиции на мировом рынке, приблизив свое производство к конечному потребителю. Международные инвестиции как экономическая категория представляют собой вложение капитала экономических субъектов (правительств, компаний, домашних хозяйств, некоммерческих организаций) одних государств в материальные и нематериальные активы других государств с целью обеспечения непрерывности воспроизводственного процесса, получения дохода или социального эффекта [9]. Основными видами международных капиталовложений являются прямые, портфельные и кредитные инвестиции [6].

При этом наибольший интерес в мире проявляется к прямым иностранным инвестициям (ПИИ), т. е. такой форме трансграничного перемещения капитала, при которой иностранный собственник устанавливает эффективный контроль и получает право непосредственного управления объектом инвестирования, имея не менее 10 % акционерного или уставного капитала предприятия с ПИИ [5].

Особое внимание прямым инвестициям вызвано тем, что от них ожидают не только существенных финансовых вложений в реальный сектор экономики, но и связанных с ними технологических, управленческих и других преимуществ.

Прямые иностранные инвестиции считаются более долгосрочными и менее мобильными, чем другие формы международного инвестирования, т. к. они предполагают непосредственное участие в деятельности предприятия – объекта инвестирования. Такое участие, как принято считать, способно предоставить более прогрессивные технологии, профессиональный опыт, передовые управленческие навыки, особенно если речь идет о привлечении ПИИ из развитых в развивающиеся и бывшие социалистические страны [7, с. 16]. Далее, на общенациональном уровне приток ПИИ положительным образом отражается на платежном балансе страны, а следовательно, ведет к укреплению национальной валюты и росту международных резервов без дополнительных долговых обязательств. Кроме того,

ПИИ могут вести к расширению экспорта, налогооблагаемой базы, созданию рабочих мест и снижению бюрократических издержек в тех странах, куда они поступают [3; 11].

В силу своего географического положения и структурных особенностей экономики Беларусь не может оставаться в стороне от процессов международного инвестирования. Республика стала первой среди стран СНГ, принявшей Инвестиционный кодекс (2001 г.), который систематизировал правовые рамки деятельности как иностранных, так и национальных инвесторов. В плане многосторонних соглашений Республика Беларусь является участницей Конвенции о разрешении инвестиционных споров между государствами и гражданами других государства (18 марта 1965 г.), Конвенции об учреждении Многостороннего агентства по гарантиям инвестиций (11 октября 1985 г.). Подписано также около 60 двухсторонних соглашений о содействии и взаимной защите инвестиций, которые на взаимной основе предусматривают гарантию благоприятного инвестиционного режима, защиту инвестиций от национализации и экспроприации, свободный перевод за границу доходов от инвестиций, а также дают право оспаривать несправедливые решения государственных органов в отношении его инвестиций в национальных и международных судебных инстанциях. Кроме того, действует свыше 50 соглашений об избежании двойного налогообложения, в т. ч. с Российской Федерацией и большинством стран Европейского союза [4].

При обсуждении конкретных форм участия Республики Беларусь в международной инвестиционной деятельности основное внимание, как правило, уделяется привлечению прямых иностранных инвестиций. Связано это с тем, что в белорусской экономике главное место занимает промышленность, основные средства которой нуждаются в существенной модернизации, произвести которую самостоятельно не всегда возможно. В связи с этим большие надежды возлагаются на стратегических иностранных инвесторов, которые были бы заинтересованы в долгосрочной работе на белорусском рынке [3; 7].

Наиболее достоверные данные об иностранных инвестициях содержатся в счете операций с капиталом и финансовых операций Платежного баланса Республики Беларусь, который составляется и публикуется Национальным банком страны.

Исходя из данных табл. 1 можно утверждать об относительной успешности выбранной руководством страны стратегии привлечения иностранного капитала, которая делает ставку именно на прямого инвестора. В абсолютном выражении к 2010 г. Республика Беларусь привлекла свыше 8 млрд долл. США прямых иностранных инвестиций, или около 900 долл. на душу населения, что является достаточно существенным показателем

**Поступление иностранных инвестиций  
млн долл. США,**

Вид иностр. инвестиций	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001
Прямые	14,7	104,5	351,6	203,2	444,0	118,8	95,8
Портфельные	0,0	3,2	41,8	-13,4	-5,2	50,1	-45,4
Прочие	705,3	-191,9	218,1	204,6	-40,8	-114,2	403,9

*Источник:* разработка автора на основе [10].

по региональным меркам [12]. Согласно КТРООН, Беларусь вошла в десятку ведущих получателей ПИИ среди не вступивших в ЕС бывших социалистических стран, оказавшись на 7-м месте по итогам 2007 г. [1, с. 67].

Данные указывают на две особенности, характеризующие место Беларуси в международной инвестиционной деятельности. Во-первых, наша страна не привлекает сколь значительных объемов портфельных инвестиций – совокупный объем привлеченных портфельных инвестиций едва превысил 10 млн долл. США, что в несколько сотен раз меньше совокупного объема привлеченных прямых иностранных инвестиций [10]. Это может быть связано как с неразвитостью национального фондового рынка, так и особенностями экономической политики, проводимой в стране. Во-вторых, основной объем иностранного капитала, поступающего в Беларусь, приходится на кредитные инвестиции, которые классифицированы в Платежном балансе Республики Беларусь как «прочие инвестиции». Так, совокупный объем привлеченных с 1995 г. таким образом средств составил 15,8 млрд долл. США, что почти в два раза больше совокупного объема привлеченных прямых иностранных инвестиций. При этом следует отметить, что 87 % этой суммы было привлечено с 2004 г. (40 % – только в 2009 г.) [10]. По имеющимся данным, начиная с 2006 г. на прочие инвестиции приходится не менее 2/3 от всех поступающих в страну иностранных инвестиций, что, очевидно, свидетельствует об активизации использования внешних источников для инвестиционных целей белорусскими предприятиями.

Оценивая место Республики Беларусь в международной инвестиционной деятельности, представляется необоснованным уделять внимание исключительно вопросам привлечения иностранного капитала в национальную экономику. Для того чтобы сохранить и расширить свои возможности в системе международного разделения труда, очевидно, что отечественным предприятиям следует ориентироваться на опыт своих европейских конкурентов и самим проводить активную деятельность в сфере международного инвестирования. Лишь в этом случае они смогут воспользоваться теми преимуществами, которые дают иностранные инвестиции в плане доступа к высоким технологиям, сокращения материальных и нематериальных из-

**в Республику Беларусь,  
1995–2009 гг.**

2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009
247,1	170,3	162,5	302,5	351,0	1770,0	2149,2	1833,1
-6,7	6,1	62,8	-41,5	-26,4	-38,8	5,3	20,1
647,7	180,5	904,3	-306,5	1361,6	3509,9	1994,4	6307,1

держек, маркетинга, повышения качества трудовых ресурсов, а в итоге – роста конкурентоспособности. По-видимому, не случайным является тот факт, что основные объемы экспорта инвестиций приходятся именно на развитые страны, которые таким образом закрепляют свое доминирующее положение в мировой экономике. Так, например, в 2008 г. доли развитых стран в общемировых накоплениях и потоках исходящих иностранных инвестиций составили свыше 80 % [2, с. 247, 251]. В связи с этим закономерным выглядит стремление наиболее активно развивающихся стран, и прежде всего Китая, всемерно расширять объемы и географию экспорта прямых иностранных инвестиций и делать это не только в традиционных, но и в высокотехнологичных отраслях [1, с. 49–50].

Изучение доступных данных платежного баланса указывает на практическое отсутствие экспорта инвестиций из Республики Беларусь [10]. Очевидно, белорусские предприятия либо не обладают достаточными ресурсами, либо не видят экономического смысла в экспорте капитала, отдавая предпочтение более традиционной форме внешнеэкономической деятельности – экспорту готовой продукции. Данный подход может быть оправдан в кратко- и среднесрочном плане, но в условиях глобализации и постоянно растущей конкуренции на традиционных для белорусских производителей внешних рынках перспективность подобной стратегии представляется сомнительной. Также, впрочем, как и доводы о том, что отечественный капитал не в состоянии конкурировать с иностранным за пределами республики.

Следует учитывать, что внешнеинвестиционный потенциал Беларуси сосредоточен главным образом в тех отраслях, которые очевидно теряют свою актуальность для западных стран, а именно – в машиностроении и электротехнической промышленности. Несмотря на то что доля развитых стран в экспорте инвестиций является критической по всем отраслям, объемы как оттока, так и накоплений ПИИ в сфере услуг более чем в два раза превышают соответствующие показатели в сфере производства [2, с. 219, 221]. При этом в начале 1990-х гг. данное превышение составляло только 8,7 % по накоплениям и 38 % по оттоку ПИИ. Кроме этого, большая часть инвестиционного экспорта в промышленности происходит между

**Движение ПИИ по отдельным  
млн долл. США**

Отрасль	Отток ПИИ				
	1989–1991		2005–2007		
	Развит.	Развив.	Развит.	Развив.	ЮВЕ/СНГ
Промышленность	80049	3491	335135	24414	98
Машиностроение	7437	25	19760	153	1
Автомобилестроение	4061	–	29033	170	1
Электротехническая	10606	868	25747	1142	12
Химическая	14148	1264	84444	1375	88
Металлургическая	6430	244	47330	2205	–1

*Источник:* разработка автора на основе [2].

самими развитыми странами, тогда как в развивающиеся страны из развитых поступает не более 100 млрд долл. США ежегодно (причем не менее половины из этой суммы уходит только в Китай). Необходимо отметить и то, что инвестиционные потоки в машиностроении/автомобилестроении, электротехнической и химической промышленности сосредоточены главным образом в пределах развитых стран, особенно это касается химической промышленности (табл. 2).

Данные табл. 2 показывают, что ежегодный приток средств в те отрасли промышленности развивающихся стран, по которым у ведущих белорусских производителей имеется наибольший потенциал (машиностроение, автомобилестроение, электротехническая и химическая отрасли, металлургия), в середине 2000-х гг. составлял от 2 до 8 млрд долл. США, а по странам СНГ и Юго-Восточной Европы – на порядок меньше. При этом сами развивающиеся страны по данным отраслям экспортировали капитала на сумму чуть более 5 млрд долл. США, а страны ЮВЕ/СНГ – в 50 раз меньше (0,1 млрд долл. США). Чтобы сравнить указанные объемы непосредственно с возможностями белорусских валообразующих предприятий, можно сослаться на информацию о том, что для обновления основных средств только двух ведущих белорусских производителей – Минского автомобильного завода и Минского тракторного завода – требуется 2,3 млрд долл. США [8]. Принимая во внимание тот факт, что белорусский внешнеэкономический потенциал объективно нацелен именно на рынки развивающихся стран, не может вызывать сомнения возможность конкуренции ведущих отечественных экспортеров, ежегодные объемы продаж многих из которых составляют сотни миллионов долл. США, на инвестиционном рынке в несколько миллиардов долларов.



Таблица 2

**отраслям промышленности,  
1989–2007 гг.**

Приток ПИИ				
1989–1991		2005–2007		
Развит.	Развив.	Развит.	Развив.	ЮВЕ/СНГ
47588	16128	232141	113850	7192
4833	2960	27698	7593	295
3559	331	5914	2263	330
3519	851	22763	5143	119
11137	2094	71452	8100	1272
3959	1281	26356	7124	413

Очевидно, определенные сдвиги в активизации белорусского инвестиционного экспорта имеются – это и создание сборочных производств белорусской техники, и расширение товаропроводящих сетей, и углубление кооперационных связей с иностранными фирмами. Тем не менее данные платежного баланса страны не могут подтвердить мнение о том, что в данном направлении принимаются меры, достаточные для обеспечения долгосрочных конкурентных преимуществ белорусских производителей. Особенно если учесть те возможности, которые открыты для экспорта инвестиций вследствие политических усилий высшего руководства республики по таким стратегически важным направлениям, как Латинская Америка и Ближний Восток.

Неправомерно считать, что эффективность внешнеинвестиционной стратегии белорусских компаний может быть измерена только по финансовым показателям из Платежного баланса. В современных условиях эффективность инвестиций отражается не столько в денежном выражении, сколько в качественной стратегии и продуманных тактических мерах. Иными словами, если перед белорусскими предприятиями объективно стоит долгосрочная задача обеспечения собственной конкурентоспособности именно на внешних рынках, они должны решать ее исходя из особенностей современной мировой экономики и международных экономических отношений, не полагаясь исключительно на национальные экономические обычаи. Действовать в данной связи следует, исходя из опыта развитых, в том числе европейских, стран, которые даже после потери значительных колониальных владений сумели обеспечить ведущее положение в мировой экономике во многом благодаря продуманной инвестиционной стратегии. Следовательно, открытые политическим путем возможности для сохранения старых (в рамках СНГ) и освоения новых рынков требуют от ведущих белорусских предприятий разработки долгосрочной инвестиционной стра-

тегии, реализацию которой откладывать на более поздний срок, по меньшей мере, нецелесообразно.

Очевидно, белорусские предприятия в настоящее время не имеют долгосрочных внешнеинвестиционных стратегий, которыми можно было бы воспользоваться для упрочнения своих рыночных позиций в условиях кризиса, когда многие конкуренты скованы в своих действиях, не имея возможности полагаться на прямую и косвенную поддержку государства. Причина не только в недостаточной инициативности директорского корпуса или чрезмерной активности госаппарата, как считают некоторые экономисты либерального толка. Источник недостаточной внешнеинвестиционной активности следует искать глубже – в отсутствии должного общественно-обсуждения экспорта инвестиций с пользой для Беларуси, в отсутствии самой постановки данного вопроса в белорусских экономических кругах. Без такого обсуждения, без осознания проблем, связанных с внешнеинвестиционной инертностью, вряд ли стоит ожидать каких-либо прорывных действий со стороны экономистов-практиков.

*Рецензенты:* *Медведев В. Ф.* – доктор экономических наук, профессор, член-корреспондент НАН Беларуси;

*Кирвель О. Ч.* – доцент кафедры международных экономических отношений факультета международных отношений БГУ, кандидат экономических наук, доцент.

## Литература

1. World Investment Report 2008 // UNCTAD, UN. – New York and Geneva: 2008. – 294 p.
2. World Investment Report 2009 // UNCTAD, UN. – New York and Geneva: 2008. – 280 p.
3. *Бабина, А.* Иностраннный инвестор: цель – одна, стратегии – разные / А. Бабина // Банковский вестник. – 2007. – № 22 (387) – С. 56–62.
4. Инвестиционное законодательство / Национальное инвестиционное агентство [Электронный ресурс]. Режим доступа: <<http://www.invest.belarus.by/ru/advantages-/investclimate/laws>>. Дата доступа: 18.07.2011.
5. Методологические подходы. Счет операций с капиталом и финансовых операций. Методика составления статьи «прямые инвестиции» финансового счета Платежного баланса Республики Беларусь [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <<http://www.nbrb.by/statistics/BalPay/Methodology/CapAccount/DirInvest.asp>>. – Дата доступа: 18.07.2011.
6. Мировая экономика и международные экономические отношения / под общ. ред. Р. И. Хасбулатова. – М., 2006. – 671 с. – Гл. 10. – С. 593–660.
7. *Мойсейчик, Г.* Проблемы и задачи инвестиционной политики / Г. Мойсейчик // Банковский вестник. – 2006. – № 22 (351) – С. 15–19.
8. МТЗ и МАЗ в 2009 году приступают к реализации крупных инвестпроектов / БЕЛТА. 17.10.2008 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <<http://www.belta.by/ru/news/econom?id=289647>>. – Дата доступа: 20.10.2008.

9. *Петрушкевич, Е. Н.* Международная инвестиционная деятельность: курс лекций / Е. Н. Петрушкевич. – Минск, 2006. – 185 с.

10. Платежный баланс Республики Беларусь за 1993–2009 гг. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <[http://www.nbrb.by/statistics/BalPay/Standard/Annual/BalPayStandardA\\_Archive.xls](http://www.nbrb.by/statistics/BalPay/Standard/Annual/BalPayStandardA_Archive.xls)>. – Дата доступа: 18.07.2011.

11. *Ульянова, Н. В.* Прямые иностранные инвестиции в экономике Беларуси / Н. В. Ульянова // Экономический бюллетень НИЭИ Министерства экономики Республики Беларусь. – 2006. – № 2. – С. 92–97.

12. *Ярошевич, В. И.* Иностранные инвестиции в процессе постсоциалистических преобразований / В. И. Ярошевич // Белорусский экономический журнал. – 2008. – № 3. – С. 64–77.

Поступила в редакцию 27.09.2011.

**И. С. Турлай**

## **ВОЗДЕЙСТВИЕ РЕГИОНАЛЬНОЙ ИНТЕГРАЦИИ НА ПРОЦЕССЫ ТРАНСНАЦИОНАЛИЗАЦИИ**

В статье проводится системный теоретический анализ воздействия результатов региональной экономической интеграции на привлечение внутри- и вне-региональных прямых иностранных инвестиций (ПИИ). Делается вывод о преимущественно положительном влиянии заключения региональных интеграционных соглашений на приток ПИИ в интегрируемый регион.

The article provides the system theoretical analysis of the influence of regional economic integration on intra- and extra-regional foreign direct investment (FDI). The article concludes that entering into regional integration agreements mostly has a positive impact on FDI inflows into the integrated region.

Одной из тенденций развития современной мировой экономики являются активно протекающие в ней интеграционные процессы. По данным ВТО, на май 2011 г. в мире насчитывалось 297 действующих региональных торговых соглашений, что почти в 6 раз превышает их количество в начале 1990-х гг. Иными словами, можем говорить о существовании в настоящее время более 297 региональных группировок, которые находятся на той или иной стадии (включая подготовительную, к которой относятся преференциальные торговые соглашения) интеграционного процесса.

Заключение региональных интеграционных соглашений (РИС) продиктовано желанием стран – участниц этих соглашений получить опреде-

---

**Турлай Иван Сергеевич** – аспирант кафедры международных экономических отношений Белорусского государственного университета

---

ленные экономические выгоды от интеграции, создать благоприятные условия для развития их промышленности, сельского хозяйства, сферы услуг. Важную роль в данном деле должны сыграть прямые иностранные инвестиции (ПИИ), рост объемов которых в результате создания интеграционной группировки и ожидают ее члены. В этой связи актуальность приобретает вопрос изучения взаимосвязи региональной экономической интеграции с ПИИ, т. е. того, как влияет заключение РИС на приток внутри- и внерегиональных инвестиций.

Экономическая теория и практика подтверждают, что влияние региональной интеграции на привлечение инвестиций может быть разнонаправленным в зависимости от времени действия региональных соглашений и сравнительных преимуществ целевых стран инвестирования.

Данные вопросы в разное время изучались отечественными и зарубежными исследователями, в том числе М. Бломстрёмом [2], Ч. Киндлебергером [3], Д. те Вельде [7], Д. Медведевым [5], Г. Яннопулосом [9], Е. Семак [1], выделявшими краткосрочные статические результаты заключения РИС, которые оказывают воздействие на приток ПИИ сразу же после образования интеграционных группировок, и динамические результаты, возникающие через несколько лет после начала функционирования интеграционных соглашений.

Целью данной статьи является попытка оценить направление влияния региональных интеграционных соглашений на приток инвестиций в страны – члены группировки, т. е. определить, способствует ли международная экономическая интеграция наращиванию притока капитала или создает дополнительные макроэкономические дисбалансы и ведет в итоге к замедлению темпов экономического роста стран – членов РИС.

*Статические результаты заключения региональных интеграционных соглашений.* Анализ исследований, посвященных влиянию интеграции на ПИИ, позволяет выделить следующие статические результаты заключения РИС, которые оказывают воздействие на приток ПИИ сразу же после образования интеграционных группировок:

- выработка общих инвестиционных положений интегрирующихся государств;
- выработка общих правил в отношении торговли, что включает в себя устранение тарифных и нетарифных барьеров во взаимной торговле, а также введение единых правил определения страны происхождения товара;
- проведение совместных мероприятий, направленных на поощрение движения инвестиций в странах региона;
- введение единой валюты.

В зависимости от конкретных РИС перечисленные результаты региональной интеграции могут быть воплощены в различной степени, что

определяется уровнем развития интеграционной группировки, характером либерализации в ее рамках торгового и инвестиционного режима, оказывающих, в свою очередь, соответствующее влияние на привлечение ПИИ государствами – участниками интеграции: в частности, в работах М. Лешер [9], Д. те Вельде [7], Р. Адамса [8] установлено, что чем больше инвестиционных и торговых положений содержится в РИС и чем сильнее эти положения призваны либерализовать торговлю и инвестиции в странах-членах, тем больше степень их воздействия на поступление ПИИ в государства интеграционной группировки.

Для привлечения ПИИ будет иметь значение и то, что общие принципы регулирования торговли и инвестиций, вырабатываемые в рамках РИС, применяются во всех странах – членах группировки (что играет особо важную роль для государств региона с более низким уровнем развития, подключающихся в результате интеграции к реформированию своей рыночной системы), гарантируя тем самым большую стабильность и предсказуемость инвестиционного климата и, следовательно, обеспечивая защиту иностранных инвесторов от некоммерческих рисков в регионе.

Основные статические результаты заключения РИС и их влияние на приток ПИИ будут рассмотрены более подробно.

*Выработка общих инвестиционных положений интегрирующихся государств.* Большинство РИС предполагают выработку их членами общих инвестиционных положений, т. е. мер, формирующих в рамках интегрируемого региона единый правовой режим осуществления, регулирования, защиты и стимулирования иностранных инвестиций.

Эти положения включают в себя:

1) определение права входа – обеспечение недискриминационного режима (т. е. национального режима (НР) или режима наибольшего благоприятствования (РНБ) с возможными исключениями) на прединвестиционной и инвестиционной стадиях осуществления инвестиционного проекта;

2) обеспечение недискриминационного режима на постинвестиционной стадии осуществления инвестиционного проекта;

3) защиту от возможной экспроприации, национализации или иной формы утраты иностранной собственности: обеспечение беспрепятственного перевода прибыли и других видов доходов за рубеж (за исключением чрезвычайных ситуаций); пункты, касающиеся возможных ограничений (или отсутствия таковых) на долю зарубежной собственности или контроля над деятельностью компании (т. е. на долю в уставном капитале фирмы), на долю местного компонента в стоимости готовой продукции, на привлечение иностранной рабочей силы для реализации инвестиционных проектов и т. п. положения, определяющие правовой режим регулирования и защиты иностранных инвестиций;

4) определение порядка разрешения инвестиционных споров между государствами – членами РИС, а также между инвестором и принимающим государством (путем проведения переговоров, обращения в арбитражный суд или Международный центр по разрешению инвестиционных споров);

5) определение средств стимулирования иностранных инвестиций (подразделяемых по классификации ЮНКТАД на финансовые, фискальные и пр.), разработка программ поддержки инвестиций; предусмотрение асимметричности в условиях допуска инвестиций на зарубежный рынок (как правило, в пользу развивающихся стран – членов РИС), гармонизации инвестиционной политики интегрирующихся государств, дальнейшей ее либерализации [4, с. 9–18].

Очевидно, что перечисленные инвестиционные положения (за исключением ограничительных мер в отношении иностранных инвестиций), совершенствуя инвестиционный климат в рамках интеграционной группировки, призваны тем самым содействовать росту ПИИ, привлекаемых странами – членами РИС. При этом, как уже отмечалось выше, объем новых ПИИ будет зависеть от степени как либерализации правового инвестиционного режима, так и эффективности, с которой рассматриваемые инвестиционные положения применяются [5, с. 4].

*Устранение тарифных барьеров во взаимной торговле.* Одним из основных результатов заключения РИС является устранение интегрирующимися странами таможенных пошлин, налогов и сборов во взаимной торговле или, иными словами, отказ от применения тарифных инструментов в торговой политике по отношению к странам-партнерам.

Воздействие либерализации взаимной торговли на приток ПИИ в страны – члены РИС будет зависеть, во-первых, от мотивов прямого иностранного инвестирования, которые определяют наличие четырех разновидностей ПИИ (горизонтальные, вертикальные, экспортно-платформенные и комплексно-вертикальные), а во-вторых, от того, являются привлекаемые инвестиции внутрирегиональными (т. е. исходящими от стран – участниц интеграционного соглашения) или внерегиональными.

Необходимо отметить, что устранение тарифных барьеров между странами – участницами интеграции будет способствовать росту взаимной торговли между ними, иными словами, вызовет эффект создания торговли. В свою очередь создание торговли, содействующее организации в рамках интеграционной группировки производственного процесса с учетом сравнительных преимуществ стран – членов РИС, приведет к тому, что внутри- и внерегиональные иностранные инвесторы, имеющие действующие предприятия как в странах интегрируемого региона, так и за его пределами, предпочтут оптимизировать свою производственную деятельность, прибегнув к изменению конфигурации своей филиальной сети.

Оптимизация производственной деятельности фирмы может принимать различные формы – от горизонтальной (основанной на предметной специализации) или вертикальной (основанной на технологической специализации) интеграции до установления контроля над другими фирмами региона (путем слияний и приобретений) и создания штаб-квартир регионального уровня. В результате производственной оптимизации инвестиционный эффект для одних стран (в которых и будут концентрироваться ПИИ) окажется положительным, а для других, в т. ч. и оставшихся за пределами интеграционной группировки и поэтому ставших менее привлекательными для размещения ПИИ (откуда производства будут выведены), соответственно отрицательным. Иными словами, создание торговли в государствах – членах РИС приведет к отклонению инвестиций как внутри региона, так и вне в пользу определенных стран – участниц интеграции. Такие ПИИ, согласно классификации инвестиций Г. Яннопулоса [9, с. 250–251], именуются реорганизационными.

Принимая во внимание то, что реорганизационные инвестиции по своей природе относятся к вертикальным, экспортноплатформенным и комплексно-вертикальным ПИИ, можно сделать вывод, что ликвидация тарифных барьеров в результате создания РИС обусловит увеличение объемов таких инвестиций в странах с наибольшими сравнительными преимуществами (при этом промежуточная продукция из одной страны сможет беспрепятственно направляться в другую страну для дальнейшей переработки, что будет способствовать организации международного внутрифирменного разделения труда в регионе) и их уменьшение в менее привлекательных для инвесторов государствах [7, с. 6, 8; 9, с. 250–251]. При размещении ПИИ в странах региона инвесторы будут исходить из соображений минимизации издержек, связанных с созданием и функционированием своего производственного предприятия, принимая во внимание факторы, оказывающие влияние на места прямого иностранного инвестирования, которые и будут способствовать неравномерному распределению инвестиций в рамках интеграционной группировки. Этот вывод имеет отношение как к внутрорегиональным, так и (в той степени, в которой торговые барьеры между страной-инвестором и странами региона не являются значительным препятствием для товарных потоков фирмы) к внерегиональным вертикальным, экспортноплатформенным и комплексно-вертикальным ПИИ.

Помимо создания торговли устранение тарифных барьеров между государствами – участниками интеграции способствует сокращению удельного веса третьих стран во внешней торговле, т. е. вызовет эффект отклонения торговли (не приведет к снижению интегрирующимися странами уровня таможенных тарифов и изменению системы нетарифного регулирования торговли в отношении третьих стран). В результате для того, что-

бы обеспечить себе доступ на интегрированный рынок, фирмы третьих стран станут обслуживать его, организовывая там свои производства. Это будет означать увеличение объемов экспортоплатформенных ПИИ, поступающих в регион извне, т. е. (прибегая к классификации инвестиций Г. Яннопoulosа [9, с. 250–251]) защитных импортозамещающих ПИИ (или, как их еще называют, плацдарменных ПИИ). Тем самым эффект отклонения торговли будет скомпенсирован эффектом создания инвестиций [2, с. 6].

В отношении же влияния региональной интеграции на приток внутрирегиональных горизонтальных и экспортоплатформенных (нацеленных на преодоление ранее имевшихся торговых барьеров) ПИИ очевидно, что либерализация взаимной торговли будет означать устранение мотивов к их осуществлению, что приведет к сокращению объема таких инвестиций или даже вызовет репатриацию иностранных активов [3, с. 5]. Более того, в связи с тем что для фирмы-инвестора зарубежные и внутренние инвестиции являются взаимозаменяемыми (что связано с ограниченностью доступа к капиталу), уменьшение внутрирегиональных горизонтальных и экспортоплатформенных инвестиций при прочих равных условиях будет способствовать снижению стоимости капитала за пределами региона и, следовательно, оттоку инвестиций из интеграционной группировки [6, с. 3–4, 30]. Увеличение привлекаемых фирмой заемных средств для финансирования инвестиционного проекта в государстве ее базирования повышает вероятность риска банкротства этой фирмы, что требует получения большей доходности на вкладываемый капитал и, следовательно, увеличивает его стоимость. Таким образом, увеличение инвестиций внутри страны повышает стоимость капитала для инвестирования за рубежом.

Можно отметить, что устранение тарифных барьеров во взаимной торговле стран – участниц РИС будет содействовать, с одной стороны, росту внерегиональных, а также внутрирегиональных экспортно ориентированных ПИИ, направляемых в страны интеграционной группировки, а с другой – реорганизации производственного процесса имеющихся в регионе ТНК, в результате которой возможны закрытие ставших неэффективными предприятий с иностранными инвестициями и отток капитала за пределы региона.

*Устранение нетарифных барьеров во взаимной торговле.* Помимо устранения интегрирующимися странами таможенных пошлин, налогов и сборов в торговле друг с другом РИС зачастую предусматривают и принятие их членами мер в отношении нетарифного регулирования взаимных торговых отношений.

Эти меры подразумевают:

1) отмену количественных ограничений в торговле между странами интеграционной группировки (квотирование, лицензирование, «добровольные» ограничения);



2) отказ от взаимного использования методов скрытого протекционизма (осуществление государственных закупок отечественных товаров и введение внутренних налогов и сборов по отношению к импортным, установление требований о содержании местных компонентов, субсидирования и кредитования экспортеров), в т. ч. отмену технических барьеров, вводимых для защиты отечественных производителей, что предполагает согласование (гармонизацию) национальных стандартов интегрирующихся государств, санитарно-гигиенических норм и т. п. [1, с. 38–39].

Несложно определить, что ликвидация количественных барьеров и отказ от применения мер скрытого протекционизма (за исключением мер поддержки экспортеров) странами – членами РИС будет воздействовать на приток ПИИ в интеграционную группировку таким же образом, как и в случае отмены тарифных ограничений между ними. Отказ же от использования финансовых механизмов стимулирования экспорта (в т. ч. и демпинговых), вполне естественно, не будет способствовать привлечению экспортоплатформенных, вертикальных и комплексно-вертикальных ПИИ в страны интегрируемого региона.

*Введение единых правил определения страны происхождения товара.* Единые правила определения страны происхождения («гражданства») товара устанавливаются в рамках интеграционной группировки для выяснения того, из какой страны происходит импортируемый ее странами-членами товар, может ли он расцениваться как товар, произведенный внутри данной группировки и, следовательно, рассчитывать на неприменение к нему тарифных и нетарифных инструментов торговой политики.

Анализируя влияние правил о происхождении товара на объемы привлекаемых инвестиций, следует отметить, что чем более строгими являются данные правила, тем более очевидна необходимость в том, чтобы иностранный инвестор разместил все циклы своего производственного процесса в интегрируемом регионе (речь идет главным образом об экспортоплатформенных и комплексно-вертикальных ПИИ). При этом инвестиционная активность будет в определенной степени зависеть от того, насколько четко сформулированы рассматриваемые правила, обеспечивают ли они предсказуемость возможности использования существующего между странами – членами РИС торгового режима.

*Проведение совместных мероприятий, направленных на поощрение движения инвестиций в странах региона.* Региональная интеграция, как правило, предполагает учреждение рабочих органов формируемой группировки, координирующих деятельность ее стран-членов, включая и работу по содействию производственной кооперации в регионе, распространению информации о его инвестиционном потенциале, развитию инфраструктуры, созданию новых производств, организации совместного финансирования

проектов и т. д. Это означает, что страны – участницы интеграции способны привлекать ПИИ не только в связи с выработкой общих принципов регулирования торговли и инвестиций, но и благодаря собственным усилиям по поощрению движения капиталовложений в регионе. В частности, примером таких усилий является так называемая Схема производственной кооперации стран АСЕАН, в рамках которой благодаря особому налоговому регулированию продвигается более 100 совместных инвестиционных проектов стран региона [7, с. 20, 22].

*Введение единой валюты.* Одной из самых развитых форм региональной интеграции является образование валютного союза (известным примером которого является зона евро), предполагающего создание единой региональной валютной системы, согласование и становление валютно-кредитной скоординированной экономической политики интегрирующихся государств, что будет содействовать снижению макроэкономической неопределенности (благодаря устранению волатильности валютных курсов и разброса уровня цен, стабилизации инфляции), уменьшению валютных рисков и снижению транзакционных издержек в регионе, тем самым повышая его инвестиционную привлекательность.

Рассмотренные статические результаты заключения РИС свидетельствуют о их важной роли в деле как привлечения новых ПИИ, так и реорганизации имеющихся. Это позволяет сделать вывод о том, что положительный инвестиционный эффект от создания интеграционной группировки будет, по всей видимости, наблюдаться не во всех ее странах-членах, а в первую очередь в тех, которые обладают наибольшими сравнительными преимуществами.

*Динамические результаты заключения региональных интеграционных соглашений.* Помимо рассмотренных выше статических результатов интеграции влияние на приток ПИИ оказывают и динамические результаты заключения РИС, которые проявляются по мере того, как интеграция набирает силу.

Можно выделить следующие динамические результаты заключения интеграционных соглашений:

- увеличение размеров рынка и количества фирм, присутствующих на нем;
- повышение темпов экономического роста интегрируемого региона;
- усиление конкуренции между фирмами региона;
- усиление конкуренции между странами региона за привлечение ПИИ.

Рассмотрим подробнее основные динамические результаты интеграции и их влияние на привлечение ПИИ в регион.

*Увеличение размеров рынка и фирм, присутствующих на нем.* Возникновение в результате заключения РИС более емкого рынка позволит

фирмам, присутствующим на нем, получить экономию и, следовательно, дополнительные доходы от роста масштабов и совмещения производства (вследствие возможности организации инвестором производственного процесса соответственно на принципах вертикальной и горизонтальной интеграции), что приведет к притоку (в соответствии с классификацией инвестиций Г. Яннопулоса [9, с. 250–251]) т. н. рационализаторских ПИИ, мотивируемых возможностью снижения производственных затрат в регионе.

Увеличению размеров фирм после создания интеграционной группировки будет содействовать также их объединение (осуществляемое в форме слияний и приобретений) с местными поставщиками компонентов для производства и конкурирующими компаниями для удержания своих позиций на расширявшемся и поэтому ставшем более конкурентным рынке.

*Повышение темпов экономического роста интегрируемого региона.* Взаимосвязь региональной интеграции и экономического роста может быть обоснована исходя из следующих положений:

1) региональная интеграция, содействуя эффекту создания торговли в странах – членах РИС, тем самым повышает их благосостояние, т. е. приводит к росту экономик интегрирующихся государств;

2) региональная интеграция повышает эффективность экономик стран – членов РИС благодаря усилению конкуренции, более эффективному размещению ресурсов, углублению специализации, использованию эффекта масштаба, распространению передовой технологии (во многом этому способствуют привлекаемые в регион ПИИ), что содействует экономическому росту в интеграционной группировке;

3) увеличение притока ПИИ в результате заключения РИС приводит к повышению темпов экономического роста интегрируемого региона, что в свою очередь ведет к увеличению внутреннего спроса и новым ПИИ и т. д.

Таким образом, наличие тесной взаимосвязи региональной интеграции и роста экономики, с одной стороны, и экономического роста и увеличения объема инвестиций – с другой, позволяет говорить о том, что заключение РИС будет содействовать привлечению ПИИ, реагирующих на растущий в регионе спрос, т. е. в основном экспортоплатформенных ПИИ [2, с. 11–13; 5, с. 8–10]. Вместе с тем возможно, что рост экономики в стране, приводя к повышению оплаты труда, будет стимулировать отток ПИИ в пользу развивающихся стран. Однако, с другой стороны, такой рост, зачастую связанный с внедрением новых, материалосберегающих технологий и в целом повышающий эффективность организации производственной деятельности в экономике, тем самым укрепляет инвестиционную привлекательность данной страны в сравнении со странами, обладающими дешевой рабочей силой.

Описываемые ПИИ, мотивируемые преимуществами расширенного рынка и возрастающего спроса, именуется, согласно классификации инвестиций Г. Яннопoulosа [9, с. 250–251], наступательными импортозамещающими.

*Усиление конкуренции между фирмами региона.* Влияние возросшей конкуренции в результате заключения РИС (снятия торговых ограничений, увеличения размеров рынка) на приток ПИИ в интеграционную группировку неоднозначно. С одной стороны, рост внутрорегиональной конкуренции снизит возможности для привлечения в страны – члены РИС иностранных инвестиций, нацеленных на доступ к интегрированному рынку (экспортотплатформенных ПИИ), или даже поспособствует прекращению деятельности функционирующих в государствах – участниках интеграции компаний с иностранным капиталом.

Вместе с тем для удержания своих позиций на рынке региона зарубежные фирмы предпримут попытки объединиться со своими конкурентами, что приведет к образованию крупных компаний, функционирующих на нем, а значит, и связанных с их деятельностью новых ПИИ. Более того, возросшая конкуренция между производителями стран – участниц РИС будет сдерживать рост цен, приведет к улучшению качества производимых в регионе товаров и в целом повысит эффективность интегрированных экономик (что повлияет на рост объемов вертикальных и комплексно-вертикальных ПИИ, мотивированных получением доступа к выгодным в использовании ресурсам), будет содействовать их росту, способствующему увеличению притока ПИИ.

Таким образом, несмотря на существование разных подходов к анализу влияния возросшей конкуренции в регионе на приток иностранных инвестиций, неоспорима ее важность как результата заключения РИС, в том числе и в случае обращения к рассмотрению конкуренции между странами – участницами интеграции за привлечение ПИИ.

*Усиление конкуренции между странами региона за привлечение ПИИ.* Как уже отмечалось ранее, иностранный инвестор, делая выбор в пользу той или иной страны – члена РИС в качестве места размещения ПИИ, исходит из соображений минимизации своих издержек, связанных с созданием и функционированием производственного предприятия в принимающем эти инвестиции государстве. Данное обстоятельство может стать причиной усиления конкуренции между странами – участницами РИС за привлечение иностранных инвестиций, тем самым оказывая негативное воздействие на динамику интеграционных процессов, а значит, и на интенсивность притока новых ПИИ в регион [7, с. 21–22].

И все же рассмотренные динамические результаты заключения РИС позволяют говорить о том, что в целом в долгосрочной перспективе соз-

дание интеграционной группировки как привлекательного для инвестора рынка (за счет возможности использования фирмами преимуществ экономики совмещения, масштаба и расширения объемов своих операций, повышения экономической эффективности и увеличения темпов роста в регионе) будет положительно сказываться на притоке внутрирегиональных и внерегиональных ПИИ, что в конечном счете и является главным инвестиционным результатом региональной интеграции.

*Рецензенты:* *Медведев В. Ф.* – доктор экономических наук, профессор, член-корреспондент НАН Беларуси;

*Данильченко А. В.* – проректор БГУ, заведующий кафедрой международных экономических отношений факультета международных отношений БГУ, доктор экономических наук, профессор.

## Литература

1. *Семак, Е. А.* Международная экономическая интеграция / Е. А. Семак. – Минск, 2009. – 200 с.

2. *Blomström, M.* Regional Integration and Foreign Direct Investment: a Conceptual Framework and Three Cases / М. Blomström, А. Kokko. – Washington: The World Bank, 1997. – 46 p.

3. *Kindleberger, C. P.* European Integration and the International Corporations / С. P. Kindleberger // Columbia Journal of World Business. – 1966. – Vol. 1, № 1. – P. 65–73.

4. *Leshner, M.* Analysis of the Economic Impact of Investment Provisions in Regional Trade Agreements: OECD Trade Policy Working Paper № 36 / М. Leshner, S. Miroudot. – Paris, 2006. – 63 p.

5. *Medvedev, D.* Beyond Trade: The Impact of Preferential Trade Agreements on Foreign Direct Investment Inflows: World Bank Policy Research Working Paper № 4065 / D. Medvedev. – Washington: The World Bank, 2006. – 63 p.

6. *Robson, P.* The Economics of International Integration / P. Robson. – London, 1998. – 352 p.

7. *Te Velde, D.W.* Investment Related Provisions in Regional Trade Agreements / D. W. te Velde, M. Fahnbulleh. – London, 2003. – 85 p.

8. The Trade and Investment Effects of Preferential Trading Arrangements – Old and New Evidence: Productivity Commission Staff Working Paper / R. Adams [et al.]. – Canberra, 2003. – 150 p.

9. *Yannopoulos, G. N.* Foreign Direct Investment and European Integration: the Evidence from the formative Years of the European Community / G. N. Yannopoulos // Journal of Common Market Studies. – 1990. – Vol. 28, № 3. – P. 235–259.

Поступила в редакцию 10.09.2011.

## ПОЛИТИКА ОБМЕННОГО КУРСА В ОТКРЫТОЙ ЭКОНОМИКЕ РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ

Статья посвящается рассмотрению политики обменного курса Республики Беларусь в 2000–2010 гг. Выделены три основных этапа в развитии режимов валютного курса Республики Беларусь. Показаны причины и последствия смены валютных режимов в условиях открытости белорусской экономики. Предложены рекомендации по совершенствованию политики валютного курса в краткосрочной и долгосрочной перспективе.

The article is devoted to the consideration of exchange rate policy of the Republic of Belarus in 2000–2010. Three main stages in the development of exchange rate regimes of the Republic of Belarus are separated out. The causes and consequences of change in exchange rate regimes are demonstrated in conditions of openness of the Belarusian economy. Recommendations for improving the exchange rate policy in the short and long term are suggested.

Актуальность проблемы выбора стратегии управления обменным курсом на современном этапе реформирования белорусской экономики обусловлена необходимостью повышения эффективности макрорегулирования и важностью политики обменного курса в этом процессе.

В белорусской экономической науке проблеме формирования и регулирования обменного курса посвящали свои работы такие ученые, как П. Г. Никитенко, А. И. Лученок, А. О. Тихонов, В. И. Тарасов, М. М. Ковалев, С. Д. Колесников, А. В. Лобанов, П. В. Каллаур, С. И. Пупликов, М. В. Маркусенко, А. П. Левкович и др. Значимость изменений в кредитно-денежной и валютной сфере подтверждает заявление в программе развития банковского сектора экономики Республики Беларусь на 2006–2010 гг. о постепенном переходе к режиму таргетирования инфляции и повышению степени гибкости обменного курса [10]. Кроме того, переход Национальным банком Республики Беларусь с 2009 г. к режиму привязки на базе корзины валют повышает актуальность проблемы выбора стратегии управления обменным курсом белорусского рубля на современном этапе [7].

Преимственность целей и задач политики курсообразования Нацбанка 2007–2008 гг. следует из значительной роли, которая отводилась режиму обменного курса как инструменту обеспечения ценовой стабильности. Так, в соответствии с Основными направлениями денежно-кредитной политики Ре-

---

**Кирвель Ольга Чеславовна** – доцент кафедры международных экономических отношений факультета международных отношений БГУ, кандидат экономических наук, доцент

---

спублики Беларусь на 2007 г., утвержденными 30 ноября 2006 г. № 703, для достижения конечной цели денежно-кредитной политики Нацбанк Республики Беларусь применял систему промежуточных монетарных ориентиров.

В их качестве их использовались обменные курсы белорусского рубля к российскому рублю и доллару США, показатель активной рублевой денежной массы [5]. В 2008 г. этот курс был продолжен, в качестве ключевого монетарного ориентира использовался обменный курс белорусского рубля к доллару США [6].

Анализ целей и инструментов курсовой политики 2001–2009 гг., а также вариантов ее практической реализации позволил выделить три основных этапа в развитии режимов валютного курса Республики Беларусь:

- 1) режим скользящей фиксации к российскому рублю (2001–2004 гг.);
- 2) режим жесткой привязки к доллару США (2005–2008 гг.);
- 3) режим привязки белорусского рубля к корзине валют (доллар США, евро, российский рубль) (2009–2010 гг.).

Изменение внутренних и внешних факторов функционирования белорусской экономики в 2007–2008 гг. поставило вопрос о трансформации стратегии таргетирования обменного курса белорусского рубля наиболее остро. В 2007 г. продолжилось нарастание дефицита внешней торговли вследствие опережающих темпов прироста импорта товаров (22,5 %) по сравнению с их экспортом (10,4 %). По данным платежного баланса за 2007 г. отрицательное сальдо внешней торговли товарами составило 4335,1 млн долл. (при прогнозе 720 млн долл.) и по сравнению с 2006 г. увеличилось на 1718 млн долл. [8].

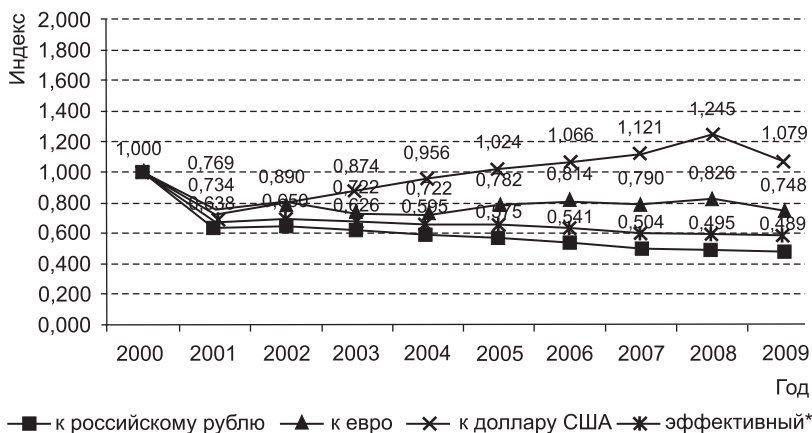


Рис. 1. Динамика индексов реального курса белорусского рубля к валютам стран – основных торговых партнеров, рассчитанных по индексу потребительских цен (2000 г. = 1) в 2000–2009 гг.

Источник: разработка автора на основе данных [4].

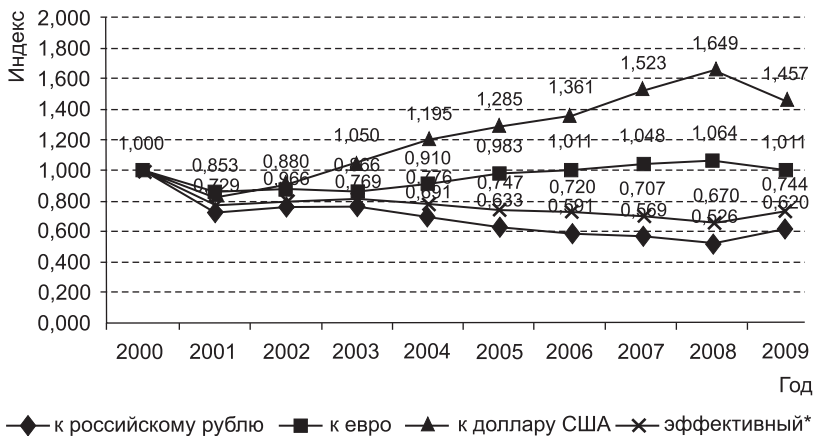


Рис. 2. Динамика индексов реального курса белорусского рубля к валютам стран – основных торговых партнеров, рассчитанных по индексу цен производителей промышленной продукции (2000 г. = 1)

Источник: разработка автора на основе [4].

Основной причиной ухудшения ситуации во внешней торговле явилось объективное действие внешних факторов: увеличение цен на импортируемый природный газ из России, изменение условий внешней торговли нефтью и нефтепродуктами, а также введение торговых барьеров со стороны России на ряд белорусской продукции. Увеличение цен на импортируемые из России энергоносители обусловило более чем в два раза рост дефицита во внешней торговле и формировало давление на внутренние цены.

В 2009 г. корректировка методов регулирования валютного рынка состояла в переходе к использованию механизма привязки курса белорусского рубля к корзине иностранных валют, а также разовой девальвации белорусского рубля на 20,5 %. Все это ставит вопрос об эффективности реформирования политики обменного курса на современном этапе, его последствиях и возможностях дальнейшего совершенствования в условиях развития мирового финансового кризиса.

Целью одномерной девальвации белорусского рубля на 20,5 % по отношению к доллару США и евро являлось повышение конкурентоспособности белорусских товаров посредством понижения реального эффективного обменного курса белорусского рубля.

В теориях валютного курса эффективность девальвации как инструмента стабилизации экономики оценивается неоднозначно. Прямая зависимость между девальвацией и увеличением национального дохода, а также ее эффективность в качестве политики переключения расходов была поставлена под сомнение еще в рамках кейнсианского направления экономической науки.



Подчеркивалось, что негативные эффекты девальвации возрастают при высокой степени открытости экономик в области движения товаров и услуг, что измеряется объемом внешней торговли по отношению к ВВП. Если цены гибкие, улучшение текущего счета посредством девальвации возможно только путем эндогенного снижения абсорбции и национального дохода, что нарушает внутреннее равновесие. Повышение конкурентоспособности национальной экономики достигается, если девальвация осуществляется в комплексе с ограничительной денежно-кредитной и доходной политикой, а также структурными реформами. Следствием указанных мероприятий будет резкое первоначальное падение совокупного спроса и снижение покупательной способности заработной платы населения. Если же девальвация не будет сопровождаться мероприятиями, направленными на уменьшение совокупного спроса, ее эффектом станет появление спирали «инфляция – девальвация».

Приведенная выше аргументация позволяет объяснить, почему негативные эффекты девальвации нередко наблюдаются в развивающихся странах и переходных экономиках. В условиях мирового финансового кризиса ключевой проблемой реформирования белорусской экономики открытого типа (объем внешнеторгового оборота по отношению к ВВП превышает 110 %) является поиск механизмов координации курсовой политики с другими инструментами макроэкономического регулирования с целью одновременного достижения внутреннего и внешнего равновесия.

Прежде всего выделим объективные предпосылки проведения девальвации в начале 2009 г.

Во-первых, в 2007–2008 гг. увеличились внешние ценовые шоки на импортируемый природный газ, были введены торговые барьеры со стороны России на ряд белорусских товаров.

Во-вторых, острое развитие мирового финансового кризиса во второй половине 2008 г. проявилось в расширении коридора колебаний основных валютных пар, таких как «евро/доллар», «евро/иена», «доллар/иена», значительной девальвации курсов национальных валют стран – основных торговых партнеров Республики Беларусь, а также снижении спроса на экспорт белорусских товаров.

Внешние шоки явились фактором нарастания отрицательного сальдо внешней торговли в 2007–2008 гг. (табл. 1). С августа 2008 г. золотовалютные резервы снизились на 1,33 млрд долл. США, или на 26,6 %, и составили на начало 2009 г. 3,66 млрд долл. США (табл. 2).

В результате фундаментальными причинами проведения девальвации в начале 2009 г. явились рост отрицательного сальдо внешней торговли и снижение золотовалютных резервов. Девальвация белорусского рубля по отношению к доллару США и евро на 20,5 % являлась также условием получения кредита от Международного валютного фонда в размере 2,5 млрд долл.

Таблица 1

**Динамика внешнеторгового сальдо Республики Беларусь  
в 2007–2008 гг. (млн долл. США)**

Показатель	2007	2008	Абсолютный прирост отрицательного сальдо (+)
Сальдо внешней торговли товарами – всего	–4 071, 0	–6 111,2	2 040,2
Сальдо внешней торговли товарами с Россией	–8 358, 3	–13 087,9	4 729,6

*Источник:* разработка автора на основе [9].

Таблица 2

**Динамика международных резервных активов  
Республики Беларусь, 2006–2009 гг.**

Показатель	01.01.2006	01.01.2007	01.01.2008	01.01.2009
Международные резервные активы (млн долл. США)	1 296,5	1 382,9	4 182,2	3 061,1
В месяцах импорта товаров и услуг	0,9	0,7	1,6	0,9

*Источник:* разработка автора на основе [9].

Далее оценим эффективность нового механизма курсообразования, основанного на привязке белорусского рубля к корзине иностранных валют.

Согласно Основным направлениям денежно-кредитной политики Республики Беларусь на 2009 г. был определен более гибкий подход к курсовой политике, обеспечивающий общую стабильность курса белорусского рубля, к корзине иностранных валют: доллар США – евро – российский рубль. Эти определяющие для экономики Беларуси иностранные валюты вошли в состав корзины равными долями. Ее рублевая стоимость рассчитывается как среднее геометрическое двусторонних курсов национальной валюты к доллару США, евро и российскому рублю. Стоимость корзины валют предусматривается стабильной. В 2009 г. ее колебания оцениваются в пределах  $\pm 5\%$  в зависимости от соотношения спроса и предложения валюты на внутреннем рынке, а также иных краткосрочных и долгосрочных факторов.

В условиях социально-экономического развития Республики Беларусь преимущества привязки к корзине иностранных валют состоят в следующем:

- сохраняется преемственность политики обменного курса, что выражается в незначительных колебаниях доллара на первоначальном этапе;
- обеспечивается более эффективное управление реальным эффективным курсом белорусского рубля без существенной потери конкурентоспособности на внешних рынках;

- в условиях мирового финансового кризиса привязка к корзине валют позволяет снизить риски колебаний обменных курсов [2, с. 195].

Недостатком является рост волатильности курса доллара, что усиливает неопределенность относительно его будущей величины для субъектов рынка, однако одновременно снижаются возможности проведения краткосрочных валютных спекуляций.

Использование Национальным банком Республики Беларусь механизма привязки курса белорусского рубля к корзине иностранных валют является первым шагом на пути постепенного повышения степени гибкости обменного курса в условиях перехода к инфляционному таргетированию. По моему мнению, в сложившихся условиях социально-экономического развития Республики Беларусь предпосылки введения плавающего валютного курса не достигнуты по следующим причинам:

- в условиях высокой степени открытости и долларизации белорусской экономики отказ от фиксации обменного курса может привести к резкой активизации инфляционных и девальвационных процессов и ослаблению банковской системы Республики Беларусь (табл. 3);

- недостаточное развитие рынка срочных валютных сделок в отечественной экономике обуславливает недоступность форвардного покрытия для большинства субъектов внешнеэкономической деятельности и повышает издержки неопределенности как следствие колебаний валютного курса;

- наиболее убедительным доводом в пользу плавающего валютного курса является высокая степень мобильности капитала и развитый фондовый рынок, что также отсутствует в Республике Беларусь.

Проделанный анализ доказал необходимость проведения девальвации в начале 2009 г., несмотря на неоднозначную оценку ее эффективности, а также продемонстрировал преимущества перехода к привязке на базе корзины валют в сравнении с альтернативными вариантами политики обменного курса.

Таблица 3

**Показатели открытости и долларизации белорусской экономики в 2005–2008 гг.**

Показатели	2005	2006	2007	2008
Экспорт, % к ВВП	60	54	53	54
Импорт, % к ВВП	71	57	60	64
Внешнеторговый оборот, % к ВВП	131,7	110,5	113,2	119,4
Доля депозитов в иностранной валюте в общем объеме депозитов, %	46	38	35	38

Источник: разработка автора на основе [9], [1].

Как результат проведенного исследования предложены направления совершенствования политики обменного курса в краткосрочной и среднесрочной перспективе, которые предусматривают следующее:

- формирование стратегии, направленной на поддержание конкурентоспособности реального сектора Республики Беларусь и замедление инфляционных процессов;
- механизм реализации данной стратегии через политику сдерживания значительного изменения реального эффективного валютного курса белорусского рубля;
- применение взаимосвязанных инструментов валютной и денежно-кредитной политики: режима привязки к корзине валют, постепенной девальвации белорусского рубля в пределах валютного коридора в зависимости от развития инфляционных процессов и состояния внешней торговли, ограниченного расширения денежной массы, контроля за движением капитала;
- осуществление параллельных преобразований в реальном секторе экономики, направленных на снижение импортоемкости ВВП и увеличение добавленной стоимости экспортируемых товаров, что позволит приблизиться к оптимальному для белорусской экономики значению сальдо текущего счета платежного баланса [2, с. 196].

*Рецензенты:* *Медведев В. Ф.* – доктор экономических наук, профессор, член-корреспондент НАН Беларуси;

*Нечай А. А.* – доцент кафедры международных экономических отношений факультета международных отношений БГУ, кандидат экономических наук, доцент.

## Литература

1. Бюллетень банковской статистики: ежегодник (2000–2009) // Национальный банк Республики Беларусь [Электронный ресурс]. – 2009. – Режим доступа: <http://www.nbrb.by/statistics/bulletin/>. – Дата доступа : 13.03.2009.
2. *Кирвель, О. Ч.* Выбор стратегии управления обменным курсом белорусского рубля на современном этапе / О. Ч. Кирвель // Проблемы упр. – 2008. – № 4. – С. 191–196.
3. *Моисеев, С. Р.* Макроанализ валютного курса: от Касселя до Обстфельда и Рогоффа / С. Р. Моисеев // Вопр. экономики. – 2004. – № 1. – С. 19–65.
4. Национальный интернет-портал Республики Беларусь [Электронный ресурс] // Сайт Нац. банка Респ. Беларусь. – Минск, 2007. – Режим доступа : <http://www.nbrb.by>. – Дата доступа: 20.09.2008.
5. Основные направления денежно-кредитной политики на 2007 г. : утв. Указом Президента Респ. Беларусь, 30 нояб. 2006 г., № 703 [Электронный ресурс]. – 2006. – Режим доступа: <http://www.nbrb.by>. – Дата доступа: 02.04.2007.
6. Основные направления денежно-кредитной политики на 2008 год: утв. Указом Президента Респ. Беларусь, 30 дек. 2007 г., № 687 // Национальный банк Республики Беларусь [Электронный ресурс]. – 2007. – Режим доступа : <http://www.nbrb.by>. – Дата доступа : 02.02.2008.

7. Основные направления денежно-кредитной политики на 2009 год : утв. Указом Президента Респ. Беларусь, 29 авг. 2008 г., № 460 // Национальный банк Республики Беларусь [Электронный ресурс]. – 2008. – Режим доступа : <http://www.nbrb.by>. – Дата доступа : 20.09.2008.

8. Платежный баланс Республики Беларусь за 2007 г. // Национальный банк Республики Беларусь [Электронный ресурс]. – 2008. – Режим доступа: <http://www.nbrb.by/statistics/bulletin/>. – Дата доступа : 01.04.2009.

9. Платежный баланс Республики Беларусь за 2008 г. // Национальный банк Республики Беларусь [Электронный ресурс]. – 2009. – Режим доступа: <http://www.nbrb.by/statistics/bulletin/>. – Дата доступа : 01.04.2009.

10. Программа развития банковского сектора экономики Республики Беларусь на 2006–2010 годы // Национальный банк Республики Беларусь [Электронный ресурс]. – 2007. – Режим доступа: <http://www.nbrb.by/statistics/bulletin/>. – Дата доступа: 01.08.2007.

Поступила в редакцию 03.09.2011.

**Е. А. Семак**

## **СОВРЕМЕННЫЕ ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ БЮДЖЕТА СОЮЗНОГО ГОСУДАРСТВА РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ И РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ**

Статья посвящена проблемам формирования и исполнения бюджета Союзного государства как формы развития интеграционных отношений между Республикой Беларусь и Российской Федерацией. Особое внимание уделено повышению эффективности использования средств бюджета.

The article is devoted to problems of formation and execution of the budget of the Union State as a form of integration between Belarus and the Russian Federation. Particular attention is paid to more efficient use of budget funds.

Бюджет как экономическая категория выражает систему императивных денежных отношений между государством и другими субъектами воспроизводства по поводу перераспределения части стоимости общественного продукта (главным образом национального дохода) в процессе образования основного общегосударственного фонда денежных средств и его исполь-

---

**Семак Елена Адольфовна** – доцент кафедры международных экономических отношений факультета международных отношений БГУ, кандидат экономических наук, доцент

---

зования для удовлетворения наиболее важных на данном этапе развития потребностей общественного воспроизводства.

Формирование бюджета Союза Беларуси и России направлено на более рациональное и эффективное использование бюджетных средств государств – участников Союза, установление системы межбюджетных отношений, исполнение принятых на себя обязательств Республикой Беларусь и Российской Федерацией в рамках Союза Беларуси и России. Бюджет фактически является формой увязки социально-экономических интересов двух государств.

Актуальность данного вопроса обусловлена, прежде всего, недостаточностью финансовых ресурсов в национальных бюджетах и, как следствие этого, ограничениями по возможным отчислениям в бюджет Союза. В связи с этим подходы к повышению эффективности распределения финансовых ресурсов на реализацию межгосударственных экономических программ приобретают особое значение и актуальность.

Среди российских ученых тему бюджета Союзного государства рассматривали Т. В. Брайчева, Н. А. Маркарьян, Г. П. Герасименко, Л. Павлова и др. В Республике Беларусь данная тема освещалась Р. А. Василевич, Е. В. Верба, Н. Е. Заяц, К. В. Рудым и др.

В настоящее время доходы бюджета Союзного государства формируются из следующих источников: неналоговые доходы; безвозмездные перечисления.

В общем объеме доходов бюджета Союзного государства основную долю составляют безвозмездные перечисления, представленные отчислениями из национальных бюджетов Беларуси и России (35 и 65 % соответственно) и суммами по погашению задолженности государств-участников по уплате долевого взноса (табл. 1).

Таблица 1

**Объем и структура доходов бюджета Союзного государства с учетом погашения задолженности стран-участниц по уплате долевого взноса**

Показатель	2005	2006	2007	2008	2009	2010
Объем доходов бюджета, %	100	100	100	100	100	100
Млн рос. руб.	3200,9	3100,2	3782,1	4061,0	5694,0	4870,6
Неналоговые доходы, %	15,0	4,3	2,4	1,8	0,0	0,0
Безвозмездные поступления, %	85,0	95,7	97,6	98,2	100,0	100,0

Источник: [1].

Доходы могут формироваться за счет всех неналоговых доходов:

1) отчисление стран-участниц (65 % – Российская Федерация и 35 % – Республика Беларусь);

2) доходы от находящегося в собственности Союза имущества; часть средств от реализации товаров с символикой Союзного государства;

3) доходы от платы за пользование средствами бюджета Союза, предоставленными на возвратной основе;

4) доходы от продажи имущества Союза;

5) финансовая помощь, получаемая из бюджета государств – участников Союза.

Расходы Союза определяются его бюджетной политикой. В 2010 г. из бюджета Союзного государства финансировалось более тридцати совместных программ и мероприятий. В структуре расходов бюджета Союзного государства на 2010 г. расходы на программы и мероприятия военно-технического сотрудничества, правоохранительной деятельности и обеспечение безопасности составляли 23,9 %, расходы на поддержку реального сектора экономики – 35,4 %, программы и мероприятия, связанные с финансированием охраны окружающей среды, образования, культуры, здравоохранения и социальной политики – на 9,2 %, на предупреждение и ликвидацию последствий чрезвычайных ситуаций и стихийных бедствий – 9 %, содержание органов государственной власти и СМИ, а также прочие расходы – 23,5 % [1]. Бюджет союзного государства составляется в российских рублях.

Размеры бюджета Союзного государства и возникающей в процессе выполнения союзных программ союзной собственности сегодня являются основными показателями уровня интеграции. Из табл. 1 видно, что объем доходов бюджета Союзного государства в абсолютном объеме увеличился с 3200,9 млн руб. в 2005 г. до 4872,0 млн руб. в 2010 г., т. е. более чем в 1,5 раза. Однако в сопоставимых ценах рост объема бюджета не столь значителен.

За период с 2005 по 2010 г. в структуре доходов бюджета произошли существенные изменения. В 1998–1999 гг. неналоговые доходы в бюджете Союзного государства отсутствовали. В последующие годы произошел их активный рост. Так, доля неналоговых доходов варьировала от 1 % в 2000 г. до 15,0 % в 2005 г. Безвозмездные перечисления составляют в бюджете 2005 г. 85,0 % от общего объема доходов, в том числе отчисления из национальных бюджетов России и Беларуси – 76,9 %. В общей сумме безвозмездных поступлений отчисления из национальных бюджетов составляют 90,5 %, а погашение задолженности Республики Беларусь – 8,1 %.

Неналоговые поступления не представляют серьезного источника доходов, тем не менее доля доходов от имущества, находящегося в собственности Союзного государства, или от деятельности государственных организаций возросла в 2005 г. по сравнению с 2001 г. почти в 4 раза и составила 4,3 % в общем объеме доходов.

Достаточно внушительные суммы составляют прочие неналоговые доходы, которые включают в основном возвращенные средства, полученные и не использованные в предыдущем году. Причем их доля не только не снижается, но и имеет тенденцию к росту: от 8,5 % в 2002 г. до 10,7 % в 2005 г. Основной причиной этого является неполное освоение средств бюджета Союзного государства в ходе исполнения бюджета.

Безусловно, дальнейшее развитие Союзного государства предполагает укрепление его финансовой основы. Это требует решения ряда вопросов в области формирования и исполнения его бюджета, которые сегодня окончательно не отрегулированы действующими нормативно-правовыми актами.

До настоящего времени не прекращаются дискуссии о справедливости соотношения вкладов государств-участников в бюджет Союзного государства. Пока остается в силе соотношение долей России и Беларуси 65 и 35 % соответственно. В бюджете 2011 г. суммы перечислений из национальных бюджетов России и Беларуси соотносятся как 1,86 : 1. Существует мнение, что для Беларуси, как страны, экономические параметры которой во много раз меньше, чем России, доля отчислений могла быть ниже.

Вместе с тем анализ бюджетных средств, распределяемых на территории Беларуси и России в процессе финансирования совместных программ и мероприятий, показывает, что объем полученных Республикой Беларусь бюджетных ресурсов за все годы существования бюджета Союзного государства превышает объем средств, перечисленных в бюджет Союзного государства (табл. 2).

Таблица 2

**Объем средств бюджета Союзного государства, распределяемых на территории стран-участниц, млн рос. руб.**

Показатель	2005	2006	2007	2008	2009	2010
Объем средств бюджета Союзного государства, распределяемых на территории стран – участниц	3013,7	3100,2	3782,1	4061,0	5694,0	4870,6
В том числе:						
на территории Беларуси	1201,7	1274,2	1531,8	1632,5	2266,2	1875,2
на территории России	1812,0	1826,0	2250,3	2428,5	3427,8	2995,4
Доля бюджетных средств, распределяемых на территории Беларуси, %	40,0	41,1	40,5	40,2	39,8	38,5
Выполнение обязательств по платежам в бюджет, %	130,0	115,4	106,1	100,0	100,0	100,0

Источник: [1].



Из приведенных в табл. 2 данных можно сделать вывод, что доля средств, распределяемых на территории республики, в эти годы была выше 35 %, а именно 40,0, 41,1, 40,5, 40,2, 39,8, 38,5 % соответственно в 2005–2010 гг. Это означает, что в процентном отношении объем получаемых Республикой Беларусь средств превышает объем перечисляемых в бюджет Союзного государства, т. е. перераспределение средств бюджета Союзного государства осуществлялось в пользу Беларуси. Вместе с тем размеры долей стран-участниц как макроэкономические показатели Союзного государства должны быть научно обоснованы.

В 2005–2009 гг. из бюджета Союзного государства финансировалась от 36 до 42 программ и мероприятий. В 2010 г. реализуется 39 совместных программ, из них 16 являются основными [1]:

программа «Совершенствование объектов военной инфраструктуры, планируемых к совместному использованию в интересах обеспечения региональной группировки войск (сил) Республики Беларусь и Российской Федерации»;

программа «Борьба с преступностью на территориях государств – участников Договора о создании Союзного государства на период 2008–2012 гг.»;

программа обустройства внешней границы Союзного государства на период 2007–2011 гг.;

программа «Реализация информационных технологий общих таможенных процессов на территориях государств – участников Союзного государства»;

программа «Создание единой системы технического прикрытия железных дорог региона»;

программа «Разработка нанотехнологий создания материалов, устройств и систем космической техники и их адаптация к другим отраслям техники и массовому производству»;

программа «Современные технологии и оборудование для производства новых полимерных и композиционных материалов, химических волокон и нитей на 2008–2011 гг.»;

программа «Разработка и создание нового поколения микросистемотехники и унифицированных интегрированных систем двойного назначения на ее основе»;

программа «Разработка и использование программно-аппаратных средств ГРИД-технологий и перспективных высокопроизводительных (суперкомпьютерных) вычислительных систем семейства «СКИФ»;

программа «Разработка унифицированного мобильного многофункционального комплекса внешнетракторных измерений двойного назначения на базе специальных оптоэлектронных систем и сверхвысокочастотных элементов»;

программа «Разработка технологий и организация опытного производства высокоэффективных и биологически безопасных лекарственных

средств нового поколения и пищевых продуктов на основе лактоферрина человека, получаемого из молока животных-производителей»;

программа «Совершенствование системы обеспечения населения и отраслей экономики Российской Федерации и Республики Беларусь информацией о сложившихся и прогнозируемых погодных-климатических условиях, состоянии и загрязнении природной среды»;

программа «Совершенствование системы защиты общих информационных ресурсов Беларуси и России на 2006–2010 гг.»;

программа «Разработка базовых элементов, технологии создания и применения орбитальных и наземных средств многофункциональной космической системы»;

программа совместной деятельности по преодолению последствий чернобыльской катастрофы в рамках Союзного государства на 2006–2010 гг.;

программа «Совместная деятельность по дальнейшему сближению законодательства в социально-трудовой сфере и уровней социальных гарантий граждан Беларуси и России».

Основная доля бюджетных средств направляется на финансирование программ. Так, в бюджете на 2010 г. удельный вес расходов на выполнение программ составляет 68 % от общего объема расходов, предусмотренных программой и мероприятия.

Таким образом, средства бюджета распределяются по сферам деятельности в соответствии с утвержденным перечнем программ и мероприятий, принятых к финансированию (табл. 3).

Таблица 3

**Структура расходов бюджета Союзного государства, %**

Направления расходов	2005	2006	2007	2008	2009	2010
Органы Союзного государства	8,0	7,9	7,9	7,8	7,8	7,8
Международная деятельность	0,0	0,0	0,0	0,1	0,1	0,2
Военно-техническое сотрудничество	13,3	13,4	13,4	13,5	13,7	13,8
Правоохранительная деятельность и обеспечение безопасности Союзного государства	35,1	8,4	20,2	20,5	20,1	29,8
Фундаментальные исследования и содействие НТП	–	–	–	–	2,0	2,2
Промышленность, энергетика и строительство	23,9	24,4	20,4	22,4	18,7	19,3
Сельское хозяйство и рыболовство	3,7	4,9	4,5	4,1	4,5	4,7

Окончание табл. 3

Направления расходов	2005	2006	2007	2008	2009	2010
Охрана окружающей природной среды и природных ресурсов, гидрометеорология, картография и геодезия	0,4	0,4	0,4	0,4	0,5	0,4
Транспорт, дорожное хозяйство, связь и информатика	4,0	5,5	5,7	5,8	5,7	5,9
Предупреждение и ликвидация последствий чрезвычайных ситуаций и стихийных бедствий	8,5	0,1	0,5	1,2	1,7	1,1
Образование	0,2	0,2	0,3	0,3	0,5	0,6
Культура, искусство и кинематография	1,4	1,6	2,0	1,7	2,1	2,2
Средства массовой информации	8,7	11,3	8,5	6,7	9,2	9,7
Здравоохранение и физическая культура	0,3	0,4	0,6	0,7	1,1	1,2
Социальная политика	0,4	0,7	1,0	0,8	0,7	0,9
Мобилизационная подготовка экономик	0,1	–	0,3	0,1	–	–
Прочие расходы	–8,0	20,8	14,3	14,3	11,6	0,2
Всего	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

Источник: [1].

Как видим, за период 2005–2010 гг. в структуре расходов бюджета Союзного государства произошли важные изменения. В 2005 г. 13,3 % расходов направлялось на военно-техническое сотрудничество и 35,1 % – на правоохранительную деятельность, т. е. почти 50 % – на обеспечение безопасности Союзного государства.

Некоторое снижение указанных расходов в 2006–2010 гг. в определенной степени было связано с завершением строительства ряда дорогостоящих объектов таможенной инфраструктуры. Однако общая доля расходов на программы в области правоохранительной деятельности и военно-технического сотрудничества оставалась достаточно высокой – 34 % в 2008 г. и около 43,6 % в 2010 г., что связано с обострением международной обстановки (рис. 1).

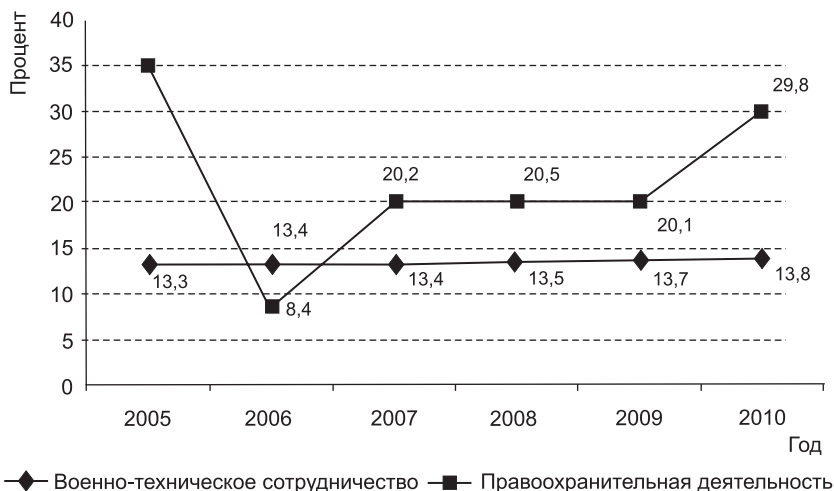


Рис. 1. Динамика расходов бюджета Союзного государства на обеспечение безопасности Союзного государства в 2005–2010 гг.

Источник: разработка автора по данным табл. 3.

Что касается отраслей реального сектора экономики, то их доля в расходах бюджета снизилась с 31,6 % в 2005 г. до 29,9 % в 2010 г.

В структуре расходной части бюджета увеличился удельный вес расходов на некоторые отрасли социальной сферы – здравоохранение, социальную политику. Существенно возросла доля расходов на информационную и издательскую деятельность Союзного государства.

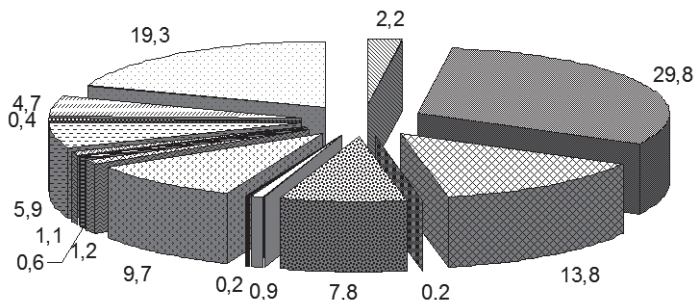
Одновременно уменьшился удельный вес расходов на предупреждение и ликвидацию последствий чрезвычайных ситуаций и стихийных бедствий с 8,5 % в 2005 г. до 1,1 % в 2010 г.

В составе прочих расходов предусматриваются средства на образование резервного фонда. Размер фонда не может превышать 1 % от утвержденных расходов бюджета Союзного государства на очередной финансовый год.

Динамика расходов бюджета Союзного государства показана на рис. 2.

В настоящее время большинство программ реализуется в стратегически важных отраслях и производствах (наукоемких, высокотехнологических, экспортно ориентированных и импортозамещающих, социально значимых), а также при создании крупных объектов инфраструктуры (транспортной, информационно-коммуникационной, природоохранной).

Основными получателями средств бюджета Союзного государства на территории Российской Федерации в 2010 г. стали Министерство обороны



- Фундаментальные исследования и содействие НТП
- Здравоохранение и физическая культура
- Правоохранительная деятельность
- Средства массовой информации
- Военно-техническое сотрудничество
- Культура, искусство и кинематография
- Международная деятельность
- Образование
- Органы Союзного государства
- Предупреждение и ликвидация ЧС
- Промышленность, энергетика и строительство
- Транспорт, дорожное хозяйство, связь
- Социальная политика
- Охрана окружающей природной среды
- Сельское хозяйство и рыболовство

Рис. 2. Структура расходов бюджета Союзного государства в 2010 г.

Источник: разработка автора.

(319,6 млн руб.), Федеральное агентство по промышленности (304,5 млн руб.), Министерство промышленности и энергетики (118,6 млн руб.), Министерство сельского хозяйства (93,8 млн руб.), Федеральное агентство по науке и инновациям (69,7 млн руб.). Значительный объем ресурсов (121 млн руб.) предусмотрен Федеральному космическому агентству в рамках разработки и использования перспективных космических средств и технологий в интересах экономического и научно-технического развития Союзного государства. Лидером по объему получаемых бюджетных ресурсов все еще остается силовая структура – Министерство обороны Российской Федерации.

В Республике Беларусь основными получателями средств из бюджета Союзного государства в 2010 г. стали Государственный комитет пограничных войск (222,9 млн рос. руб.), Министерство промышленности (116,2 млн), Министерство обороны (95,0 млн), НАН Беларуси (92,4 млн), Министерство сельского хозяйства и продовольствия (58,1 млн), а также концерн «Белнефтехим» (53,5 млн руб.).

Государственному комитету пограничных войск выделены средства на строительство пограничных переходов и другие мероприятия в рамках

программы обустройства внешней границы Союзного государства. Для концерна «Белнефтехим» предусмотрено финансирование в рамках реализации программы по производству химических волокон.

Особенностью бюджета Союзного государства на 2011 г. является усиленное финансирование программ в области промышленности. В целом для Федерального агентства промышленности РФ и Министерства промышленности Республики Беларусь в 2011 г. предусмотрено финансирование на общую сумму 420,7 млн рос. руб.

Таким образом, бюджет Союзного государства является важной структурой, использование которой необходимо для развития интеграционных процессов между Беларусью и Россией. Доходы бюджета формируются из безвозмездных перечислений, расходы в основном направлены на реализацию совместных программ. На 2012 г. бюджет Союзного государства утвержден по расходам в сумме 4 872 000,0 тыс. рос. руб. и по доходам в сумме 4 872 000,0 тыс. рос. руб. [1].

Важнейшим средством осуществления согласованной структурной политики государств, активного воздействия на производственные и экономические процессы, в том числе объединения экономических потенциалов, согласованного развития и использования производственных мощностей, являются межгосударственные совместные программы. По сути, они и составляют основную часть расходных статей бюджета.

Результатом реализации совместных программ, проектов и мероприятий за счет средств бюджета Союза стало укрепление связей между научными и производственными предприятиями, организациями России и Беларуси, что позволяет задействовать мощный научно-технический потенциал наших государств для выполнения задач в различных сферах.

Предусмотрено финансирование 39 программ и мероприятий. Финансовые ресурсы позволили этим предприятиям не только удержаться «на плаву», но и сохранить рабочие места, квалифицированных специалистов, подготовить базис для последующих современных исследований.

Среди них, в частности, касающиеся фундаментальных исследований, содействия научно-техническому прогрессу и т. п. Силовой блок займёт порядка 11,5 % от общего объема финансирования Союзного бюджета, социальный блок, СМИ – 17 %, содержание органов Союзного государства – 7 %. При этом в числе приоритетов Союзного бюджета будут программы, содействующие научно-техническому прогрессу. Среди мероприятий, финансирование которых предусмотрено на 2012 г., есть посвященные 200-летию Победы 1812 г., так как это – одна из основных исторических дат этого года для Союзного государства России и Беларуси в целом.

Все основные средства будут направлены на те основополагающие программы, которые были приняты к исполнению в 2011 г.: нанотехнологии, технологии в области космической техники, технологии по производству кормов, лекарственных средств.

Будет финансироваться и внедрение новых технологий в производство. Одно из них – создание новых синтетических нитей.

Необходимо отметить, что впервые в СНГ развитие интеграционных процессов ведется на основе гармонизации социально-экономических интересов двух государств путем объединения реальных финансовых ресурсов. Практическая реализация бюджетов Союза и достигнутые результаты подтвердили жизнеспособность и эффективность идеи консолидации финансовых ресурсов двух стран.

Практическая реализация идеи создания бюджета Союза имеет ряд положительных моментов.

Во-первых, в политическом ракурсе бюджет Союза является принципиально новой формой межгосударственных экономических отношений – наглядным примером для стран СНГ в части организации и углубления экономического сотрудничества. Следует подчеркнуть, что как Союз Беларуси и России является открытым для вступления в него новых членов, так и бюджет Союза может быть скорректирован на новых членов Союза.

Во-вторых, в экономическом плане бюджет Союза представляет собой реальный инструмент разработки и реализации совместной научно-технической и промышленной политики.

В-третьих, в финансовом ракурсе бюджет Союза позволяет оптимизировать (в смысле использования совместных результатов) финансовые вложения государств – участников Союза в разработку и организацию производства изделий новой техники и оборудования, обеспечение экономической и военной безопасности.

Если позитивные аспекты бюджета очевидны, то недостатки можно рассматривать на уровне реализации механизмов и инструментов наполнения и исполнения бюджета. Анализ позволяет на данном этапе развития выявить и ряд упущений, к которым можно отнести следующие:

- Существующий порядок реализует чисто перераспределительный механизм формирования и исполнения бюджета Союза. Его доходная часть формируется только за счет отчислений из национальных бюджетов Беларуси и России. Расходование средств или исполнение бюджета осуществляется в соответствии с согласованными с министерствами финансов графиками. Такой подход фактически эквивалентен перераспределению бюджетных назначений национальных бюджетов через дополнительный

счет – счет Исполнительного комитета Союза Беларуси и России. Однако сам факт существования такого счета нельзя недооценивать, поскольку это является прецедентом в отношениях государств СНГ – добровольным шагом государств к централизации средств национальных бюджетов и отношению их к расходам совместного ведения.

- При исполнении бюджета Союза отсутствует дифференцированный подход к бюджетным назначениям, имеющим «классический бюджетный» и коммерческий характер деятельности. Это приводит к тому, что условия финансирования совместных программ, проектов, мероприятий идентичны и в настоящее время носят исключительный характер.

- Наполнение бюджета Союза жестко завязано на перечисления из национальных бюджетов, что делает его исполнение зависимым от экономической конъюнктуры государств – участников Союза.

- Не разработаны механизм и финансовые инструменты воспроизводства бюджетных средств по совместным программам коммерческого характера. Как следствие этого нет механизма пополнения доходной части бюджета за счет доходов от реализации коммерческих программ.

- Не решен вопрос налогообложения бюджетных средств Союза.

Современная процедура разработки и принятия союзных программ слишком сложна и громоздка, требует множества ведомственных согласований и доработки. Поэтому программы не всегда своевременно принимаются к финансированию. В реальности временной лаг от процедуры инициирования программы до ее финансирования может длиться более года. Совершенствование механизма отбора программ, принимаемых к финансированию из бюджета Союзного государства, должно включать не только упрощение процедур отбора программ, но одновременно и повышение требований к их прибыльности и бюджетной эффективности.

Проблемы, возникающие при реализации совместных программ и мероприятий, многообразны. Одной из них является недостаточный объем финансирования совместных программ и мероприятий из бюджета Союзного государства (в 2005 г., в частности, он не достигал 1 % российско-белорусского внешнеторгового оборота). Другой не менее важной проблемой является неритмичность поступления средств из союзного бюджета, в отдельные годы обусловленная поздними сроками его принятия. Поэтому правомерным следует считать вопрос об увеличении объема бюджета Союзного государства, тем более что резервы у стран-участниц имеются. По некоторым оценкам, бюджет Союзного государства имеет в 2–3 раза заниженный объем против фактической потребности принятых к исполнению совместных программ. Поэтому из бюджета осуществляется полное



финансирование только части программ, в основном правоохранительной, оборонной и социальной направленности. Управленческие органы Союзного государства вынуждены делить программы на более и менее значимые, что весьма условно и недостаточно объективно. Приоритеты должны устанавливаться на стадии подготовки и рассмотрения отдельных проектов, но не после утверждения – в процессе их финансирования.

Наряду с финансовыми трудностями успешной реализации ряда совместных программ препятствуют и организационные проблемы. Это касается неполного освоения средств бюджета Союзного государства, предусмотренных для финансирования совместных программ и мероприятий. Создается парадоксальная ситуация: с одной стороны, объема бюджета недостаточно для финансирования совместных программ и мероприятий, с другой – средства бюджета остаются неиспользованными. Одним из путей решения этой проблемы является внедрение перспективного бюджетного планирования (по примеру Европейского союза). Составление бюджетов на 5 лет, а затем их ежегодная корректировка позволят значительно упростить процедуру составления и утверждения бюджета на очередной год, будут способствовать своевременному его принятию и, соответственно, качественному исполнению.

На основе имеющихся практических наработок, созданной законодательной базы, обобщения зарубежного опыта и возможности его адаптации к условиям создания Союзного государства можно определить основные направления повышения его эффективности:

- использование при формировании доходной части бюджета Союзного государства дополнительных (независимых) источников;
- применение дифференцированного подхода к финансированию совместных программ, проектов и мероприятий;
- определение приоритетных направлений финансирования при реализации за счет средств бюджета Союза Беларуси и России совместных программ, проектов и мероприятий.

Таким образом, важнейшее значение процесса создания Союзного государства России и Беларуси заключается, прежде всего, в том, что положено начало формированию принципиально иной геополитической и экономической конфигурации на постсоветском пространстве.

*Рецензенты:* *Медведев В. Ф.* – доктор экономических наук, профессор, член-корреспондент НАН Беларуси;

*Нечай А. А.* – доцент кафедры международных экономических отношений факультета международных отношений БГУ, кандидат экономических наук, доцент.

## Литература

1. Бюджет Союзного государства России и Республики Беларусь / Министерство финансов Российской Федерации [Электронный ресурс]. – 2011. – Режим доступа: <http://info.minfin.ru/bsg.php>. – Дата доступа: 02.08.2011.
2. Доходы Союзного бюджета России и Республики Беларусь / Министерство финансов Российской Федерации [Электронный ресурс]. – 2011. – Режим доступа: [http://info.minfin.ru/kons\\_doh.php](http://info.minfin.ru/kons_doh.php). – Дата доступа: 03.08.2011.
3. Комитетом госконтроля Беларуси и Счетной палатой России дана предварительная оценка исполнения бюджета Союзного государства в 2011 году / Комитет государственного контроля Республики Беларусь [Электронный ресурс]. – 2011. – Режим доступа: [http://www.kgk.gov.by/ru/press-center/news/komitetom-goskontrolja-belarusi-i-schetnoj-palatoj-rossii-dana-predvaritel'naja-otsenka-ispolnenija-bjudzheta-sojuznogo-gosudarstva-v-2011-godu\\_i\\_8164.html](http://www.kgk.gov.by/ru/press-center/news/komitetom-goskontrolja-belarusi-i-schetnoj-palatoj-rossii-dana-predvaritel'naja-otsenka-ispolnenija-bjudzheta-sojuznogo-gosudarstva-v-2011-godu_i_8164.html). – Дата доступа: 02.08.2011.

Поступила в редакцию 03.09.2011.

---

# ВЛИЯНИЕ ПРОЦЕССОВ ИНТЕРНАЦИОНАЛИЗАЦИИ НА ВНЕШНЕТОРГОВУЮ ПОЛИТИКУ РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ

---

**Е. Л. Давыденко**

## ВНЕШНЕТОРГОВАЯ ПОЛИТИКА РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ В УСЛОВИЯХ ГЛОБАЛИЗАЦИИ

Статья посвящена обоснованию основных принципов и стратегических направлений взаимодействия Республики Беларусь как малой открытой экономики с Российской Федерацией, Евросоюзом, странами азиатского, арабского, латиноамериканского векторов внешнеторгового сотрудничества. Определены основные факторы, противодействующие выходу белорусских субъектов хозяйствования на отдаленные рынки сбыта с целью минимизации их влияния на развитие внешней торговли между странами.

The article is devoted to a substantiation of the main principles and strategic directions of interaction of the Republic of Belarus as small open economy with the Russian Federation, the European Union, the countries of the Asian, Arabian, Latin American vectors of the foreign trade cooperation. The major factors counteracting the access of the Belarusian economic subjects of managing to remote commodity markets, with the purpose of minimization of their influence on development of foreign trade between the countries are identified.

Республика Беларусь позиционирует себя как страна с малой экономикой в мировой системе экономических координат сравнительно недавно – после распада СССР и обретения независимости и суверенитета. Всю свою многовековую историю она осуществляла общественно-политическое и социально-экономическое развитие в составе более крупных государственных образований.

В современных условиях возникла необходимость разработки концепции внешнеторговой политики республики с учетом экономических инте-

---

**Давыденко Елена Леонидовна** – профессор кафедры международных экономических отношений факультета международных отношений БГУ, доктор экономических наук, профессор

---

ресов страны с малой экономикой на основе сравнительных преимуществ и инновационного развития национальной экономики для повышения конкурентоспособности выпускаемой продукции и эффективности белорусского экспорта, оптимизации структуры импорта и решения проблемы отрицательного сальдо торгового баланса.

Для Республики Беларусь как европейской страны с малой экономикой научный и практический интерес представляют определение ее места в международном разделении труда, направлений экспортной специализации в условиях двустороннего конкурентного давления со стороны стран с большим промышленным потенциалом и новых индустриальных стран, обоснование приоритетов и совершенствование экономических механизмов развития внешнеторгового сотрудничества с Российской Федерацией, странами Евросоюза, а также Азии, Африки и Латинской Америки.

Теоретической базой для определения критериев страны с малой экономикой послужили работы известных зарубежных и отечественных ученых-экономистов: И. Вейле, Б.-О. Лундваль, Г. Ледю, К. Лейтона, С. Кузнецца, М. Костецкого, Т. Сцитовского, П. Триффина, Л. Франко, С. Фабриканта, Б. Хоэкмана, Э. Шумахера, К. Эдвардса, Ю. Л. Андреева, Б. Н. Зимина. Существенный вклад в обоснование роли внешней торговли для экономического развития страны и повышения ее конкурентоспособности на мировом рынке, необходимости полноправного участия Республики Беларусь в многосторонней торговой системе, а также выделение особенностей тарифного регулирования внешней торговли Республики Беларусь внесли белорусские ученые-экономисты: Я. М. Александрович, Ю. Л. Астапченко, А. Е. Дайнеко, Г. В. Забавский, Е. П. Качуровский, К. Л. Куриленок, В. Ф. Медведев, С. И. Михневич, В. С. Матюшевский, П. Г. Никитенко, С. С. Полоник, Л. М. Петровская, В. М. Руденков, А. Н. Тур, Г. В. Турбан, В. Н. Шимов, Г. А. Шмарловская и др. [3].

Вместе с тем в стране отсутствует концепция внешнеторговой политики Республики Беларусь с учетом специфики малой экономики и тенденций развития международной торговли середины XX – начала XXI в. В центре внешнеторговой политики Беларуси должна быть совокупность мер, направленных на повышение экспортного потенциала страны, рост эффективности белорусского экспорта и конкурентоспособности выпускаемой продукции, оптимизацию внешнеторгового сальдо [3].

Внешнеторговая политика Республики Беларусь как малой открытой экономики в условиях глобализации мирового хозяйства представляет собой комплекс организационных, экономических и политических мер, направленных на развитие внешнеторговых связей страны с учетом сравнительных преимуществ и инновационного пути развития национальной экономики с целью максимального использования выгод от участия в системе международного разделения труда. Национальная экономика Респу-

блики Беларусь является неразрывной частью единого мирового хозяйства и уже в силу этого участвует в мировом воспроизводственном процессе. Реализация товаров на мировом рынке, соответственно, опосредует этот процесс. Главными задачами государственной политики в области развития внешней торговли являются углубление степени участия страны в системе международного разделения труда и повышение эффективности внешне-торговой деятельности путем оптимизации товарной структуры импорта и пополнения экспортного портфеля более доходной на мировом рынке наукоемкой и капиталоемкой продукцией с высокой добавленной стоимостью.

В условиях усиления взаимосвязи и взаимозависимости национальных хозяйств в системе мирового хозяйства, роста конкурентного давления со стороны развитых стран с большим промышленным потенциалом и новых индустриальных стран и необходимости структурной перестройки всего народнохозяйственного комплекса страны внешнеторговую политику Республики Беларусь целесообразно строить с учетом следующих принципов:

- гибкости и адаптивности;
- многовекторности и сбалансированности;
- активности позиции государства в регулировании внешнеторговой деятельности;
- умеренного (избирательного) протекционизма;
- регионализации внешнеторговых связей.

Принцип гибкости и адаптивности внешнеторговой политики Беларуси вытекает из самого характера экономики республики как малой индустриальной страны, имеющей жесткую зависимость от внешних экономических и политических факторов. Нарастание динамизма и конкурентного давления в мировом хозяйстве требует адекватных изменений и во внешнеторговой стратегии Беларуси как потенциально открытой экономической системы.

Учет принципа многовекторности и сбалансированности внешнеторговой политики республики диктуется, с одной стороны, потребностью нивелировать чрезмерную зависимость экономики Беларуси от российского углеводородного сырья, материалов, рынков сбыта в сторону большей диверсифицированности импорта товаров и внешнеторговых партнеров, с другой стороны, необходимостью повышения эффективности внешнеторгового сотрудничества Беларуси и России как основного торгового партнера страны.

Принцип активности позиции государства вытекает из положения об открытости экономики республики, поиске экспортных «ниш» на мировом рынке. Жесткая конкуренция более зрелых в экономическом и финансовом плане зарубежных фирм требует как государственной поддержки экспортно ориентированных производств, так и определения условий конкуренции на внутреннем рынке (помощь в выработке стратегии поведения на рынках других стран путем обеспечения экспортеров качественными маркетинговыми, информационными, финансовыми услугами, создание развитой ин-

фраструктуры, использование аппарата дипломатических представительств Беларуси в зарубежных странах для продвижения белорусских товаров; установление прозрачной, предсказуемой и либеральной деловой среды для национальных и иностранных субъектов хозяйствования в Республике Беларусь).

Принцип избирательного протекционизма предполагает дифференцированный подход в отношении импорта в зависимости от экономической и социальной значимости того или иного конкретного товара. Более высокие ставки таможенных пошлин должны быть сохранены на наиболее чувствительные к либерализации импорта и стратегические товарные позиции, а также на товары с низкой эластичностью спроса на внутреннем рынке, учитывая их фискальное значение. Ограничивая ввоз в страну продукции, которая может нанести ущерб национальному производителю, необходимо учитывать конкурентообразующее и антимонопольное значение импорта. Протекционизм должен быть умеренным, соотносящимся с реальным уровнем цен на внутреннем рынке и в производстве, чтобы не превратиться в систему поощрения монополистов и отсталых отечественных производителей. Нетарифные ограничения импорта должны носить лишь вспомогательный и временный характер и не ограничивать внешнюю торговлю, поэтому система нетарифных мер нуждается в дальнейшем упрощении и должна стать максимально прозрачной для всех участников внешнеэкономической деятельности. При этом главной задачей должно стать недопущение потерь для белорусского экспорта вследствие принятия ответных дискриминационных мер странами – торговыми партнерами Беларуси.

Принцип регионализации внешнеторговых связей предполагает развитие интеграционного взаимодействия с различными странами и регионами для создания благоприятных внешних условий по допуску белорусских товаров на рынки данных стран путем снижения и отмены тарифных и нетарифных барьеров, создания совместных предприятий, сборочных производств с партнерами из данных стран, участия в капитале совместных предприятий в добывающих отраслях этих стран на взаимовыгодной основе, возможности абсорбирования технических и технологических ноу-хау.

В качестве вариантов региональной направленности внешнеторговых связей Беларуси автор рассматривает следующие:

- 1) восточноевропейский вектор внешнеторгового сотрудничества (ядро – Россия);
- 2) западноевропейский вектор внешнеторгового сотрудничества (ядро – ЕС);
- 3) восточноазиатский и арабский вектор внешнеторгового сотрудничества (ядро – Китай и арабские страны Персидского залива);
- 4) латиноамериканский вектор внешнеторгового сотрудничества (ядро – Аргентина и Бразилия).

Главным приоритетом внешнеторговой политики Республики Беларусь являются страны-соседи, прежде всего Россия в силу высокой степени комплементарности и внутриотраслевой торговли двух стран, основного рынка сбыта белорусских товаров, источника широкой поддержки Беларуси на международной арене. Для Республики Беларусь сотрудничество с Российской Федерацией имеет стратегическое значение.

Большое значение имеет участие Республики Беларусь в региональных интеграционных объединениях на постсоветском пространстве: Союзное государство России и Беларуси, Единое экономическое пространство, ЕврАзЭС, СНГ – с целью рационального использования имеющихся ресурсов, оптимизации затрат на разработку и выпуск инновационных продуктов, снижения транзакционных издержек и совместного выхода на рынки развитых стран с наукоемкой и конкурентоспособной продукцией, расширения внешнеэкономического сотрудничества между региональными интеграционными объединениями с участием этих стран. Активное участие Республики Беларусь в развитии ЕврАзЭС обеспечивает достаточно продвинутый уровень межотраслевого сотрудничества. ЕврАзЭС подошло к такому этапу, когда помимо сугубо экономической интеграции, которая является стержнем этой международной структуры, появляется все больше потребностей в новых гранях – от сотрудничества в социальной сфере, области здравоохранения и спорта до формулирования своих внешнеполитических приоритетов.

Западноевропейский вектор внешнеторговых связей предусматривает более тесное взаимодействие со странами – членами ЕС не только в экономической, но и политической, культурной сферах. В экономической сфере в рамках программы «Восточное партнерство» ЕС предлагает на начальном этапе создание зоны свободной торговли и беспрепятственный доступ белорусских товаров на европейский рынок, а на последующих этапах – формирование восточноевропейской экономической зоны, в которой ее участники приобретают равные права со странами – членами Евросоюза и между собой, упрощение визового режима и переход на безвизовый режим, оказание финансовой помощи в сближении и синхронизации белорусского экономического законодательства с европейскими нормами. Однако реализация основных предложений ЕС в экономической сфере возможна только после вступления Беларуси в ВТО.

Европейский вектор является одним из приоритетных направлений внешнеторговой политики Республики Беларусь. Эта приоритетность обусловлена совокупностью многих факторов – исторических, экономических, политических и культурных. Беларусь стремится к построению паритетных, взаимовыгодных отношений с европейскими государствами. При этом важнейшей сферой сотрудничества является торгово-экономическое взаимодействие. ЕС является вторым после России торговым партнером Белару-

си с достаточно высокими темпами роста экспорта Беларуси в данный регион за счет поставок нефти и нефтепродуктов и более скромными темпами роста импорта из Евросоюза.

В общем объеме внешней торговли Беларуси за 2008 г. удельный вес европейских государств составил 33,3 %, в экспорте – 45,2 %; в торговле со странами вне СНГ – соответственно 75,6 и 80,4 % [1]. Доля же Беларуси в общем импорте ЕС за 2008 г. составила 0,43 % и 0,46 % всего экспорта Евросоюза [5, 13].

Республика Беларусь имеет положительное сальдо торгового баланса в торговле с Евросоюзом с 2003 г. Профицит торгового баланса с ЕС за 2008 г. сложился в размере 5,62 млрд долл. и увеличился на 38,5 % по сравнению с 2007 г. Основными экспортными поставками Беларуси в страны Европейского союза за последние 10 лет являются углеводороды, сырье и полуфабрикаты для дальнейшего производства готовой продукции – нефть и нефтепродукты, плиты древесноволокнистые, лесоматериалы, полуфабрикаты из железа или легированной стали, прутки разных видов, ленысырец, а также разные виды удобрений и волокон, нити. В основном это продукция металлургической, химической и нефтехимической промышленности [13].

Основные наименования экспорта готовой продукции следующие: тракторы, части и принадлежности для автомобилей, машины и механические устройства спецназначения, насосы, а также одежда мужская и женская. Имея положительное сальдо в торговле с ЕС, Беларусь экспортирует в данный регион всего 247 наименований товаров на уровне 4 знаков ТН ВЭД, в то время как из ЕС импортируется 447 наименований товаров [2]. За последние годы появилось всего 10 новых наименований продукции, предлагаемых на экспорт в страны Евросоюза, но это все сырье и полуфабрикаты: прутки из железа или легированной стали горячекатаные; углеводороды ациклические; сталь легированная в слитках; антидетонаторы, антиоксиданты, ингибиторы; кокс и битум нефтяные и т. д. Проанализировав товарную структуру экспорта из Беларуси, можно сказать, что постоянным спросом пользуется сырье, а поставки готовой продукции не характеризуются постоянной положительной динамикой, т. е. не удерживаются на рынках стран – членов ЕС длительное время.

Беларусь импортирует из ЕС следующие товары: медицинские препараты и инструменты, машины и механизмы, оборудование, транспортные средства, аппаратуру и инструменты, продукцию химической промышленности, драгоценные металлы и изделия из них, продукцию сельского хозяйства и пищевой промышленности, древесностружечные плиты, электронные лампы и трубки и другие товары. Таким образом, Беларусь в основном экспортирует сырье и полуфабрикаты, т. е. продукцию техноло-



гически низкоемкую. Импорт же характеризуется товарами высокой и средней наукоемкости. В основе внешней торговли Беларуси и ЕС лежит межотраслевое разделение труда, что характерно для торговли стран с более низким и более высоким уровнем экономического развития.

Из проведенного анализа следует, что создание зоны свободной торговли между Беларусью и ЕС в настоящее время отвечает в большей степени европейским интересам, чем белорусским, поскольку уровень тарифного обложения импорта в европейских странах достаточно низкий, а с учетом экспорта из Беларуси преимущественно сырья и полуфабрикатов он является минимальным. Экспортные товарные позиции ЕС в Беларусь, наоборот, являются чувствительными к либерализации импорта и стратегическими позициями с точки зрения перспектив экспортной специализации страны в средне- и долгосрочной перспективе, и в таможенном тарифе страны на них установлены более высокие ставки пошлин.

Более серьезными торговыми барьерами для белорусских товаров на европейском рынке являются нетарифные ограничения. Главными сдерживающими факторами развития экспорта Беларуси в страны – члены ЕС являются импортные квоты, антидемпинговые и защитные меры в отношении продукции текстильной, химической и металлургической промышленности. Санитарные и фитосанитарные меры ЕС затрагивают белорусских экспортеров сельскохозяйственной и пищевой отрасли промышленности. Кроме того, с 1 июня 2008 г. все произведенные и импортированные в ЕС химикаты в количестве более одной тонны в год должны быть зарегистрированы Европейским агентством по химикатам (ЕАХ) на основе представленной информации о составе, назначении, способах обращения. Таким образом, Евросоюз ужесточает контроль за доступом товаров химической отрасли промышленности на свой рынок, хотя данная мера затрагивает и его производителей.

Еще одной мерой нетарифного регулирования импорта ЕС из Беларуси является соглашение о «добровольном» ограничении экспорта текстильных изделий. В настоящее время между Беларусью и ЕС действует соглашение о торговле текстильными изделиями, в котором оговорено ежегодное увеличение квот на поставку текстиля в среднем на 5 %. В 2005 г. удалось договориться об увеличении квот на поставки белорусского текстиля с конца 2006 г. по основным товарным позициям на 10–19 %. Однако ЕС не идет на полный отказ от квотирования импорта белорусского текстиля. В настоящее время под действие квот подпадают 34 категории, 11 из которых являются наиболее приоритетными направлениями экспорта белорусских производителей: ткани хлопчатобумажные и льняные, брюки, блузки, сорочки мужские и др. Чтобы благоприятно разрешить этот вопрос, Беларусь пообещала зафиксировать в обязательствах перед странами – участницами ВТО пониженные таможенные пошлины на ввоз текстиля из Европы в

обмен на отмену квотирования для белорусских текстильных изделий до момента вступления в ВТО [4].

Ведение переговоров с ЕС об отмене или смягчении существующих мер нетарифного ограничения импорта будет проще осуществлять при вступлении Республики Беларусь в ВТО и получении статуса страны с рыночной экономикой. В ближайшей кратко- и среднесрочной, а также долгосрочной перспективе развитие стратегического партнерства Беларуси и Евросоюза целесообразно осуществлять по следующим направлениям:

- привлечение инвестиций и крупнейших европейских международных компаний в экономику Беларуси для технического обновления и модернизации белорусских предприятий, доступа к сбытовым сетям ТНК, новым способам организации и управления производством, маркетинговым стратегиям завоевания и удержания позиций на международных рынках, включения европейскими ТНК предприятий Беларуси в свой внутрифирменный обмен;

- покупка новых и новейших технологий в европейских странах и расширение научно-технологического сотрудничества с белорусскими высокотехнологичными компаниями, повышение наукоемкости белорусского экспорта и развитие внутриотраслевой торговли между Беларусью и ЕС, что выведет Беларусь из положения сырьевого придатка объединенной Европы;

- развитие трансграничного сотрудничества в рамках еврорегионов «Неман», «Буг», «Озерный край», «Беловежская пуца» для стимулирования торговых отношений, модернизации инфраструктурных сооружений, охраны природного потенциала, поддержки предпринимательских инициатив, эффективного использования рекреационных ресурсов и развития трансграничного туризма, а также науки, культуры, образования и спорта;

- участие Республики Беларусь в региональных программах «Восточное партнерство», «Северное измерение» для развития сотрудничества в сфере торговли, энергетики, транспорта, связи, телекоммуникаций, освоения природных ресурсов, охраны окружающей среды, борьбы с незаконной миграцией, контрабандой и т. д. в Европейском регионе;

- повышение заинтересованности ЕС в увеличении транзитных потоков через территорию Беларуси путем улучшения и транспарентности транзитного режима, развития придорожной инфраструктуры, предоставления гарантий безопасности на белорусских транспортных артериях;

- расширение международного сотрудничества в сфере образования, науки, культуры, энергетики, обмена опытом в сфере приватизации и привлечения зарубежных инвестиций, ведения переговоров о вступлении в ВТО, а также отношений с Евросоюзом, особенно со странами – соседями Беларуси – Литвой, Латвией, Польшей, которые уже имеют позитивный и негативный опыт участия в этих процессах и организациях.

К позитивным аспектам восточноазиатского и арабского вектора внешнеторгового сотрудничества для Республики Беларусь можно отнести:

- положительную динамику внешнеторгового оборота с Китаем, Ираном, Индией, Вьетнамом, Республикой Корея, Сирией, ЮАР, арабскими странами Персидского залива;
- развитие инвестиционного сотрудничества в сфере недвижимости, промышленности, строительства и сельского хозяйства;
- развитие транспортных и информационных коммуникаций;
- расширение рынков сбыта белорусских товаров в связи с завершением создания региональных зон свободной торговли – АСЕАН и арабской зоны свободной торговли;
- создание сборочных, совместных предприятий по выпуску белорусской техники в странах Азии и Ближнего Востока;
- расширение научно-технического сотрудничества с Китаем, Индией, Вьетнамом, Республикой Корея в области химии, информационных и лазерных технологий, геной инженерии, передовых методов животноводства, повышения надежности и долговечности машин, порошковой металлургии;
- развитие сотрудничества в области образования, туризма, культуры, активизацию межмуниципальных и межрегиональных связей.

Позитивными аспектами развития латиноамериканского вектора внешнеторгового сотрудничества являются:

- благоприятный политический фон для развития внешнеэкономических связей в различных направлениях, общность позиций в вопросе соблюдения принципа многополярности мира как гаранта стабильности в международных отношениях;
- положительная динамика развития внешней торговли с Аргентиной, Бразилией, Мексикой, Венесуэлой, Кубой;
- создание сборочных, совместных предприятий в экономике латиноамериканских стран по выпуску продукции РУП «МАЗ», ПО «БелАЗ», РУП «МТЗ», ПО «Гомсельмаш», ОАО «Белшина», ОАО «Полимир»;
- создание совместных предприятий в добывающих отраслях латиноамериканских стран (СП по добыче нефти в Венесуэле);
- расширение научно-технического и технологического сотрудничества;
- диверсификация рынков сбыта белорусских товаров в связи с объединением двух региональных интеграционных группировок – МЕРКОСУР и Андского сообщества в Южноамериканское сообщество наций.

Однако противодействующие развитию данных направлений факторы представляются достаточно весомыми:

- территориальная удаленность стран восточноазиатского, арабского и латиноамериканского вектора внешнеторгового сотрудничества;
- жесткая конкуренция на рынках данных стран;
- различие культурных традиций;

- усиливающиеся настроения в пользу азиатской солидарности, поиска общеазиатских ценностей;
- слабое развитие транспортного сообщения между странами Южной Америки, природные условия (горы, экваториальные леса), что затрудняет расширение товарооборота между Беларусью и странами данного региона;
- трудности развития интеграционного процесса внутри региональных группировок латиноамериканских стран; существование значительного количества изъятий из режима свободной торговли и общего таможенного тарифа, сохранение ряда нетарифных регулирующих мер во взаимной торговле;
- сложная криминогенная обстановка в странах Латинской Америки, что требует от белорусских партнеров принятия достаточно серьезных мер по обеспечению личной безопасности во время выполнения своих миссий в этих странах.

Таким образом, внешнеторговая деятельность Республики Беларусь как малой открытой экономики предполагает многовекторный характер развития внешнеторговых связей с различными странами и регионами в системе мирового хозяйства, характеризующихся гибкостью и адаптивностью, сбалансированностью, а также имеющих свою специфику и приоритеты внешнеторгового взаимодействия, которые заключаются в следующем:

- восточноевропейский вектор внешнеторгового сотрудничества является приоритетным с точки зрения рынков сбыта белорусских товаров, участия в корпоративных связях с российскими ТНК для выпуска конкурентоспособной на мировом рынке продукции, устранения дублирующих производств, оптимизации затрат на выпуск инновационных продуктов, что повысит заинтересованность в продукции белорусских товаропроизводителей и уменьшит протекционистские настроения на российском рынке;
- западноевропейский вектор внешнеторгового сотрудничества направлен на финансовую, интеллектуальную, техническую подпитку белорусской экономики, покупку новых и новейших технологий и привлечение крупнейших европейских международных компаний для технического обновления и модернизации белорусских предприятий, доступа к сбытовым сетям ТНК, управленческому и маркетинговому опыту, включения европейскими ТНК предприятий Беларуси в свой внутрифирменный обмен;
- восточноазиатский и арабский вектор внешнеторгового сотрудничества направлен на привлечение инвестиционных ресурсов из данных регионов, создание сборочных, совместных предприятий по выпуску белорусской продукции в национальной экономике и экономике зарубежных стран, расширение научно-технического сотрудничества в областях, представляющих взаимный интерес;
- латиноамериканский вектор внешнеторгового сотрудничества направлен на диверсификацию рынков сбыта белорусской продукции, переход от экспорта белорусских товаров в страны данного региона, в силу удаленности их рынков, к другим формам интернационализации заграничной

деловой активности: сборочным, совместным предприятиям, продаже лицензий; создание совместных предприятий в добывающих отраслях стран данного региона на взаимовыгодной основе.

*Рецензенты:* Лемещенко П. С. – заведующий кафедрой теоретической и институциональной экономики экономического факультета БГУ, доктор экономических наук, профессор;

Данильченко А. В. – проректор БГУ, заведующий кафедрой международных экономических отношений, доктор экономических наук, профессор.

## Литература

1. Взаимоотношения со странами Европы // Министерство иностранных дел [Электронный ресурс]. – 2011. – Режим доступа: [http://www.mfa.gov.-by/Взаимоотношения со странами Европы.htm](http://www.mfa.gov.-by/Взаимоотношения%20со%20странами%20Европы.htm). – Дата доступа: 20.04.2011.
2. Внешняя торговля Республики Беларусь = Foreign Trade of the Republic of Belarus: стат. сб. / М-во статистики и анализа Респ. Беларусь; редкол.: Г. И. Гасюк (пред.) [и др.]. – Минск: М-во статистики и анализа Респ. Беларусь, 2010. – 373 с.
3. Давыденко, Е. Л. Внешнеторговая политика малой экономики в условиях либерализации международной торговой системы / Е. Л. Давыденко; под науч. ред. В. Н. Шимова. – Минск, 2008. – 279 с.
4. Пошлины в обмен на квоты // БелГазета: информ. аналит. еженедельник [Электронный ресурс]. – 2006. – № 22. – Режим доступа: <http://www.belgazeta.by-/20060605.22/040122141>. – Дата доступа: 11.12.2010.
5. Сержанович, А. Бизнес после политики / А. Сержанович // Белорусы и рынок. – 2008. – № 50. – С. 21.
6. Шимов, В. Н. Структурная трансформация экономики Беларуси: предпосылки и приоритеты / В. Н. Шимов // Белорус. экон. журн. – 2008. – № 2. – С. 4–11.
7. Шмарловская, Г. А. Вхождение Республики Беларусь в систему международного регулирования внешней торговли / Г. А. Шмарловская // Белорус. экон. журн. – 2007. – № 1. – С. 60–68.
8. Экономические факторы мирового развития / А. Е. Дайнеко [и др.]; под ред. А. Е. Дайнеко. – Минск, 2007. – 392 с.
9. Hoekman, B. M. The political economy of the world trading system / В. М. Hoekman, М. М. Kostecki. – 2nd ed. – Oxford; New York: Oxford University Press, 2001. – 547 p.
10. Kuznets, S. Economic growth of small nations / S. Kuznets // The Economic Consequences of the Size of Nations / International Economic Association; ed. by E.A.G. Robinson. – London, 1960. – P. 14–32.
11. Layton, Ch. European advanced technology: a programme for integration / Ch. Layton. – London, 1969. – 293 p.
12. Lundvall, B.-A. The learning economy – challenges to economic theory and policy / B.-A. Lundvall // Institutions and economic change: new perspectives on markets, firms and technology / ed. by K. Nielsen., B. Johnson. – Cheltenham; Northampton, 1998. – P. 33–54.
13. UN comtrade: database // United Nations Commodity Trade Statistics [Electronic resource]. – New York – Mode of access: <http://comtrade.un.org/db/>. – Date of access : 2007–2011.

Поступила в редакцию 27.08.2011.

## МЕТОДИКА ОЦЕНКИ ВНЕШНЕТОРГОВЫХ ОТНОШЕНИЙ РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ И РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ В УСЛОВИЯХ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ ЕЭП

Создание Таможенного союза и Единого экономического пространства Беларуси, России, Казахстана вызвало необходимость разработки комплексной методики оценки внешнеторговых отношений стран. В основе разработанной методики лежит анализ динамики и структуры экспортно-импортных потоков, она состоит из трех блоков, которые включают из 14 количественных показателей. Выделение трех взаимосвязанных блоков дает возможность оценить влияние макроэкономических тенденций, отраслевых и тенденций на макроуровне.

Creation of the Customs union and Uniform economic space of Byelorussia, Russia, Kazakhstan have caused in development of a complex technique of an estimation of the foreign trade attitudes of the countries. In a basis of the developed technique the analysis of dynamics and structure of export-import streams lays, the technique will consist of 3 blocks consisting of 14 quantity indicators. Allocation of 3 interconnected blocks enables to estimate influence of macroeconomic tendencies, branch and tendencies at a macrolevel.

Экспортно-импортные потоки играют важную роль в белорусско-российских внешнеэкономических отношениях, доля Российской Федерации во внешнеторговом обороте страны составляет 45 % и существенно не меняется на протяжении длительного периода времени.

В Республике Беларусь проблемы развития внешней торговли и совершенствования механизмов внешнеэкономической деятельности исследовались в работах Е. Л. Давыденко, А. Е. Дайнеко, В. Ф. Медведева, В. М. Руденкова, Л. И. Татарышкиной, И. Э. Точицкой, Г. В. Турбан, Г. А. Шмарловской и других белорусских ученых.

Современные реалии, а именно создание Таможенного союза и Единого экономического пространства Беларуси, России, Казахстана, вызвали необходимость разработки комплексной методики оценки внешнеторговых отношений стран. В основе разработанной методики лежит анализ динамики и структуры экспортно-импортных потоков, она состоит из трех блоков, которые включают 14 количественных показателей. Выделение трех взаимосвязанных блоков дает возможность оценить влияние макроэкономических тенденций, отраслевых и тенденций на макроуровне.

Все используемые в предложенной методике показатели должны применяться комплексно и подразумевают системную интерпретацию, так как

---

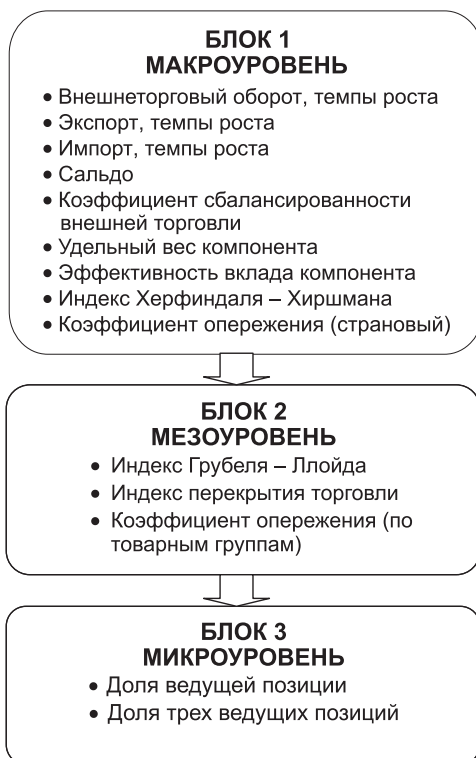
**Милашевич Елена Александровна** – научный сотрудник Института экономики НАН Беларуси

---

использование каждого из показателей по отдельности не дает возможности получить качественные выводы и определить количественные взаимосвязи внешнеторговых отношений Республики Беларусь и Российской Федерации в условиях функционирования ЕЭП для выделения стратегических приоритетов во внешней торговле Беларуси и России.

Применение на практике разработанной методики органами государственного управления, субъектами ВЭД даст возможность оценить качество интеграционных процессов и определить направления наращивания белорусского экспорта в Российскую Федерацию в условиях усиливающейся конкуренции со стороны третьих стран, учитывая вступление России в ВТО.

Схематично показатели, используемые в разработанной методике, можно представить следующим образом:



Показатели методики количественной оценки  
внешнеторговых отношений

*Источник:* разработка автора.

В *первый блок* включены показатели, позволяющие количественно оценить экспортно-импортные отношения Республики Беларусь и Российской Федерации на макроуровне [2].

Некоторые из этих показателей не требуют дополнительных расчетов – внешнеторговый оборот, экспорт, импорт, сальдо; другие показатели, такие как коэффициент сбалансированности внешнеторговой деятельности, эффективность вклада компонента, позволяют провести экономико-статистический анализ одновременно экспортных и импортных потоков между странами.

*Коэффициент сбалансированности внешнеторговых отношений* позволяет оценить, насколько сбалансирована торговля между двумя странами, формула расчета данного показателя следующая:

$$K = \frac{C_i}{T_i} = \frac{\mathcal{E}_i - \mathcal{I}_i}{\mathcal{E}_i + \mathcal{I}_i}, \quad (1.1)$$

где  $K$  – коэффициент сбалансированности внешней торговли товарами,  $C$  – сальдо внешней торговли Беларуси и России,  $T$  – товарооборот между странами,  $\mathcal{E}$  – экспорт Республики Беларусь в Российскую Федерацию,  $\mathcal{I}$  – импорт Республики Беларусь из Российской Федерации,  $i$  –  $i$ -й период времени (год).

При полностью сбалансированной внешнеэкономической деятельности в рамках двусторонних связей  $K = 0$ , т. е. экспорт равен импорту. Предельные значения коэффициента  $-1$  и  $+1$  свидетельствуют об односторонности внешнеэкономических связей.

Если коэффициент находится в пределах от  $-1$  до  $-0,5$ , то это говорит о значительной несбалансированности внешнеэкономических связей при значительном перевесе импорта; если значения от  $+0,5$  до  $+1$  – внешнеэкономические связи также несбалансированны, но при значительном перевесе экспорта.

Нормальное значение коэффициента сбалансированности внешнеэкономических связей находится в пределах от  $-0,5$  до  $+0,5$ , именно в этом диапазоне внешнеторговые связи считаются сбалансированными.

*Удельный вес компонента* позволяет определить удельный вес одной страны во внешнеторговом обороте другой страны:

$$Y = \frac{T_i}{TO_i} \times 100 \%, \quad (1.2)$$

где  $Y$  – удельный вес компонента,  $T$  – товарооборот между Республикой Беларусь и Российской Федерацией,  $TO$  – товарооборот Республики Беларусь, всего,  $i$  –  $i$ -й период времени (год).

Данный показатель позволяет определить, насколько велико влияние одной страны на общий внешнеторговый оборот другой страны.



*Эффективность вклада компонента* характеризует влияние экспортно-импортных отношений двух стран на общий уровень сбалансированности внешнеторговой деятельности:

$$\mathcal{E} = K_i \times Y_i \quad (1.3)$$

где  $\mathcal{E}$  – показатель эффективности вклада компонента,  $K$  – коэффициент сбалансированности внешнеторговых отношений,  $Y$  – удельный вес компонента,  $i$  –  $i$ -й период времени (год).

*Индекс Херфиндаля – Хиршмана* показывает степень концентрации торговли между странами.

$$\text{ИХХ} = \left( \frac{\mathcal{E}_i^p}{\mathcal{E}_i} \times 100 \right)^2, \quad (1.4)$$

где ИХХ – индекс Херфиндаля – Хиршмана,  $\mathcal{E}_i^p$  – экспорт Республики Беларусь в Российскую Федерацию,  $\mathcal{E}_i$  – экспорт Республики Беларусь, всего,  $i$  –  $i$ -й период времени (год).

Поскольку доли выражены в процентах, индекс может изменяться от 0 до 10 000 – максимальной концентрации торговли между странами.

*Коэффициент опережения (страновой)* позволяет сопоставить темпы роста экспорта в Российскую Федерацию с темпами роста всего белорусского экспорта.

$$K_{\text{оп (стр)}} = \frac{\mathcal{E}_i^p / \mathcal{E}_{i-1}^p}{\mathcal{E}_i / \mathcal{E}_{i-1}}, \quad (1.5)$$

где  $K_{\text{оп (стр)}}$  – коэффициент опережения (страновой),  $\mathcal{E}^p$  – экспорт Республики Беларусь в Российскую Федерацию,  $\mathcal{E}$  – экспорт Республики Беларусь, всего,  $i$  –  $i$ -й период времени (год).

*Второй блок* содержит показатели, позволяющие определить взаимосвязи количественных и качественных изменений экспортного портфеля Республики Беларусь в торговле с Российской Федерацией в разрезе укрупненных товарных групп ТН ВЭД ТС.

*Индекс Грубеля – Ллойда* характеризует интенсивность внутриотраслевой торговли между странами и позволяет количественно определить изменения, происходящие во внутриотраслевой торговле в пределах товарной группы или отрасли с течением времени.

$$\text{ИГЛ} = \left[ 1 - \frac{|\mathcal{E}_i^n - \mathcal{I}_i^n|}{\mathcal{E}_i^n + \mathcal{I}_i^n} \right] \times 100, \quad (1.6)$$

где ИГЛ – индекс Грубеля – Ллойда,  $\mathcal{E}^n$  – экспорт укрупненной товарной группы  $n$  в Российскую Федерацию,  $\mathcal{I}^n$  – импорт укрупненной товарной группы  $n$  из Российской Федерации,  $i$  –  $i$ -й период времени (год).

Индекс Грубеля – Ллойда может изменяться от 0 до 100: значение индекса равно 0, если страна только экспортирует или только импортирует

определенные товары (т. е. отсутствует внутриотраслевая специализация); индекс равен 100, если объемы экспорта и импорта данного товара в стране совпадают (т. е. внутриотраслевая торговля присутствует в полном объеме).

*Индекс перекрытия торговли* позволяет количественно оценить важность внутриотраслевой торговли промышленными товарами по сравнению с межотраслевой торговлей, формула расчета данного показателя следующая:

$$\text{ИП} = 2 \times \frac{\min \mathcal{E}_i^n, \mathcal{I}_i^n}{\mathcal{E}_i^n + \mathcal{I}_i^n}, \quad (1.7)$$

где ИП – индекс перекрытия торговли,  $\mathcal{E}_i^n$  – экспорт укрупненной товарной группы  $n$  в Российскую Федерацию,  $\mathcal{I}_i^n$  – импорт укрупненной товарной группы  $n$  из Российской Федерации,  $i$  –  $i$ -й период времени (год).

Значения индекса находятся в промежутке от 0 до 1. Чем выше значения данного индекса, тем в большей степени в торговле между странами преобладает внутриотраслевая торговля по сравнению с межотраслевой торговлей.

Индекс Грубеля – Ллойда (внутриотраслевой специализации) и индекс перекрытия торговли включены в методику, так как играют важную роль в оценке экспортно-импортных отношений стран, поскольку в мировой практике принято считать, что именно по уровню внутриотраслевой торговли и определяется качество интеграции.

Развитие внутриотраслевой торговли промышленными товарами способствует экономическому росту стран и ускоряет обмен новыми технологиями. Высокая доля внутриотраслевой торговли показывает, что страна развита технологически и экономически.

Низкая доля внутриотраслевой торговли свидетельствует о том, что торговля между странами не способствует обмену новой техникой и технологиями и, соответственно, не ведет к росту конкурентоспособности экспорта.

Индекс Грубеля – Ллойда и индекс перекрытия торговли рассчитываются для оценки торговли промышленными товарами.

*Коэффициент опережения* позволяет определить направления опережающего роста экспорта товарных групп по сравнению с ростом всего экспорта страны:

$$K_{\text{оп}} = \frac{\mathcal{E}_i^n / \mathcal{E}_{i-1}^n}{\mathcal{E}_i / \mathcal{E}_{i-1}}, \quad (1.8)$$

где  $K_{\text{оп}}$  – коэффициент опережения,  $\mathcal{E}^n$  – экспорт  $n$ -й товарной группы в Российскую Федерацию,  $\mathcal{E}$  – экспорт Республики Беларусь в Российскую Федерацию, всего,  $i$  –  $i$ -й период времени (год).

Коэффициент опережения позволяет сопоставить темпы роста определенной товарной группы и темпы роста всего экспорта страны для того, чтобы выбрать позиции опережающего (отстающего) роста, что особенно актуально для оценки экспортно-импортных отношений Республики Беларусь и Россий-

ской Федерации в рамках ЕЭП при выработке стратегических направлений наращивания белорусского экспорта в Россию с учетом роста конкуренции.

*Третий блок* представлен показателями, характеризующими структуру и динамику наиболее значимых экспортных товарных позиций в торговле Беларусью и России. Анализ показателей блока 3 позволяет определить, насколько важнейшие товарные позиции устойчивы на рынке Российской Федерации.

*Доля ведущей позиции* позволяет определить долю той товарной позиции, экспорт по которой был максимальным в данный период времени.

$$ДТ = \frac{\max \mathcal{E}_i^n}{\mathcal{E}_i}, \quad (1.9)$$

где ДТ – доля ведущей товарной позиции,  $\max \mathcal{E}^n$  – максимальное значение экспорта Республики Беларусь в Российскую Федерацию товарной позиции  $n$ ,  $\mathcal{E}$  – экспорт Республики Беларусь в Российскую Федерацию, всего,  $i$  –  $i$ -й период времени (год).

*Доля трех ведущих товарных позиций* определяет отношение годовой стоимости экспорта в Россию по трем ведущим товарным позициям к общей стоимости товарного экспорта в Российскую Федерацию.

$$ДТ_3 = \frac{\max \mathcal{E}_i^{n1} + \max \mathcal{E}_i^{n2} + \max \mathcal{E}_i^{n3}}{\mathcal{E}_i}, \quad (1.10)$$

где  $ДТ_3$  – доля трех ведущих товарных позиций,  $\max \mathcal{E}^n$  – максимальное значение экспорта Республики Беларусь в Российскую Федерацию по товарным позициям  $n1, n2, n3$ ,  $\mathcal{E}$  – экспорт Республики Беларусь в Российскую Федерацию, всего,  $i$  –  $i$ -й период времени (год).

Расчеты проводились на основании данных Национального статистического комитета Республики Беларусь за период с 1995 по 2011 г.

Таблица 1

**Динамика основных показателей внешней торговли товарами Республики Беларусь и Российской Федерации, 1995–2011 гг.**

Год	Внешнеторговый оборот		Экспорт		Импорт		Сальдо
	млн долл. США	в % к пред. году	млн долл. США	в % к пред. году	млн долл. США	в % к пред. году	
1995	5150		2185		2965		–780
1996	6546	127	3024	138	3522	119	–498
1997	9453	144	4780	158	4673	133	107
1998	9278	98	4608	96	4670	100	–62
1999	6989	75	3222	70	3767	81	–545

Год	Внешнеторговый оборот		Экспорт		Импорт		Сальдо млн долл. США
	млн долл. США	в % к пред. году	млн долл. США	в % к пред. году	млн долл. США	в % к пред. году	
2000	9315	133	3710	115	5605	149	-1895
2001	9401	101	3963	107	5438	97	-1475
2002	9899	105	3977	100	5922	109	-1945
2003	12482	126	4880	123	7602	128	-2722
2004	17704	142	6485	133	11219	148	-4734
2005	15834	89	5716	88	10118	90	-4402
2006	19944	126	6845	120	13099	129	-6254
2007	26084	131	8879	130	17205	131	-8326
2008	34059	131	10552	119	23507	137	-12955
2009	23445	69	6719	64	16726	71	-10007
2010	28035	120	9954	148	18081	108	-8127
2011	38608	138	13685	137	24923	138	-11238

Источник: [1].

Анализ динамики внешней торговли Республики Беларусь и Российской Федерации свидетельствует о том, что *внешнеторговый оборот* за период с 1995 по 2011 г. увеличился в 7,5 раз и достиг 38 608 млн долл. США в 2011 г. *Экспорт* белорусских товаров на рынок России увеличился за аналогичный период в 6,3 раза, достигнув в 2011 г. максимального значения в 13 685 млн долл. США, *импорт* возрос в 8,4 раза и составил 24 923 млн долл. США. *Сальдо внешней торговли* товарами на протяжении всего исследуемого периода отрицательное, только в 1997 г. оно достигло положительного значения.

*Коэффициент сбалансированности внешней торговли товарами* с 1995 по 2011 г. имел отрицательную направленность, что свидетельствует о хроническом отрицательном сальдо во внешней торговле товарами Республики Беларусь. За рассматриваемый период коэффициент изменялся от -0,07 в 1995 г. до -0,06 в 2011 г. Значения коэффициента сбалансированности находятся в диапазоне от -0,05 до +0,05, что свидетельствует о нормальной сбалансированности внешнеторговой деятельности Республики Беларусь при перевесе импорта.

Таблица 2

**Коэффициенты сбалансированности внешней торговли товарами,  
1995–2011 гг.\***

Показатели	Значения в год									
	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	
Коэффициент сбалансированности всей внешней торговли Республики Беларусь	–0,07	–0,10	–0,09	–0,09	–0,06	–0,08	–0,05	–0,06	–0,07	
	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	–	
	–0,09	–0,02	–0,06	–0,08	–0,09	–0,15	–0,16	–0,06	–	
Коэффициент сбалансированности внешней торговли Республики Беларусь и РФ	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	
	–0,15	–0,08	–0,01	–0,01	–0,08	–0,20	–0,16	–0,20	–0,22	
	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	–	
	–0,27	–0,28	–0,31	–0,32	–0,38	–0,43	–0,29	–0,29	–	

\* Расчеты автора на основании данных [1].

Если анализировать значения коэффициента сбалансированности в торговле Беларусии и России, то изменения коэффициента составили от –0,15 в 1995 г. до –0,29 в 2011 г. Единственный раз за весь исследуемый период значение коэффициента было положительной величиной, так как в 1997 г. сальдо внешней торговли между Беларусью и Россией было положительным.

Полученные расчеты позволяют сделать вывод:

- внешняя торговля Республики Беларусь со всеми странами мира более сбалансированна, чем торговля Республики Беларусь с Российской Федерацией;
- отрицательное сальдо внешней торговли страны в основном обусловлено отрицательным сальдо в торговле Беларусии и России.

*Удельный вес компонента* позволил определить удельный вес Российской Федерации в общем товарообороте Республики Беларусь: максимальное значение было достигнуто в 2001 г. и составило 60 %, минимальное – в 2011 г., 45 %.

В целом доля России во внешнеторговом обороте Беларусии имеет тенденцию к снижению, что свидетельствует о диверсификации страновых направлений экспорта и в первую очередь за счет стран ЕС.

*Показатель эффективности вклада компонента* также снизился за рассматриваемый период и составил –2,84 в 2011 г., что также говорит о снижении вклада России в общую сбалансированность внешней торговли Республики Беларусь.

Значения *индекса Херфиндаля – Хиримана* в торговле Беларуси и России также имеют стойкую тенденцию к снижению: индекс снизился в 4 раза с 4286 в 1997 г. до 1153 в 2011 г. Устойчивое снижение рассчитанного индекса свидетельствует о снижении концентрации торговли между нашими странами.

Анализ значений *коэффициента опережения* всего товарного экспорта Республики Беларусь и экспорта в Россию за период с 1995 по 2011 г. позволяет сделать вывод, что темпы роста экспорта в Россию отстают от темпов роста экспорта во все страны мира: в течение всего периода только в 6 годах из 16 коэффициент был больше 1.

Расчеты *индекса Грубеля – Ллойда* позволили выделить следующие группы товаров в торговле Беларуси и России:

1. Товарные группы – приоритеты (высокое значение индекса свидетельствует о том, что по выделенным товарным позициям происходит интенсивный обмен дифференцированным продуктом внутри товарной группы):

- VII. Пластмассы и изделия из них; каучук и резиновые изделия; значение индекса 95,34;

- XVIII. Приборы и аппараты оптические, фотографические, измерительные, медицинские; часы; музыкальные инструменты, их части и принадлежности; значение индекса – 90,33;

- XVI. Машины, оборудование и механизмы, их части; аудио- и видеоаппаратура, телевизоры; их части; индекс равен 86,33.

2. Товарные группы с наиболее динамично развивающейся внутриотраслевой торговлей:

- VIII. Кожевенное сырье, кожа, натуральный мех и изделия из них; индекс изменился с 46,46 в 1995 г. до 80–90 п. с 2005 г.;

- IX. Древесина и изделия из древесины; индекс возрос с 29,48 в 1995 г. до 88–89 п. в 2009–2010 гг.

- XII. Обувь, головные уборы, зонты; искусственные цветы; индекс увеличился с 9,29 в 1995 г. до 85,96 в 2010 г.

3. Товарные группы со значением индекса, который значительно не изменился;

4. Товарные группы со значительным снижением индекса Грубеля – Ллойда:

- VI. Продукция химической и связанных с ней отраслей; индекс снизился с 97,79 в 1998 г. до 43,78 в 2010 г.

*Индекс перекрытия торговли* позволил оценить важность внутриотраслевой торговли по сравнению с межотраслевой: по 9 из 14 укрупненных товарных групп ТН ВЭД ТС преобладает внутриотраслевая торговля, по 5 – межотраслевая. В целом снижение индекса означает ухудшение позиций белорусских экспортеров на рынке России.

Анализ *ведущих позиций* белорусского экспорта на рынке России позволил сделать вывод, что товарная структура экспорта изменялась на про-

Таблица 3

**Доли ведущих товарных позиций в экспорте Республики Беларусь  
в Российскую Федерацию\*, %**

Показатели	Значения в год							
	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002
Доля ведущей позиции	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002
	10,2	9,1	8,4	8,3	8,2	8,2	6,5	10,2
	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010
	5,7	6,0	7,2	7,2	7,7	8,3	5,8	6,1
Доля трех ведущих позиций	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002
	24,1	22,6	18,2	16,9	16,2	16,8	16,2	24,1
	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010
	15,0	15,5	16,8	17,8	18,5	18,8	12,9	15,8

\* Расчеты автора на основании данных [1].

тяжении анализируемого периода: если в 1996 г. ведущей товарной позицией были «Продукты переработки нефти», то с 1999 г. на первое место вышла позиция «Автомобили грузовые», в 2007 и 2008 гг. – «Тракторы и седельные тягачи», в 2010 – «Сыры и творог».

Анализ показал, что наиболее устойчивые товарные позиции на рынке России «Автомобили грузовые», а также «Тракторы и седельные тягачи», которые являются лидерами товарного экспорта на российском рынке и сохраняют в течение длительного периода свою нишу. Выход товарной позиции «Сыры и творог» на уровень ведущих с 2007 г. соответствует возрастающей роли экспорта белорусского продовольствия и обеспечивает приток валютных поступлений в страну.

*Коэффициент опережения по товарным группам* позволил выделить два типа товарных групп:

1. Товарные группы *опережающего* роста, свидетельствуют о наличии конкурентных преимуществ, которые необходимо закрепить в дальнейшем на рынке России:

- I. Живые животные и продукты животного происхождения;
- II. Продукты растительного происхождения;
- XVI. Машины, оборудование и механизмы, их части; аудио- и видеоаппаратура, телевизоры; их части;
- XVIII. Приборы и аппараты оптические, фотографические, измерительные, медицинские; часы; музыкальные инструменты, их части и принадлежности;
- XVII. Средства наземного, воздушного и водного транспорта, их части и принадлежности.

2. Товарные группы *отстающего* роста, свидетельствуют о снижении значимости российского рынка для белорусских экспортеров:

- VI. Продукция химической и связанных с ней отраслей;
- XI. Текстиль и текстильные изделия.

Расчеты показателей предложенной методики позволили сделать следующие *выводы*:

1. Россия была и остается основным внешнеторговым партнером Беларуси, однако ее доля постепенно снижается и составила по итогам 2011 г. 45 % внешнеторгового оборота Республики Беларусь. Хроническое отрицательное сальдо внешней торговли товарами является следствием отрицательного сальдо в торговле с Российской Федерацией.

2. Концентрация торговли между нашими странами имеет тенденцию к снижению как на макроуровне, так и на уровне отраслей и конкретных товарных позиций.

3. Для повышения конкурентоспособности белорусского экспорта на рынке Российской Федерации в условиях функционирования ЕЭП необходимо принять конкретные меры, позволяющие удержать существующие экспортные товарные позиции и закрепиться на новых товарных рынках:

- усиление конкурентных позиций традиционных белорусских производителей-экспортеров за счет внедрения новых технологий, обеспечивающих соответствие требованиям международных стандартов;

- повышение инвестиционной привлекательности Беларуси и привлечение российских капиталов в высокотехнологичные секторы экономики;

- повышение доли наукоемкой и высокотехнологичной продукции в экспорте Республики Беларусь в Российскую Федерацию;

- развитие производственно-технологической кооперации белорусских и российских предприятий, создание совместных холдингов, ТНК, финансово-промышленных групп;

- развитие взаимодополняемых производств, являющихся частью взаимосвязанных отраслей специализации и представляющих общий цикл воспроизводственного процесса продукции конечного потребления; восстановление и развитие наиболее рациональных кооперационных связей с Россией, направленных на производство новых конкурентоспособных видов продукции не только для внутреннего, но и для мирового рынка;

- проведение анализа конъюнктуры российского рынка в целях определения товаров повышенного спроса, на производство которых можно переориентировать белорусских производителей;

- создание в регионах Российской Федерации крупных оптовых структур по реализации потребительских товаров и центров продаж, объектов гарантийного ремонта и сервисного обслуживания белорусской техники, а также использование возможностей российских оптовых структур;

- развитие и совершенствование товаропроводящей сети белорусских предприятий в Российской Федерации за счет привлечения новых региональных дилеров и сотрудничества с сетями розничной торговли;

- создание системы внешнеторгового мониторинга для отслеживания разного рода торговых барьеров, которые затрагивают экономические интересы Беларуси;



- создание единого портала внешнеэкономической информации, который будет способствовать активизации внешнеэкономической деятельности Республики Беларусь в торговле с Российской Федерацией и другими странами в условиях функционирования ЕЭП.

*Рецензенты:* Лемещенко П. С. – заведующий кафедрой теоретической и институциональной экономики экономического факультета БГУ, доктор экономических наук, профессор;

Семак Е. А. – доцент кафедры международных экономических отношений факультета международных отношений БГУ, кандидат экономических наук, доцент.

## Литература

1. Сайт Национального статистического комитета Республики Беларусь [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://belstat.gov.by> – Дата доступа: 08.05.2011.

2. Милашевич, Е. А. Основы эконометрического моделирования Республики Беларусь и Российской Федерации / Е. А. Милашевич // Векторы внешнеэкономической деятельности / под общ. ред. В. М. Руденкова. – Минск, 2010. – С. 383–393.

Поступила в редакцию 29.09.2011.

**Л. В. Хмурович**

## **ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКАЯ АКТИВНОСТЬ ПРОМЫШЛЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ**

В статье рассмотрены различные аспекты внешнеэкономической активности белорусских промышленных предприятий в период с 2006 по 2009 г. Анализ основных форм внешнеэкономической деятельности и оценка факторов, негативно влияющих на ее развитие, проведены на основе данных опросов руководителей предприятий.

The article deals with various aspects of external ac-efficiency of Belarusian enterprises in the period from 2006 to 2009. Analysis of the main forms of foreign economic activities and assessment of factors affecting its development, carried out on the basis of conjuncture surveys of business leaders.

---

**Хмурович Лариса Владимировна** – старший преподаватель кафедры международных экономических отношений факультета международных отношений БГУ

---

Наращивание экспортного потенциала является одной из приоритетных задач, обозначенных в Основных положениях Программы социально-экономического развития Республики Беларусь на 2006–2010 гг.

Важность данного направления характеризует и тот факт, что постановлением Совета Министров Республики Беларусь № 1081 была утверждена Национальная программа развития экспорта на 2006–2010 гг. Государственными органами управления был предпринят ряд мер, направленных на стимулирование экспортной активности отечественных предприятий (например, Указ президента № 129 от 19 марта 2007 г. «О стимулировании экспортных поставок»).

Об актуальности данной темы говорит и достаточно большое количество научных трудов и публикаций, посвященных различным проблемам развития внешнеэкономических отношений. Так, например, можно отметить работы таких авторов, как Е. Л. Давыденко, А. Е. Дайнеко, Г. В. Турбан, В. М. Руденков [1–4].

В условиях мирового финансово-экономического кризиса, охватившего мировую экономику во втором полугодии 2008–2009 г. и сопровождавшегося сокращением объемов производства, снижением мировых цен на сырьевые товары, сокращением доходов населения и спроса, произошло падение стоимостных объемов внешней торговли стран мира. При этом многие страны, стремясь защитить национальных производителей, ужесточили таможенные барьеры на пути импортной продукции. В сложившихся условиях экспорт Республики Беларусь значительно сократился.

Объем внешней торговли Республики Беларусь в 2009 г. составил 49 846 млн долл. США, или 69,3 % к уровню 2008 г. При этом объем экспорта сократился до 21 282 млн долл. США (65,3 % к 2008 г.). Объем импорта снизился в меньшей степени – до 28 564 млн долл. США (72,5 % к 2008 г.). При этом отрицательное сальдо внешней торговли возросло до 7 282 млн долл. США [5].

Одним из инструментов, который широко используется в мировой практике для анализа и прогнозирования экономической активности в экономике, является опрос руководителей предприятий. Данный метод исследования дает возможность оперативно получить уникальные по содержанию данные, которые не могут быть получены никаким другим способом. К достоинствам конъюнктурных опросов относится и тот факт, что часть получаемой информации не отражается в официальной статистике, а оценки некоторых показателей предваряют статистические данные.

Конъюнктурные опросы в Республике Беларусь проводятся Научно-исследовательским экономическим институтом Министерства экономики Республики Беларусь с 1994 г. Исследование осуществляется по единой европейской методике, разработанной Институтом экономических исследова-

ний (Мюнхен, Германия), что позволяет делать и межстрановые сопоставления. С 1997 г. ежегодно в гармонизированную анкету конъюнктурного теста включается дополнительный блок вопросов, посвященный различным аспектам внешнеэкономической активности промышленных предприятий.

В 2006–2009 гг. на вопросы внешнеэкономического блока отвечали более 80 % всех респондентов, что еще раз подчеркивает высокий уровень открытости белорусской экономики и экспортную ориентацию отечественной промышленности, но в то же время говорит о высокой уязвимости по отношению к внешним шокам [6].

В развитии внешнеэкономической активности промышленных предприятий за последние несколько лет можно отметить следующие тенденции. Во-первых, происходит увеличение доли предприятий с незначительными объемами экспорта в общем объеме произведенной продукции (рис. 1). Во-вторых, одновременно снижается количество предприятий, которые экспортировали более 50 % выпускаемой продукции. Эти факты иллюстрируют ситуацию со снижением белорусского экспорта и косвенно свидетельствуют о снижении экспортного потенциала отечественной промышленности в современных условиях. В-третьих, относительно стабильным остается число предприятий, которые экспортируют от 10 до 50 % производимой продукции.

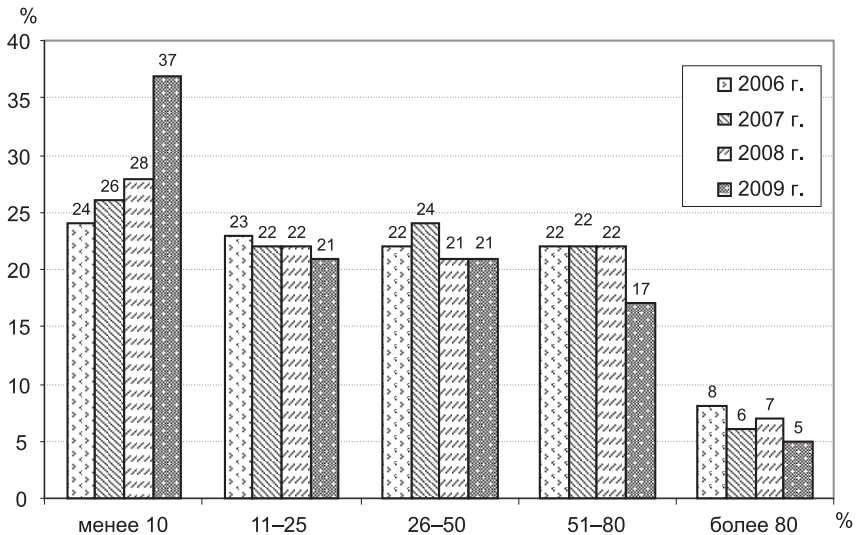


Рис. 1. Оценки доли экспорта в общем объеме реализованной продукции (доли ответов в % к числу ответивших на вопрос)

Согласно опросным данным предприятия с долей экспорта, превышающей 50 % объема реализации, сосредоточены в лесной, деревообрабатывающей и целлюлозно-бумажной промышленности, легкой и химической и нефтехимической (табл. 1). Следует отметить, что удельный вес таких предприятий в 2009 г. по сравнению с 2008 г. возрос только в пищевой промышленности. Во всех других отраслях промышленности, напротив, произошло некоторое сокращение доли крупных экспортеров.

Согласно результатам конъюнктурных опросов увеличение экспортного спроса на продукцию отечественных промышленных предприятий наблюдалось с начала 2006 г. до середины 2008 г. В конце 2008 – начале 2009 г. произошел резкий спад, и до марта 2010 г. спрос на внешних рынках оценивался руководителями негативно. Преобладание ответов об увеличении экспортного спроса, а соответственно и положительное значение балансовой оценки<sup>1</sup> данного показателя, было снова зафиксировано во втором квартале текущего года (рис. 2). Однако ситуация на внешнем рынке остается неустойчивой.

С марта 2009 г. в ходе опросов отслеживается такой показатель, как спрос на российском рынке. Данный сегмент является одним из самых важных для сбыта продукции белорусских промышленных предприятий. После резкого падения спроса со стороны российских потребителей в начале 2009 г. к декабрю темпы сокращения несколько замедлились. Преобладание положительных ответов также отмечено в апреле – июне текущего года (рис. 3) [7].

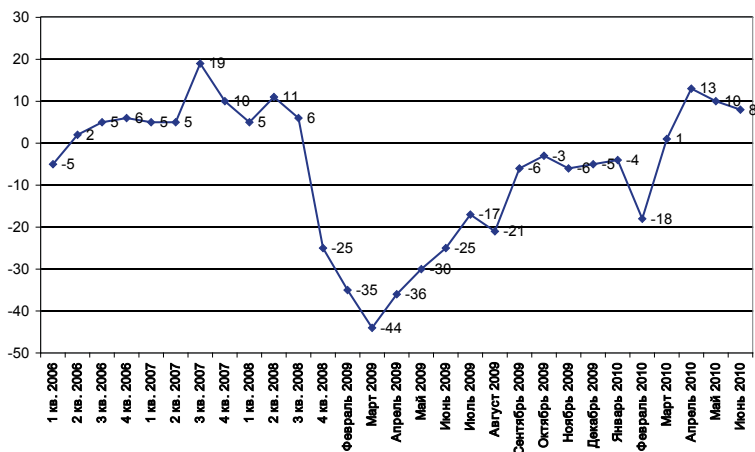


Рис. 2. Динамика балансовой оценки фактического изменения объемов экспортного спроса (данные опросов)

<sup>1</sup> Балансовая оценка – разница между процентом положительных ответов на вопрос об изменении показателя («повысился», «выше нормы», «увеличится») и процентом отрицательных ответов («понижился», «ниже нормы», «уменьшится»).



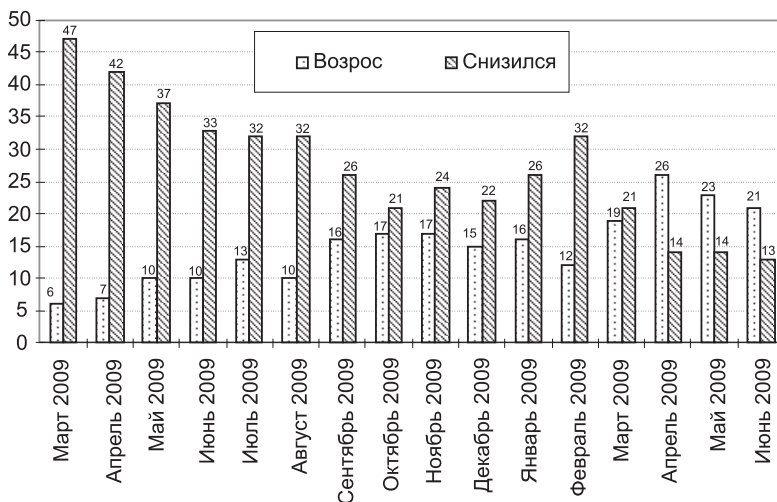


Рис. 3. Динамика долей ответов об изменении объемов спроса на российском рынке (данные опросов)

Рассматривая уровень развития внешнеэкономической активности отечественных предприятий через призму организационных форм, следует отметить, что он остается неизменным уже достаточно продолжительный период. Отечественные предприятия по-прежнему чаще всего используют только самые простые формы международного сотрудничества – экспорт и импорт продукции (рис. 4).

Самая распространенная форма внешнеэкономической активности в промышленности – прямой экспорт. Более 70 % предприятий реализуют таким образом свою продукцию на зарубежных рынках. В отраслевом разрезе наиболее широкое распространение в 2009 г. она получила в пищевой и промышленности строительных материалов (табл. 2).

К экспорту при помощи отечественных посреднических фирм чаще всего в 2009 г. прибегали предприятия топливной и лесной, деревообрабатывающей и целлюлозно-бумажной промышленности. К услугам иностранных фирм-партнеров при экспорте продукции более активно обращались предприятия химической и нефтехимической промышленности.

Несмотря на усилия правительства, направленные на сокращение импорта, данную форму промышленные предприятия в 2009 г. использовали чаще, чем в предыдущие годы (рис. 4). Импорт как форма внешнеэкономической деятельности особенно развит на предприятиях машиностроения, промышленности строительных материалов, а также химической и нефтехимической. По сравнению с 2008 г. существенно возросли импортные

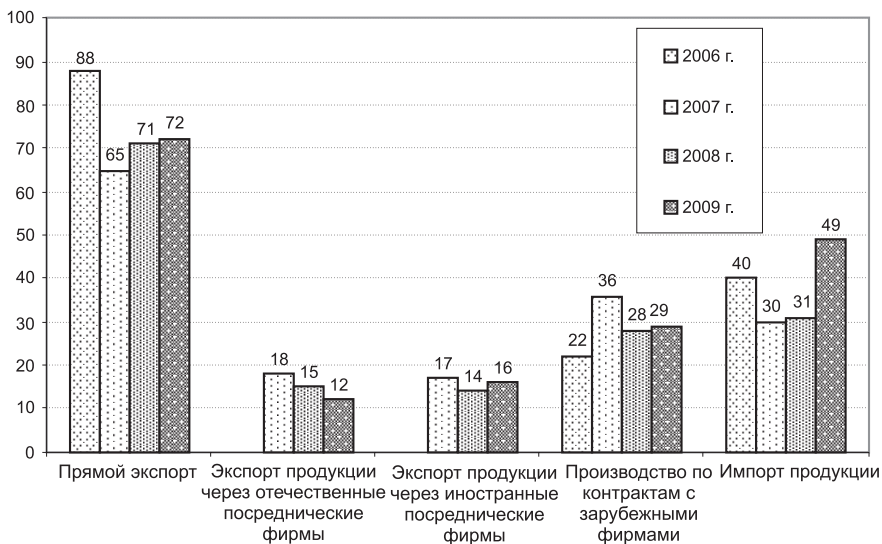


Рис. 4. Формы реализации внешнеэкономической активности предприятий в 2006–2009 гг. (доли ответов в % к числу ответивших на вопрос)<sup>2</sup>

операции на предприятиях как машиностроения, так и легкой и пищевой промышленности (табл. 2).

Производство по контрактам наиболее распространено в топливной промышленности.

На протяжении нескольких лет результаты опросов фиксируют, что только единичные предприятия совершают лизинговые операции, имеют свое производство за границей, осуществляют производство по лицензии или сами продают лицензии, участвуют в технологической кооперации. Эти формы международного сотрудничества характерны для достаточно высокого уровня развития отношений между экономическими субъектами и являются индикатором зрелости бизнес-среды и благоприятного инвестиционного климата.

Препятствия, с которыми промышленные предприятия сталкиваются при осуществлении внешнеэкономической деятельности, сохраняют свою актуальность в течение ряда лет (рис. 5).

Негативные последствия мирового финансово-экономического кризиса проявились в увеличении значимости в 2009 г. такого фактора, как «отсутствие заинтересованности со стороны иностранных фирм». Его актуальность возросла по сравнению с данными предыдущих лет почти в два раза – до 41 %.

<sup>2</sup> В 2006 г. в вопросе о формах внешнеэкономической деятельности варианты ответов «экспорт продукции через отечественные посреднические фирмы» и «экспорт продукции через иностранные посреднические фирмы» отсутствовали.

Таблица 2

**Формы реализации внешнеэкономической активности предприятий  
в отраслевом разрезе (доли ответов в % к числу ответивших  
по отрасли)**

Отрасли промышленности	Формы внешнеэкономической деятельности										
	прямой экспорт		экспорт через отечественные фирмы		экспорт через иностранные фирмы		производство по контрактам		импорт		
	2008	2009	2008	2009	2008	2009	2008	2009	2008	2009	
Топливная	38	30	6	20	6	0	31	40	13	10	
Химическая и нефтехимическая	36	36	2	4	13	17	13	20	26		
Машиностроение	39	36	7	4	9	10	18	16	21	30	
Лесная, деревообрабатывающая и целлюлозно-бумажная	36	33	20	16	3	8	18	21	13	16	
Промышленность стройматериалов	55	45	9	11	4	7	7	7	22	26	
Легкая	38	36	6	1	9	5	25	22	16	25	
Пищевая	45	48	12	7	10	9	7	8	13	24	



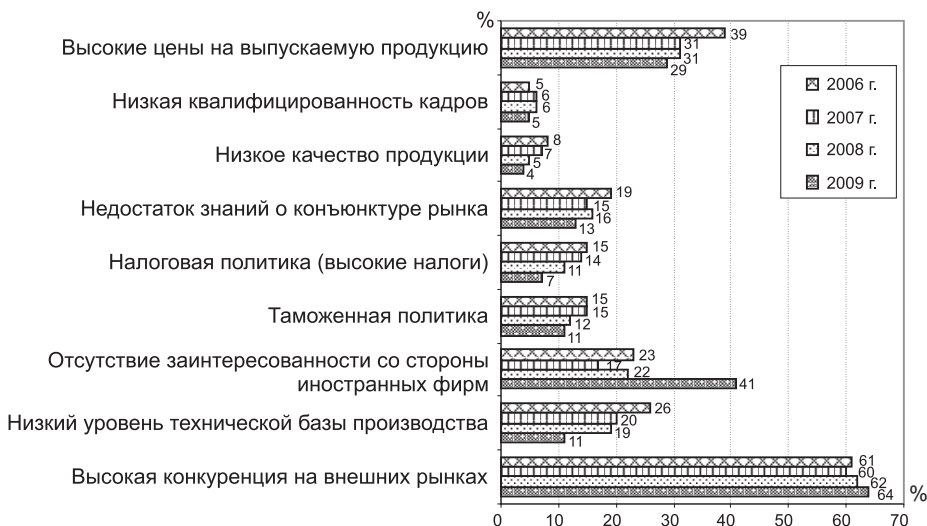


Рис. 5. Факторы, препятствующие развитию внешнеэкономической активности предприятий (в % к числу ответивших)

Самая актуальная проблема для предприятий, как и прежде, «высокая конкуренция на внешних рынках». Ее поставили на первое место руководители предприятий всех отраслей, за исключением топливной промышленности. Особенно остро «высокая конкуренция» ощущается в химической и нефтехимической промышленности (ее указали в 2009 г. 78 % респондентов отрасли), в лесной, деревообрабатывающей и целлюлозно-бумажной (61 %), а также в машиностроении (60 %).

В топливной промышленности главным препятствием в развитии внешнеэкономической деятельности были «высокие цены на выпускаемую продукцию» (25 %).

Второе место в рейтинге причин, оказывающих негативное влияние на развитие внешнеэкономической активности, в 2009 г. занял такой фактор, как «отсутствие заинтересованности со стороны иностранных фирм». Его значение несущественно лишь для предприятий топливной промышленности, где его отметили только 8 % респондентов. Напротив, в легкой промышленности, лесной, деревообрабатывающей и целлюлозно-бумажной отсутствие интереса к своей продукции отметили 41 и 39 % соответственно.

В тройке лидеров по значимости среди факторов, препятствующих внешнеэкономической активности промышленных предприятий в целом, руководители назвали «высокие цены на выпускаемую продукцию» (29 %). Данный фактор в 2009 г. был особенно актуален для предприятий пищевой промышленности, где его указали 37 % респондентов.

Безусловно, конкурентное давление на отечественные предприятия в перспективе будет только расти. Согласно прогнозам продолжение бурного роста Китая и других развивающихся экономик Азии приведет к дальнейшему увеличению их удельного веса в мировой торговле. Это означает, что вытеснение белорусских экспортеров с рынка этими конкурентами продолжится. Окончательное вступление России в ВТО приведет к сокращению препятствий для новых игроков на рынке России и неблагоприятно скажется на старых, включая белорусские компании, для которых российский рынок является самым значимым. Одновременно с этим рост доходов населения в России будет способствовать дальнейшему изменению структуры потребления в пользу более сложных товаров за счет отказа от традиционных марок, которые поставляются предприятиями Беларуси.

Таким образом, для сохранения и развития экспортных позиций и экономического роста в целом требуется проведение ряда мероприятий, направленных на повышение конкурентоспособности, эффективности и производительности отечественных промышленных предприятий.

**Рецензенты:** *Лемещенко П. С.* – заведующий кафедрой теоретической и институциональной экономики экономического факультета БГУ, доктор экономических наук, профессор;

*Кирвель О. Ч.* – доцент кафедры международных экономических отношений факультета международных отношений БГУ, кандидат экономических наук.

## Литература

1. *Давыденко, Е. Л.* Внешнеторговая политика Республики Беларусь в условиях глобализации и европейской интеграции / Е. Л. Давыденко // Труды факультета международных отношений: науч. сб. – Минск, 2010. – Вып. 1. – С. 108–112.

2. *Дайнеко, А. Е.* Экономика Беларуси в интеграционных процессах Содружества Независимых Государств / А. Е. Дайнеко. – Горки, 2010. – 420 с.

3. *Турбан, Г. В.* Экономика и управление внешнеэкономической деятельностью: учеб. пособие / Г. В. Турбан. – Минск, 2007. – 319 с.

4. Векторы внешнеэкономической деятельности / В. М. Руденков [и др.]. – Минск, 2010. – 528 с.

5. Внешняя торговля Республики Беларусь: стат. сб. [Электронная версия] // Национальный статистический комитет Республики Беларусь. – Минск, 2010. – Режим доступа: <http://belstat.gov.by/homep/tu/publications/fttrade/2010/main.php>. – Дата доступа: 05.05.2011.

6. Проанализировать и дать краткосрочный прогноз конъюнктуры в промышленности и строительстве на основе обследований деловой активности предприятий Республики Беларусь в 2009 г.: отчет о НИР (этап 2) / ГНУ НИЭИ Минэкономики Респ. Беларусь; рук. темы В. С. Новикова. – Минск, 2009. – 66 с. – № ГР 20092111.

7. Проанализировать и дать краткосрочный прогноз конъюнктуры в промышленности и строительстве на основе обследований деловой активности предприятий Респ. Беларусь в 2010 г.: отчет о НИР (этап 1) / ГНУ НИЭИ Минэкономики Респ. Беларусь; рук. темы В. С. Новикова. – Минск, 2010. – 61 с. – № ГР 20102036.

Поступила в редакцию 29.09.2011.

## ВХОЖДЕНИЕ РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ В МИРОВОЙ РЫНОК ЛОГИСТИЧЕСКИХ УСЛУГ

Статья посвящена проблеме совершенствования логистических систем в Республике Беларусь на основе мирового опыта. Особое внимание уделено основным тенденциям развития мирового рынка логистических услуг.

The article is devoted to the improvement of logistics systems in the Republic of Belarus on the basis of world experience. Particular attention is paid to the identified osnovny trends of the world market of logistics services.

Активные процессы глобализации и создание интеграционных объединений, рост масштабов и числа транснациональных корпораций породили необходимость внедрения в систему бизнеса глобальных логистических цепей и каналов, прежде всего в дистрибуции товаров. Более низкие тарифы и логистические издержки, лучшие финансовые возможности способствовали созданию государственных логистических каналов, глобальных телекоммуникационных сетей и определили формирование самостоятельного рынка логистических услуг. По оценкам специалистов, для современного мирового рынка логистических услуг характерны следующие тенденции развития.

Процессы *глобализации и регионализации* мировой экономики и, как следствие, рост требований грузоотправителей к логистическим компаниям, в частности наличия у них построенной логистической сети с большой территорией покрытия.

В результате наблюдается процесс усиления позиций компаний с развитой логистической сетью, представляющий комплекс услуг и широкую географию интернационализации бизнеса. В то же время наблюдается тенденция и к регионализации логистических цепей. Развитие региональной дистрибуции обусловлено, прежде всего, увеличением стоимости транспортировки, необходимостью сокращения времени доставки и возникновением новых рынков потребления.

*Консолидация компаний – поставщиков логистических услуг.* Тенденция вызвана необходимостью увеличивать количество предоставляемых услуг и расширяться территориально. Мировой рынок логистических услуг устой-

---

**Климович Людмила Александровна** – доцент кафедры международных экономических отношений факультета международных отношений БГУ, кандидат экономических наук, доцент

---

чиво расширяется на протяжении 20 лет, предлагая комплексные функциональные решения от мультимодальных транспортных услуг до дистрибьюторских центров со сложными технологиями комплектации и предпродажной подготовки товарных потоков, управления дистрибьюторскими каналами вплоть до контроля дебиторской задолженности. Расширение сферы предоставляемых услуг влечет рост масштабов компаний и, как следствие, сокращение издержек.

Примером глобализации логистических компаний может служить опыт формирования и выхода на международный рынок, диверсификации услуг компании DHL – мирового лидера экспресс-доставки и логистики, имеющей богатый опыт работы в области экспресс-доставки, воздушных, наземных, морских перевозок, а также логистических решений. Сегодня сеть DHL охватывает более 220 стран мира [8].

В то же время общая тенденция к консолидации компаний не изменяет ситуацию присутствия на рынке значительного числа компаний и высокой конкуренции. Важнейшим фактором конкурентоспособности в этих условиях становится использование информационных технологий.

*Возрастание роли IT-технологий и автоматизация звеньев логистической цепочки.* Растет важность надежных телекоммуникационных систем и программного обеспечения.

Так, компания DHL значительное внимание уделяет развитию информационных технологий. В компании используется сеть DHLNet, которая является одной из самых крупных частных сетей в мире. Это высокоскоростная информационная сеть TCP/IP, которая объединяет компьютеры офисов DHL в более чем двухстах странах мира и, в частности, позволяет клиентам получать оперативную информацию о статусе отправки.

На общемировом уровне основу сети DHLNet составляют три центра, расположенные в Европе (Лондон), Азиатско-Тихоокеанском регионе (Куала-Лумпур) и в США (Скотдейл, штат Аризона). Они соединены между собой высокоскоростными каналами связи, благодаря чему возможно оперативно отслеживать все этапы доставки, так как информация о той или иной стадии доставки грузов становится доступной по всему миру практически сразу после занесения ее в базу.

В DHL проконтролировать свой груз можно даже при помощи SMS или функции WAP мобильного телефона. В этом году была внедрена инновационная система Eugian 03. Она представляет собой мощный инструмент, который дает возможность управлять всеми тяжелыми грузами, перевозимыми по сети DHL. Для каждого отдельно взятого груза создается индивидуальный маршрут в режиме онлайн.

*Формирование фирменных логистических сетей и международных центров логистики (МЦЛ).* Такие центры создаются крупнейшими корпорациями для повышения эффективности логистических функций. Например,

за последние годы крупными производителями высокотехнологической продукции, такими как «Диджитал эквипмент корпорэйшн» (США) и «Сони» (Япония), а также ассоциациями, представляющими отправителей менее сложных товаров, например «Хэндлум продактс каунсил» (Северная Индия), создан ряд международных центров логистики (МЦЛ). Несмотря на высокую степень эффективности внутрифирменных логистических цепочек, важнейшей тенденцией на рынке логистики становится аутсорсинг услуг. В экономически развитых странах большинство грузовладельцев предпочитают покупать на стороне услуги по доставке своего товара потребителю, а также по управлению цепочками поставок. Такой подход получил в зарубежной практике название «контрактная логистика».

*Развитие контрактной логистики (аутсорсинга логистических функций компании).* Производители товаров и услуг все больше концентрируются на своих ключевых компетенциях, стараясь непрофильную деятельность вывести в дочерние структуры или же вовсе передать на аутсорсинг. Необходимо отметить эффективность привлечения внешних поставщиков услуг логистики. Привлечение услуг извне дает максимальную гибкость, поскольку позволяет получить почти немедленный доступ к новым рынкам и предложить клиентам индивидуальное обслуживание.

Анализ мирового рынка за последнее десятилетие показывает, что важнейшим фактором конкурентоспособности компаний на этом рынке становится комплексное предоставление услуг логистики производственным компаниям. В связи с этим наряду с понятием «контрактная логистика» стал активно использоваться термин «3PL-технология».

Сам термин 3PL (Third Party Logistics), или логистика третьей стороны, весьма специфичен. Его происхождение явно отражается в его формулировке с позиции клиента: сторона поставщика услуги действительно является третьей, промежуточной, связующей производителя и потребителя. Технология 3PL означает предоставление комплекса логистических услуг – от доставки и адресного хранения до управления заказами и отслеживания движения товаров. В функции 3PL-поставщика входит организация и управление перевозками, учет и управление запасами, подготовка импортно-экспортной и фрахтовой документации, складское хранение, обработка груза, доставка конечному потребителю. Таким образом, клиент получает полный пакет всех необходимых услуг, стопроцентно отвечающий его логистическим потребностям.

*Возрастание роли маркетинговых стратегий в конкурентной борьбе логистических компаний.* Анализ тенденций мирового рынка показывает, что в маркетинговых стратегиях крупных логистических компаний преобладает ориентация на создание положительного имиджа компании и индивидуальные потребности клиента – использование так называемого клиентоориентированного маркетинга (комплекса коммуникационных инстру-

ментов, направленных на формирование клиентской базы и удовлетворение индивидуальных потребностей клиентов).

Таким образом, важнейшие конкурентные преимущества компаний на мировом рынке логистических услуг определяются основными тенденциями его развития.

Для Республики Беларусь, находящейся на перекрестке международных транспортных коридоров Запад – Восток и Север – Юг, все более актуальной становится проблема соответствия общим мировым тенденциям и усиления своих позиций на рынке транспортно-логистических услуг как важнейшего сектора логистики.

Международная практика показывает, что неадекватное развитие транспортных систем на национальном уровне приводит к завышенным затратам в сфере производства и услуг, сдерживанию развития практически всех отраслей хозяйства. Рациональное использование транзитно-транспортных возможностей стимулирует ускоренное развитие сопряженных отраслей и сфер экономики.

На услуги транспорта в Республике Беларусь приходится 75 % всего экспорта услуг в стране. Конкурентный рынок транспортных услуг в Республике Беларусь находится только в стадии становления, и перспектива его развития составляет одно из важнейших направлений экспортной стратегии государства. Для эффективного развития рынка необходимо обеспечить развитие информационно-логистического сегмента рынка транспортных услуг и создание в транспортной инфраструктуре мультимодальных транспортно-логистических центров.

В соответствии с Программой развития логистической системы на период до 2015 г. (постановление Совета Министров Республики Беларусь № 1249 от 29.08.2008 г.) на территории Республики Беларусь формируется сеть крупных логистических центров, которые в свою очередь позволят уже существующим национальным логистическим операторам расширить рынки сбыта и спектр предоставляемых ими услуг. Формирование таких центров соответствует требованиям и тенденциям развития мирового рынка [3].

В настоящее время в республике на рынке транспортно-логистических услуг функционирует около 1300 юридических лиц и индивидуальных предпринимателей. Однако, несмотря на большое количество экспедиторов, комплекс транспортно-логистических услуг по доставке грузов в международном сообщении, предлагаемый ими клиентам, недостаточно широк и ограничивается, кроме непосредственно перевозок, услугами по сопровождению груза в пути, организации перевозочного процесса, оформлению таможенных, товарно-транспортных и других перевозочных документов, а также посредническими услугами. По своей природе данные структуры не могут решать масштабные задачи по оптимизации грузовых потоков. В этих условиях требуется создание транспортно-логистических структур, способных поднять на новый уровень эффективность перевозочного про-

цесса, привлечь дополнительные грузопотоки в транзитные транспортные коридоры республики. Такими структурами и должны стать, прежде всего, транспортно-логистические центры (ТЛЦ), предназначенные для «оптимизации внутренних и внешних материальных потоков, а также сопутствующих им информационных, финансовых и сервисных потоков с целью минимизации общих логистических затрат. Одной из важнейших задач транспортно-логистических центров является обработка транзитного грузопотока» [2].

Опыт стран Западной Европы показывает высокую эффективность ТЛЦ. Так, в Голландии их деятельность приносит 40 % дохода транспортного комплекса, во Франции – 31 %, в Германии – 25 %. В странах Центральной и Восточной Европы эта доля в среднем составляет 30 % [4].

ТЛЦ должны располагаться в местах, требующих оперативного взаимодействия с потребителями транспортно-экспедиционных услуг – крупных промышленных районных центрах, транспортных узлах и международных транспортных коридорах. Филиалы указанных центров в экономически менее развитых районных городах могут потребоваться для обслуживания пользователей транспортных услуг, не имеющих необходимых телекоммуникационных средств и (или) достаточного уровня квалификации персонала. Взаимодействие ТЛЦ будут обеспечивать региональные ТЛЦ, которые могут создаваться как самостоятельные организации или на базе имеющегося в регионе крупнейшего ТЛЦ. Функции региональных ТЛЦ определяются в соответствии с заключенными с участниками транспортной деятельности договорами.

В соответствии с Программой развития логистической системы на период до 2015 г. реализацию инвестиционных проектов по созданию транспортно-логистических центров в Минской области («Минск-Белтаможсервис» на базе ОАО «КМК Интурист») осуществляет «Белтаможсервис». Строятся логистические центры «Гомельавто», «Брест-Белтаможсервис», «Могилев-Белтаможсервис». Создается центр на новой площадке транспортно-логистического терминала «Щитомиричи» (Минский район) и сервисные зоны приграничного грузового терминала «Козловичи-2» (Брест) и пункт пропуска «Каменный Лог» (Ошмянский район).

Необходимо построить или создать на основе модернизации существующей складской инфраструктуры около 20 центров. Строительство новых транспортно-логистических центров позволит уже существующим национальным логистическим операторам расширить рынки сбыта и спектр предоставляемых услуг.

Рынок транспортно-логистических компаний Республики Беларусь находится в становлении, тем не менее уже сейчас на нем присутствуют компании, которые по объему и комплексу предоставляемых услуг (перевозки всеми видами транспорта, таможенное оформление, страхование и т. д.) не уступают зарубежным. К основным компаниям можно отнести:

ООО «СТА Логистик», ООО «Крафттранс», ИП «Асстра», ООО «ТЭЛС», ООО «М&М», а также ряд государственных монополий, таких как Трансрэйл БЧ, Белжелдортранс и другие.

Согласно проведенным исследованиям, ключевым фактором лидерства компании является положительный опыт работы с клиентами. На втором месте – широкий спектр услуг, масштабность деятельности. На третьем – хороший сервис, далее – уровень цен и известность компании [9].

Анализ основных тенденций развития мирового рынка логистических услуг и ситуации формирования транспортно-логистического сектора экономики в Республике Беларусь позволяет сделать вывод о необходимости системного подхода к формированию транспортно-логистической системы в республике. В целях повышения эффективности функционирования национальной логистической системы необходимо решить ряд важных задач.

1. Необходимо создать транспортно-логистические структуры как государственной, так и частной форм собственности, включенные в единую транспортно-логистическую систему. Построение организационной структуры национальной транспортно-логистической системы целесообразно осуществить на основе независимых частных транспортных организаций, за исключением транспортно-логистического обслуживания перевозок нефти, нефтепродуктов и минеральных удобрений, которое в настоящее время уже осуществляют государственные организации.

2. Обеспечить государственную поддержку притока иностранных инвестиций в этот сектор услуг, в частности через строительство логистических центров. Появление транснациональных корпораций вместе с их лучшими практиками поможет создать стабильный и успешный рынок логистических услуг, сделает рынок логистики наиболее привлекательным.

3. Требуется значительно расширить комплекс транспортно-логистических услуг, что позволит удовлетворить различные требования клиентов, обеспечить точные сроки, реальные гарантии, перевозки в любом направлении со склада отправителя до склада получателя; полное логистическое управление, включая планирование, контроль, менеджмент и доставку.

4. Необходимо создать за рубежом многофункциональные логистические центры, которые представляют собой комплекс объектов, предназначенных для планирования и управления продвижением товаров, в том числе белорусского производства, в процессе их реализации в стране назначения, обеспечивающий управление товарными, сервисными и информационными потоками.

5. Активно развивать аутсорсинг логистических услуг (технологии 3PL). Общемировая тенденция к консолидации усилий компаний на профильном бизнесе ведет к росту спроса на профессиональные логистические услуги. Национальным компаниям необходимо активно предлагать комплексные транспортно-логистические услуги на международном рынке.



6. Формировать положительный имидж национальных поставщиков логистических услуг на внутреннем и международном рынке.

7. Принять соответствующую нормативно-правовую базу. Правовое сопровождение в сфере налогов на товары и услуги поможет стабилизировать развитие сектора. В частности, грузы, доработанные на терминалах (как грузы, прибывшие в порты), уже не попадают под действие ограничений и доставляются в страну назначения по двусторонним соглашениям. Значит, надо создавать с другими государствами правовую базу с учетом интермодальных перевозок.

8. Необходимо подготовить квалифицированных специалистов, работающих в сфере транспортных услуг и коммуникаций. Для решения этой проблемы необходима система повышения квалификации, подготовки и переподготовки персонала, кадров по логистике в рамках постоянно действующего краткосрочного семинара, курсов по подготовке и переподготовке кадров по логистике, подготовки менеджеров по специальности «Логистика» в ведущих вузах Беларуси.

9. Требуется координация правительственной политики развития отечественной логистики, формирование централизованного института управления системой логистики, что позволит обеспечить финансирование логистики в промышленности, на транспорте, в торговле, в образовательной и научной деятельности.

Комплексное и своевременное решение рассмотренных проблем, рациональное построение логистических цепей позволят Республике Беларусь активно завоевывать устойчивые позиции на международном рынке логистических услуг. Развитая логистическая инфраструктура страны не только стимулирует приток иностранных инвестиций, рост спроса на услуги национальных субъектов хозяйствования, значительный рост объемов транзитных перевозок, формирование дополнительных конкурентных преимуществ белорусских участников рынка транспортно-логистических услуг, но и значительный рост экспортного потенциала страны.

*Рецензенты:* Лемещенко П. С. – заведующий кафедрой теоретической и институциональной экономики экономического факультета БГУ, доктор экономических наук, профессор;

Юрова Н. В. – доцент кафедры международных экономических отношений факультета международных отношений БГУ, кандидат экономических наук, доцент.

## Литература

1. Булавко, В. Г. Формирование транспортно-логистической системы Республики Беларусь / В. Г. Булавко, П. Г. Никитенко. – Минск, 2009. – 356 с.

2. Программа развития логистической системы Республики Беларусь на период до 2015 г.: утв. постановлением Совета Министров Республики Беларусь № 1249 от 29.08.2008: текст по состоянию на 01.12.2009. – Минск, 2009. – 44 с.

3. Уотерс, Д. Логистика. Управление цепью поставок / Д. Уотерс; пер. с англ. – М., 2003. – 428 с.
4. Артюшеня, Д. Роль логистики в повышении конкурентоспособности предприятий / Д. Артюшеня [Электронный ресурс]. – Режим доступа <http://perevozchik.com/ru/filling/y-2008.n-5.oid-502.html> /. Дата доступа: 05. 07. 2011.
5. Титюхин, Д. Основные тренды в становлении рынка логистических услуг / Д. Титюхин [Электронный ресурс]. – Режим доступа [http://www.loginfo.ru/archiv/2007/log12\\_07s1.php](http://www.loginfo.ru/archiv/2007/log12_07s1.php) /. – Дата доступа: 05.06.2011.
6. Russian Multinationals Bullish on Foreign Markets. P. 3; World Investment Report 2007: Transnational Corporations, Extractive Industries and Development. UNCTAD. N.Y. Geneva, 2007. – P. 229, 232.
7. Топ-200 ведущих мировых компаний [Электронный ресурс]. – Режим доступа <http://www.forbes.com/>. – Дата доступа: 25.04.2011.
8. Официальный сайт компании DHL [Электронный ресурс]. – Режим доступа <http://www.DHL.com/>. – Дата доступа: 12.05.2011.
9. Официальный сайт компании «СТА Логистик» [Электронный ресурс]. – Режим доступа [http://www.sta\\_logistic.by/](http://www.sta_logistic.by/). – Дата доступа: 22.05.2011.
10. Официальный сайт Министерства транспорта и коммуникаций Республики Беларусь [Электронный ресурс]. – Режим доступа [http:// www.mintrans.by //](http://www.mintrans.by/). – Дата доступа: 16.04.2011.

Поступила в редакцию 29.09.2011.

**К. В. Якушенко**

## **МОДЕЛЬ ВХОЖДЕНИЯ РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ В МИРОВОЙ ИНФОРМАЦИОННЫЙ РЫНОК**

Актуальность выявления закономерностей развития мирового информационного рынка и моделей его развития обусловлена необходимостью выхода продуктов информационных предприятий на мировые рынки. В результате исследования автором были сформулированы характеристики моделей вхождения стран в мировой информационный рынок, а также приведена национальная модель государственной политики Республики Беларусь, направленная на активное регулирование экспорта за счет повышения конкурентоспособности белорусского информационного продукта.

The urgency of identifying patterns of development of world information market and models of development is due to release of information products to world markets. As a result, the author were characteristic patterns of occurrence of the countries in the world information market, but also provides a national model for public policy of the Republic of Belarus, aimed at actively managing exports by enhancing the competitiveness of the belarusian information product.

---

**Якушенко Ксения Валентиновна** – доцент кафедры мировой экономики БГЭУ, кандидат экономических наук

---

В современном обществе повышается значение информации как товара, что является следствием развития мирового информационного рынка и общего роста информационных потребностей общества. Необходимость развития информационного рынка в Республике Беларусь отмечается во многих государственных документах. Во исполнение стратегии развития информационного общества в Республике Беларусь на период до 2015 г. (постановление Совета Министров Республики Беларусь от 09.08.2010 № 1174) и Национальной программы ускоренного развития услуг в сфере информационно-коммуникационных технологий на 2011–2015 гг. (в редакции постановления Совета Министров Республики Беларусь от 6 января 2012 г. № 20) начата разработка соответствующих подпрограмм, например, таких как «Развитие экспортно ориентированной ИТ-индустрии», «Формирование национального контента», «Национальная информационно-коммуникационная инфраструктура». Вместе с тем принятые Государственная программа импортозамещения на 2006–2010 гг. и Национальная программа развития экспорта Республики Беларусь, предусматривающие стимулирование развития секторов информационного рынка и основные направления развития экспорта информационных продуктов, создание импортозамещающей базы, показали низкую отдачу.

В связи с этим требуется серьезная разработка национальной модели вхождения Республики Беларусь в мировой информационный рынок с учетом особенностей текущей конъюнктуры международной торговли и новых тенденций в сфере глобализации и региональной интеграции.

В современной научной литературе, как правило, рассматриваются отдельные аспекты информационного рынка. Одна часть исследований посвящена социальным вопросам развития информационного общества (Д. Белл [1], Т. В. Андрианов [2]), другая – техническим проблемам информатизации (Н. Винер [3]), третья – отдельным секторам информационного рынка (Т. В. Садовская [4], Н. Н. Семкина [5]). Только в последние годы стали анализироваться проблемы повышения эффективности функционирования информационного рынка и его инфраструктуры (С. М. Гуревич [6], И. А. Стрелкова [7], Г. Б. Домненко [8], А. А. Боканов [9] и др.). Определенный вклад в изучение информационной сферы Республики Беларусь внесли белорусские исследователи (С. А. Ничипорович [10], И. П. Якубук, В. В. Почекина [11]).

Однако научных работ, посвященных разработке моделей выхода страны на мировой информационный рынок, крайне недостаточно.

В настоящее время для Республики Беларусь возникла необходимость активного регулирования экспорта за счет повышения конкурентоспособности белорусского информационного продукта (как экономическая категория *информационный продукт* выражает отношения между юридическими и физическими лицами, субъектами экономики по поводу производства,

распределения, обмена и потребления определенной информации, собранной и зафиксированной на различных носителях, в целях наиболее полного удовлетворения личных, коллективных и государственных потребностей в этой информации [12, с. 22]) на базе более широкого применения методов стимулирования экспорта и сдерживания импорта. Белорусские предприятия, способные производить больше информационных продуктов, чем потребляет внутренний рынок, столкнулись с проблемой их реализации на внешних рынках в первую очередь из-за недостатка знаний о мировом информационном рынке, а также отсутствия реально действующих товаропроводящих сетей и низкого уровня международного менеджмента белорусских информационных предприятий (под информационным предприятием понимается хозяйствующий субъект, создающий информационный продукт [12, с. 22]). Одновременно с этим нарастает необходимость выявления существующих моделей вхождения стран в мировой информационный рынок, определения их характеристик и формирование собственной национальной модели, согласно которой Республика Беларусь будет осваивать новые рынки сбыта. В связи с этим возможно выявить закономерности развития некоторых отдельных сегментов мирового информационного рынка, в частности мирового рынка непериодических изданий, печатных и электронных СМИ, и сформулировать данные модели. Такое вычленение отдельных рынков внутри информационного рынка упростит задачу формулировки моделей.

Так, рынок *печатных СМИ* во всех странах характеризуется высоким уровнем концентрации и централизации (носит олигополистический характер). Он также является конкурентным и имеет низкие входные барьеры для резидентов и крайне высокие – для нерезидентов. Можно прогнозировать, что конкуренция в 2013–2015 гг. будет происходить в области не столько увеличения тиражей и количества наименований периодических изданий, сколько улучшения качества содержания и полиграфического исполнения изданий, повышения скорости их производства. Необходимо отметить ускоряющийся процесс конвергенции (слияния платформ, на которых созданы информационные продукты). Так, в мире ускоренными темпами происходит переход от бумажных носителей к цифровым формам контента [16].

В Республике Беларусь после начала кризиса 2011 г. падение тиражей в количественном выражении было незначительным. В то же время в стоимостном выражении рынок заметно сократился. Ассортимент дорогих изданий большинства торговых точек заменен дешевыми. Сегодня наиболее привлекательная ценовая ниша для продажи периодики – журналы стоимостью до 25 рос. рублей. Журналы выше 100 рос. рублей фактически не продаются в республике. Средняя наценка ритейлера на периодику составляет от 35–55 % [15].

Одной из тенденций развития периодики является поддержка выпуска социально значимых изданий. На современном этапе и Республика Беларусь продолжает оказывать такую поддержку, что является общемировой практикой. Например, во Франции для поддержки региональной и местной прессы, чьи поступления от рекламы составляют меньше 25 % их общего дохода, созданы три государственных фонда. В Китае была введена двухуровневая система управления: с одной стороны, для редакций и издательств был оставлен статус государственного учреждения при сохранении государственного финансирования в меньших объемах, с другой – им было разрешено функционировать как коммерческое предприятие [13, с. 56].

В настоящее время сложившаяся в мировой практике система *аудиовизуальных СМИ* основана на традиционных, исторических формах развития этой отрасли: коммерческие аудиовизуальные СМИ (США), общественные аудиовизуальные СМИ (Западная Европа (Великобритания, Франция, Германия, Италия, Нидерланды), страны Северной Европы, Япония, Австралия, Индия, Канада), государственные аудиовизуальные СМИ (Китай, бывшие социалистические страны).

Североамериканский рынок радиопродуктов отличают большой уровень концентрации фирм, олигополистическая конкуренция, высокая дифференциация продукта и узкое сегментирование радиослушателей. В свою очередь, европейский рынок радиопродуктов также олигополистичен, имеет значительную долю государственного сектора с большими дотациями. Для него характерны высокое качество продукции и сильно дифференцированная потребительская аудитория.

Схожим является азиатский рынок радиопродуктов: с олигополистической конкуренцией и большой долей государственного сектора. Однако его отличительной особенностью является то, что государственные радиостанции Азии создавались как глобальные. Международное радио Китая входит в список мировых лидеров среди радиостанций для зарубежной аудитории по объему вещания и числу языков, на которых оно осуществляется [12, с. 25].

Министерством информации Республики Беларусь в сфере электронных СМИ проводится реализация Концепции телерадиовещания в стране, а также разработанной совместно с Министерством связи и информатизации Государственной программы внедрения цифрового теле- и радиовещания до 2015 г. По состоянию на 1 июня 2012 г. в Министерстве информации зарегистрировано 252 теле- и радиoproграммы [14]. С целью интеграции Беларуси в международное информационное пространство с 1 февраля 2005 г. началась регулярная трансляция белорусского спутникового телеканала «Беларусь-ТВ» Белтелерадиокомпании, предназначенного для зарубежных телезрителей. В мае 2007 г. в связи с переходом телеканала «Беларусь-ТВ» на новый спутник значительно увеличилось общее количество его потенциальных зрителей (110 млн человек в более чем 40 странах

мира). В 2012 г. на территории республики вещание в FM-диапазоне осуществляли более 30 радиостанций [14].

Рынок *непериодических изданий (книгоиздания)* во всех странах мира высоко централизован и олигополистичен. Издание детской, учебной и научной литературы дотируется государством. Данный сектор информационного рынка активно интернационализируется и транснационализируется.

Очевидным трендом 2013 г. стал заметный рост продаж электронных книг на фоне неуклонного снижения продаж бумажных. Эксперты прогнозируют, что в континентальной Европе объем электронного рынка в денежном выражении возрастет до 5–10 % (с учетом колебаний по странам), в Великобритании составит 15–20 %, а в США достигнет 30–50 % [16]. При этом в Европе (прежде всего во Франции) исторически существует традиция поддержки книгоиздания. Система французских законов о культуре – самая сложная, но при этом четко ориентированная на сохранение культурного наследия [15]. Подобный подход также весьма приемлем для Республики Беларусь в сфере развития социально ориентированной экономики. Так, Указом Президента Республики Беларусь (от 30.12.2011, № 618) 2012 год объявлен в Беларуси Годом книги. По данным государственного статистического учета всего в 2011 г. издательствами и издающими организациями различных форм собственности выпущено 11 084 наименования книг и брошюр общим тиражом 34,34 млн экз. По сравнению с предыдущим годом показатель по количеству названий практически не изменился (в 2010 г. – 11 040), тираж уменьшился на 20,4 %. Средний тираж одной книги составил 3,1 тыс. экз. На одного жителя республики издано 3,6 книги и брошюры. На белорусском языке выпущено 940 наименований книг и брошюр тиражом 2,9 млн экз., что по сравнению с предыдущим годом меньше по названиям всего на 1,2 %, по тиражу – на 27,5 %. Литература на белорусском языке занимает 8,5 % в общем количестве выпущенной в республике издательской продукции и в ее тираже. Переводная литература в общем объеме выпущенной книжной продукции занимает 8,7 % от числа названий и 15,9 % – от тиража. Больше всего книг переведено с английского (437) и немецкого (63) языков. На белорусском и русском языках были изданы также переводы с французского (34), шведского (22), португальского (21), польского (20), испанского (17), сербского (13) и иных языков.

Всего по состоянию на 1 января 2012 г. лицензии на осуществление издательской деятельности имеет 621 субъект хозяйствования. Из них 194 лицензии выданы организациям государственной формы собственности, 336 – организациям негосударственной и смешанной форм собственности, 59 – индивидуальным предпринимателям, 14 – общественным организациям и 18 – религиозным.

Не все зарегистрированные издательские структуры одинаково активно участвуют в книгоиздательском бизнесе. Подавляющую часть органи-

заций, имеющих издательские лицензии, составляют мелкие предприятия, а также предприятия, для которых издательская деятельность не является основной. Число активно действующих издательств, формировавших в 2011 г. издательскую систему Беларуси и выпустивших от 11 до 50 наименований, – 88. Только 36 организаций издали от 51 до 100 и 20 – от 101 до 400 наименований [14].

Таким образом, анализ современных тенденций развития информационного рынка позволил выявить основные модели вхождения стран в мировой рынок неперIODических изданий, печатных и электронных СМИ.

*Так, североамериканская модель* опирается на активные методы государственного стимулирования экспорта на базе высокого экономического потенциала отрасли. Для нее характерны агрессивная политика освоения зарубежных рынков, очень высокие экономические входные барьеры в отрасль для зарубежных фирм.

*Европейская модель* также основана на активных методах государственного стимулирования экспорта с использованием транснационализации и интернационализации. При этом создаются высокие входные барьеры в отрасль с применением административных методов сдерживания притока импортной информационной продукции.

*Азиатская модель* отличается высоким уровнем либерализации, низкими входными барьерами для импортеров. При этом формируется тенденция к транснационализации и движению к американской модели развития информационного рынка.

Открытость экономики, уровень развития отрасли, возможная изоляция Республики Беларусь по отношению к мировым процессам реализации информационного продукта, приводящая к ее перманентной социально-экономической отсталости в связи с риском нарастания неэквивалентного обмена, обуславливают наличие в стране модели вхождения ее в международный рынок неперIODических изданий, печатных и электронных СМИ, близкой к европейской.

В данной модели государственная политика направлена на активное регулирование экспорта за счет повышения конкурентоспособности белорусского информационного продукта. Это возможно осуществить на основе широкого применения методов стимулирования экспорта и сдерживания импорта, например, таких как разработка специальных государственных программ, совершенствование организационной структуры отрасли, подготовка кадров для работы на международном рынке, развитие международного сотрудничества.

На основе разработанной модели определены следующие направления совершенствования рынка неперIODических изданий, печатных и электронных СМИ страны:

- на *микроуровне*:
  - повышение конкурентоспособности редакций и издательств на внешних рынках посредством совершенствования содержательного наполнения, улучшения дизайна и верстки изданий и программ, качества менеджмента;
  - развитие процесса конвергенции издательств, редакций, киностудий для увеличения объемов рекламы и продажи товаров;
  - разработка эффективных маркетинговых стратегий отдельными крупными издательствами;
  - решение кадровой проблемы путем применения метода «менеджер напрокат», т. е. привлечение из других стран специалистов по продвижению информационного продукта на внешние рынки (аутсорсинг, лизинг);
- на *макроуровне*:
  - принятие в законопроектах действенных механизмов правового регулирования данного рынка;
  - создание издательского дома для улучшения экспортных поставок белорусского информационного продукта;
  - применение стратегии вертикальной интеграции;
  - создание равных условий для хозяйствующих субъектов издательских отраслей Беларуси и России;
  - усиление государственной поддержки выхода продуктов, созданных на белорусском информационном рынке, за рубеж;
  - организация электронных СМИ и информационных агентств, предлагающих информацию на русском и белорусском языках, необходимая в силу доминирования английского языка в интернете;
  - возрождение ассоциаций издателей и книгораспространителей для консолидации отрасли, возможности отстаивать интересы участников рынка на государственном уровне, а также для масштабных исследований рынка;
- на *международном*:
  - присоединение Республики Беларусь к мировым соглашениям в сфере книгоиздания (в первую очередь в рамках СНГ);
  - создание единого информационного пространства СНГ, результатом чего может стать решение таких важных проблем, как избежание двойного налогообложения, снижение таможенных пошлин, расширение культурных связей;
  - применение стратегии интернационализации отдельных сегментов информационного рынка;
  - улучшение оптового и розничного распределения по каналам сбыта как оборудования, так и программного обеспечения для эффективной работы информационного рынка;
  - развитие сотрудничества со специалистами из других стран на основе аутсорсинга.



В связи с этим сложилась ситуация, при которой Республике Беларусь необходимо поддерживать и развивать печатные и электронные СМИ и книгоиздание на национальном рынке и стремиться наращивать экспортный потенциал, так как в настоящее время количество импортируемых товаров информационного рынка превышает количество экспортируемых, что приводит к недостаточной включенности Республики Беларусь в мировое информационное пространство.

Таким образом, все приведенные доказательства свидетельствуют о необходимости дальнейшей разработки приведенной модели по выходу белорусских информационных предприятий за рубеж с учетом: 1) выполнения Национальной программы развития экспорта на 2011–2015 гг. и Национальной программы ускоренного развития услуг в сфере информационно-коммуникационных технологий на 2011–2015 гг.; 2) имеющихся закономерностей развития мирового рынка непериодических изданий, печатных и электронных СМИ; 3) применения методов стимулирования экспорта и сдерживания импорта информационного продукта Беларуси.

*Рецензенты:* Лемещенко П. С. – заведующий кафедрой теоретической и институциональной экономики экономического факультета БГУ, доктор экономических наук, профессор;

Малашенкова О. Ф. – доцент кафедры международных экономических отношений факультета международных отношений БГУ, кандидат экономических наук, доцент.

## Литература

1. Белл, Д. Грядущее постиндустриальное общество / Д. Белл. – М., 1999. – 430 с.
2. Андрианова, Т. В. Информатизация общества и бизнес / Т. В. Андрианов, А. И. Ракитов. – М., 1992. – 216 с.
3. Винер, Н. Кибернетика, или Управление и связь в животном и машине / Н. Винер. – 2-е изд. – М., 1983. – 344 с.
4. Садовская, Т. В. Формирование рынка информационных продуктов и услуг в Республике Беларусь: автореф. дис. ... канд. экон. наук: 08.00.05 / Т. В. Садовская. – Минск, 2004. – 120 с.
5. Семкина, Н. Н. Государственное регулирование рынка информационных продуктов и услуг: автореф. дис. ... канд. экон. наук: 08.00.01 / Н. Н. Семкина. – Орел, 2005. – 24 с.
6. Гуревич, С. М. Экономика отечественных СМИ: учеб. пособие для вузов. – 3-е изд., перераб. и доп. – М., 2004. – 288 с.
7. Стрелкова, И. А. Становление и развитие российского рынка информационных продуктов и услуг (теория, методология, практика): автореф. дис. ... канд. экон. наук: 08.00.05 / И. А. Стрелкова; Всерос. госуд. налог. акад. – М., 2006. – 40 с.
8. Домненко, Г. Б. Производство информационных благ в современной экономике: автореф. дис. ... канд. экон. наук: 08.00.01 / Г. Б. Домненко. – М., 2007. – 29 с.

9. *Боканов, А. А.* Информационный аспект современной экономики: начала теоретического анализа: автореф. дис. ... канд. экон. наук: / 08.00.01 / А. А. Боканов. – Волгоград, 2000. – 26 с.
10. *Ничипорович, С. А.* Развитие издательско-полиграфического комплекса Беларуси в условиях становления рыночных отношений / С. А. Ничипорович. – Минск, 2001. – 176 с.
11. *Почекина, В. В.* Международный рынок услуг / В. В. Почекина, Ю. П. Якубук / под ред. В. Ф. Медведева. – Минск, 2004. – 264 с.
12. *Якушенко, К. В.* Рынок печатных изданий и средств массовой информации в контексте развития мировой экономики: автореф. дис. ... канд. экон. наук: 08.00.14 / Якушенко К. В. – Минск, 2008. – 29 с.
13. *Мартынов, Д. В.* Рынок печатных СМИ в России и в мире. – М., 2008. – 320 с.
14. Министерство информации Республики Беларусь [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.mininform.gov.by>. – Дата доступа: 30.05.2011.
15. *Григорьев, В.* В поиске новых бизнес-моделей и сервисов [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://pro-books.ru/sitearticles/9502>. – Дата доступа: 07.06.2011.
16. Книжный бизнес в 2012 году: прогнозы и перспективы [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://pro-books.ru/sitearticles/9347>. – Дата доступа: 14.05.2011.

Поступила в редакцию 29.09.2011.

---

# РЫНОК ТРУДА В УСЛОВИЯХ ИНТЕРНАЦИОНАЛИЗАЦИИ И РЕГИОНАЛИЗАЦИИ

---

Н. В. Юрова

## ТРУДОВОЙ ПОТЕНЦИАЛ И ЕГО РЕАЛИЗАЦИЯ НА МЕЖДУНАРОДНОМ РЫНКЕ ТРУДА В КОНТЕКСТЕ ГЛОБАЛИЗАЦИИ

В статье раскрывается сущность трудового потенциала и его роль в развитии международного рынка труда в условиях глобализации. Представлена динамика изменения трудового потенциала на основе международных миграционных потоков, в том числе с учетом внешней миграции Республики Беларусь. Определено, что эффективная реализация трудового потенциала возможна при условии развития международной трудовой миграции, а процессы глобализации способствуют усилению данного эффекта.

The article reveals the essence of the labour potential and its role in the development of the international labour market in globalization. It shows the dynamics of change the labour potential on the basis of the international migration, including the external migration of the Republic of Belarus. It definite that the effective realization of the labour potential will be possible if the international labour migration develops. The globalization will intensify this effect.

Развитие процессов интернационализации и глобализации, углубление международных интеграционных процессов привели к существенным качественным изменениям на международном рынке труда. Международный рынок труда неверно было бы представить простой совокупностью национальных рынков труда. В теоретическом плане современный международный рынок труда является совокупностью тесно взаимосвязанных миграционными потоками и взаимозависимых открытых национальных и региональных рынков труда.

Основной экономической категорией, характеризующей качественный уровень развития международного рынка труда, выступает трудовой потенциал. Трудовой потенциал является его основным ресурсом.

---

**Юрова Наталья Вячеславовна** – доцент кафедры международных экономических отношений факультета международных отношений БГУ, кандидат экономических наук, доцент

---

При определении трудового потенциала следует выяснить, что представляет собой сама категория «потенциал». Потенциал (от лат. *potentia* – сила) обозначает обобщенную, собирательную характеристику источников, возможностей, средств, ресурсов с учетом локального расположения и временного фактора. Носителем трудового потенциала является человек, поэтому роль человеческого фактора как источника экономического развития неуклонно возрастает как на национальном, так и на международном уровне, а наравне с ним возрастают требования со стороны общества к человеку, его здоровью, образовательному и культурному уровню, профессиональной подготовке, квалификации, социальной активности.

В научной литературе данная категория появилась в 80-х гг. XX в. С тех пор существуют разные подходы к трактовке трудового потенциала. Л. Кунельский применял для определения трудового потенциала количественную характеристику и считал, что он «включает всех граждан, способных участвовать в процессе общественного производства... наряду с непосредственно занятой в производстве рабочей силой в него входят и те лица, которые в принципе могут работать, но по каким-либо причинам – социальным и личным – не заняты в народном хозяйстве» [1, с. 27]. При этом необходимо учитывать, что человек трудится, участвует в общественном производстве не только на своем рабочем месте, получая за это денежное вознаграждение, но и в пределах своего домашнего хозяйства. Трудовой потенциал в своих работах О. А. Козлова определила как «категорию, отражающую не столько активную, использующуюся в трудовой деятельности определенную совокупность производительных способностей человека, сколько потенциальную, которая либо достаточно не развита, либо не задействована и которая при воздействии определенных факторов может проявиться» [2, с. 7].

В учебнике «Экономика труда» авторы определили трудовой потенциал как ресурсную категорию и выразили мнение, что трудовой потенциал «должен включать в себя в соответствии с определением понятия “потенциал” источники, средства, ресурсы труда, которые смогут быть использованы для решения какой-либо задачи, достижения определенной цели, обеспечения возможности отдельного лица, общества, государства в определенной области» [3, с. 34]. Что подтверждает мысль о том, что потенциал общности людей – это не просто совокупность индивидуальных потенциалов, а единая система, формирующая коллективные способности и возможности. М. Ким считает, что понятие «трудовой потенциал» включает в себя всю совокупность демографических, социальных и духовных характеристик и качеств трудоактивного населения, которые воплощены или могут быть воплощены в рамках и посредством существующей в обществе системы отношений по участию в процессе труда и общественной деятельности.

Исходя из последнего определения, можно выявить структурные элементы трудового потенциала как три взаимосвязанные между собой подсистемы.

1. *Демографическая подсистема*, которая объединяет демографическое воспроизводство, обеспечивающее непрерывное возобновление поколений людей как физических носителей всех социальных качеств и отношений; оценку здоровья различных категорий и возрастных групп населения; миграционные перемещения различных групп трудоспособного населения.

Эта подсистема составляет основу *количественного* элемента трудового потенциала.

2. *Социально-экономическая подсистема*, или *качественный* элемент трудового потенциала населения. Основной проблемой данной подсистемы является трудовая активность населения, обусловленная спецификой форм хозяйствования, уровнем занятости, экономическими интересами, системой материального стимулирования. Например, всеобщая занятость в советские времена на практике не стимулировала трудовую активность и являлась барьером на пути повышения производительности труда. Социальная рыночная экономика призвана создать эффективную систему социальных гарантий и поддержки населения для возмещения издержек при потере или перемене места работы, а также переквалификации.

3. *Социально-психологическая подсистема* предполагает решение проблем, возникающих при формировании личности как субъекта трудовой деятельности. Эта подсистема необходима для формирования трудового потенциала человека, определяет его будущий уровень трудоспособности на основе воспитания, общего и профессионального обучения, уровня культуры и др. [4].

Необходимо различать понятие рабочей силы и трудового потенциала населения. Отличие заключается в том, что понятие рабочей силы применимо только для действующего производства, тогда как трудовой потенциал населения характеризует не только постоянно используемые, но и несостоявшиеся, скрытые возможности населения. Исходя из этого, трудовой потенциал населения кратко можно определить как совокупность используемого труда работников и неиспользуемых запасов труда [5].

Близкой к «трудовому потенциалу» является категория «человеческий капитал», под ним понимают накопленный человеком запас здоровья, знаний, навыков, умений, мотиваций, устремлений и других производственных качеств, используемых в создании жизненных благ. Иначе говоря, это совокупность приобретенных людьми производительных способностей, которые:

- 1) являются результатом инвестиций в человека;
- 2) определяют производительность труда;
- 3) служат источником дохода.

В условиях рыночной экономики понятия «трудовой потенциал» и «человеческий капитал» неразрывно связаны друг с другом. Последний может выступать в качестве характеристики трудового потенциала соответствующей современной рыночной системы, но, по сути, понятие трудового потенциала шире понятия «человеческий капитал» [4].

В то же время трудовой потенциал взаимосвязан с человеческим потенциалом. В этом случае трудовой потенциал выступает как социально-экономическая форма человеческого потенциала.

Трудовой потенциал может быть частично реализован на национальном рынке труда. Сдерживающим фактором в этом случае выступает ограниченность рынка и определенная специализация национальной экономики в системе международного разделения труда. Наилучшим образом трудовой потенциал способен реализоваться только в условиях открытости национальной экономики, активной трудовой миграции на международном рынке труда.

Современное развитие международного рынка труда свидетельствует об углублении процессов мировой интеграции в экономической и технологической областях, которые также затрагивают социальные и трудовые отношения, приобретающие глобальный характер.

В настоящее время происходит взаимопроникновение социальных политик стран мирового сообщества, обладающих различным уровнем развития социальной сферы и особыми национальными традициями. На практике существует возможность совместить и преобразовать эти социальные различия в рамках деятельности совместных предприятий и транснациональных корпораций. В условиях развития ТНК эффективно используются национальные особенности общественного производства при передвижении через границы трудовых ресурсов и капитала с целью повышения конкурентоспособности на мировом рынке.

Несмотря на очевидные преимущества, порой появляется трудноразрешимая проблема соотношения национальных политик в экономическом, технологическом и социальном плане. Возникает необходимость унификации национальных социальных систем по условиям труда, способу найма и увольнения работников; по оплате труда, материальному и нематериальному стимулированию; по предоставлению и длительности отпусков; по продолжительности рабочего дня; по предоставлению различных социальных льгот и т. д.

Многие трудности возникают также при согласовании социальной политики, практики трудовых отношений и во многих других областях (профсоюзная деятельность, разрешение конфликтов и т. д.). Таким образом, развитие современного международного рынка труда основано на интеграции социально-экономического опыта формирования, развития и реализации трудового потенциала.

Международный рынок труда развивается посредством процессов миграции капитала и трудовых ресурсов, а также путем постепенного слияния

национальных рынков труда, когда практически устраняются юридические, культурные, этнические и иные барьеры между ними. В ряде случаев соединение капитала и трудовых ресурсов происходит путем использования системы телекоммуникаций, а перемещения из одной страны в другую и не требуется.

У каждого явления есть положительные и отрицательные стороны, так и международная трудовая миграция, принося в целом положительный экономический и социальный эффект, становится проблематичной для отдельных стран. Если говорить об отрицательной стороне миграции, то страна, лишаясь высококвалифицированных рабочих и специалистов, оказывается в большом проигрыше. Она утрачивает все капитальные затраты, вложенные в подготовку выбывшего персонала. Отечественный рынок лишается наиболее квалифицированных трудовых ресурсов, интеллектуальной элиты, творческий потенциал которой служит первоосновой качественного трудового потенциала. Таким образом, страна–донор ухудшает свое нынешнее положение в сфере занятости и теряет перспективы развития трудового потенциала в будущем. Соответственно все потери страны–донора оборачиваются зеркальным выигрышем для принимающей страны. По самым скромным подсчетам, экономия США лишь в сфере образования и научной деятельности составила за последнюю четверть века более 15 млрд долл. Прибыль, получаемая от использования иностранных специалистов, в Канаде в 7 раз, а в Великобритании в 3 раза выше суммы, выделяемой в качестве помощи развивающимся странам [6, с. 101].

Миграционные потоки связывают национальные и региональные рынки труда. В настоящее время совершенно определенно можно говорить об образовании и функционировании таких крупных международных региональных рынков труда, как западноевропейский, ближневосточный, азиатский, латиноамериканский, африканский. Особое место занимает активно развивающийся региональный трудовой рынок в рамках стран СНГ. Посредством активизации миграционных потоков перераспределяется трудовой потенциал с целью его эффективной реализации на международном рынке труда.

В последние десять лет темпы прироста числа международных мигрантов в мировом сообществе увеличились. Если в 1990–1995 гг. среднегодовой темп прироста общей численности международных мигрантов в мире составлял 1,3 %, в 1995–2000 гг. – 1,5 %, то в 2000–2005 и 2005–2010 гг. – по 1,8 % в год. Темпы прироста числа международных мигрантов в развитых странах в 1900–2005 гг. были явно выше, чем в развивающихся, однако в 2005–2010 гг. соотношение поменялось: темпы прироста числа международных мигрантов в развивающихся странах (с учетом беженцев) превысили темпы прироста международных мигрантов (с учетом беженцев и исключая их) в развитых странах, увеличившись до 2,0 % в год [7].

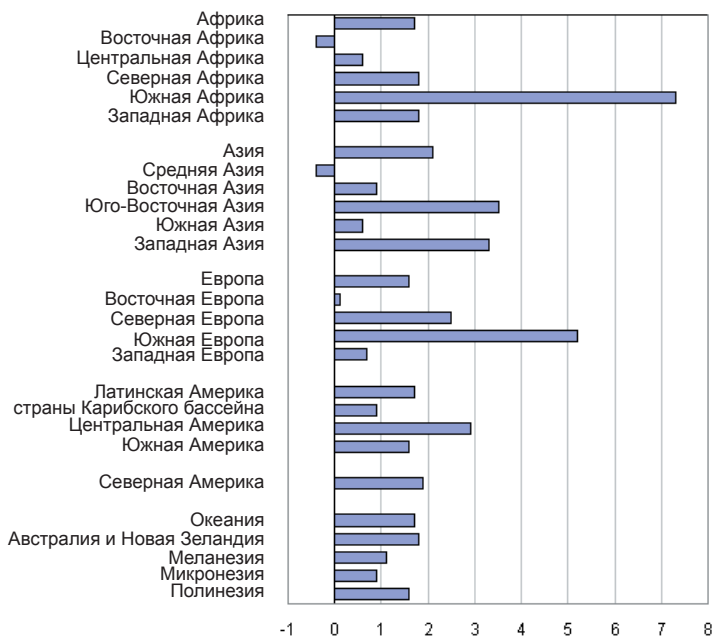


Рис. 1. Среднегодовой темп прироста числа международных мигрантов в основных регионах мира в 2005–2010 г., %

Особенно высок среднегодовой темп прироста числа международных мигрантов в 2005–2010 гг. среди крупных регионов мира был в Южной Африке (7,3 %) и Южной Европе (5,2 %). В Восточной Африке и Средней Азии наблюдалось сокращение числа международных мигрантов (рис. 1). Уменьшение количества международных мигрантов было отмечено в 4 из 5 бывших среднеазиатских республик СССР, кроме Казахстана, а наиболее существенным оно было в Киргизии – на 5 % в год, тогда как в остальных составило примерно по 1,5 % в год.

Корректировку данных по количеству международных мигрантов следует проводить не только с учетом баланса иммиграции и эмиграции, но и сокращения под влиянием смертности мигрантов. С учетом данной поправки эксперты получили итоговый прирост числа мигрантов в мире в 18,7 млн человек [8].

В развитых странах чистая международная миграция за тот же период составила 14,7 млн человек, в развивающихся – почти 9,7 млн человек.

В Европе она составила почти 8,1 млн человек, в том числе в Южной Европе – 3,8 млн человек, по 1,5 млн человек в Северной и Западной Европе. В Северной Америке – 5,8 млн человек.



Чистая миграция в Азию за 2005–2010 гг. составила почти 6,8 млн человек, включая 4,2 млн человек в Западную Азию, 1,2 млн человек в Юго-Восточную Азию и 0,8 млн человек – в Южную Азию [8].

Международная миграция развивается во многом как реакция на продолжающиеся демографические сдвиги в населении мира. В результате старения населения развитые страны вынуждены решать проблему сокращения трудового потенциала, а развивающиеся страны испытывают давление избыточного для их экономик населения трудоспособного возраста. Данная проблема с каждым годом становится все острее даже без учета качественного уровня трудового потенциала.

Среднегодовое сальдо миграционного обмена развитых стран с развивающимися странами составило в 2005–2010 гг. 2,7 млн человек в год, или 2,2 %. Интенсивность миграционной убыли населения развивающихся стран была несколько ниже – 0,5 %, а по группе 49 наименее развитых стран миграционная убыль составляла 315 тыс. человек, или 0,4 % в среднем за год.

В абсолютном выражении наиболее значительные потери в результате миграционного обмена несла Азия, уменьшаясь в среднем на 1,1 млн человек. В результате миграционного обмена уменьшалось также население Латинской Америки (на 804 тыс. человек) и Африки (на 1,0 млн человек). Население Северной Америки, напротив, увеличивалось в 2005–2010 гг. за счет миграционного прироста в среднем на 1,2 млн человек в год, Европа – на 1,3 млн человек. Интенсивность миграционного прироста выше всего была в Северной Америке, а миграционная убыль – в Латинской Америке (рис. 2) [8].

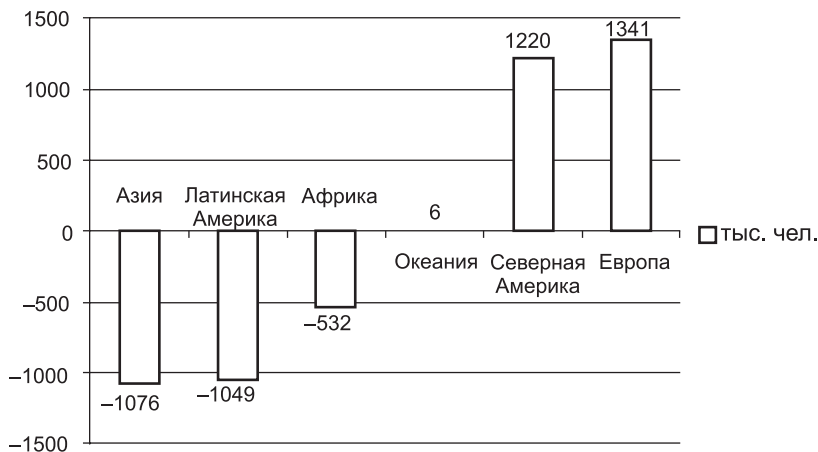


Рис. 2. Среднегодовое сальдо миграции по основным регионам мира, 2005–2010 гг., тыс. чел.

В качественном отношении можно выделить миграционные приоритеты развитых стран. Показательно для европейского рынка труда, что в последние годы значительная часть иммигрантов приходится не на иждивенцев, а на высококвалифицированных специалистов и сотрудников транснациональных корпораций, которые меняют страну пребывания по решению работодателей. Задача привлечения высокообразованных специалистов и ученых стала для Евросоюза приоритетной в связи с необходимостью создания сильного рынка высоких технологий, способного конкурировать с аналогичным рынком в США. В последние годы повышенный спрос европейских стран на работников высокой квалификации и ученых вызван тем, что из числа лиц, выехавших по контрактам из Западной Европы в США, Австралию или Канаду, все меньшая часть возвращается на родину. Например, каждый второй европеец, который отправляется на учебу в Соединенные Штаты, обратно не возвращается. Между тем в странах ЕС готовится больше, чем в США, ученых со степенью доктора наук. Однако в силу действия фактора «утечки умов» Западная Европа имеет значительно меньшее число исследователей в передовых областях науки. В странах ЕС на тысячу работающих граждан приходится 5,4 ученых, в то время как в США эта цифра равна 8–9 [9].

Проблемы развития трудового потенциала и эффективности его реализации возникли уже сравнительно давно. Поэтому учет зарубежного опыта позволит в какой-то мере снизить их остроту. Так, интерес к целенаправленному формированию творческого трудового потенциала в развитых странах с адекватной оплатой образования, квалификации, созидательного вклада работника возник уже в 1960-е гг. В Японии, США и других индустриальных лидерах в 1960–1970 г. были приняты законы, нацеливающие государственную и деятельность частного бизнеса на развитие интеллектуального потенциала национальной рабочей силы, поощряющие фирмы и корпорации за «инвестиции в человека» посредством благоприятных налоговых мер, льготных кредитов и других методов, включая открытое общественное поощрение через средства массовой информации.

В Японии в 1962 г. была разработана правительственная концепция «формирования человека», которая легла в основу программы экономического и социального развития страны. В 1972 г. президенты крупнейших компаний, руководители правительственных учреждений и ведущие ученые совместно подготовили и приняли программу «Развитие человека в новом индустриальном обществе», вызвавшую огромный общественный резонанс. В ней были изложены принципы всемерного и повсеместного поощрения творчества в процессе школьного и вузовского обучения, развития у учащихся необходимых для «информационного общества» способностей [10, с. 113].

На основе зарубежного опыта следует отметить, что возглавляемая государством политика развития и реализации трудового потенциала в развитых странах проводится при весьма значительном финансовом, организа-

ционном и ином участии предпринимателей и многих других социальных институтов общества. Также следует твердо усвоить, что конкурентоспособными в современных рыночных условиях будут только те трудовые ресурсы, которые смогут соответствовать таким требованиям, как участие в развитии производства практически каждого работника; обеспечение высокого качества продукции, несмотря на ускоренное обновление технологий и техники; непрерывное образование и повышение профессионального уровня в соответствии с требованиями современного общественного производства.

Если говорить о высококвалифицированном трудовом потенциале в Республике Беларусь, то здесь следует отметить весомый вклад в его развитие государства и самих носителей данного потенциала. Государство создает условия для формирования и развития трудового потенциала и в значительной мере осуществляет инвестиции в человеческий капитал. При реализации трудового потенциала к государству активно присоединяется частный бизнес, но этого порой недостаточно, чтобы получить высокий экономический эффект из-за несовпадения накопленного профессионального потенциала и спроса и условий национального рынка труда.

По предварительным данным экономически активное население Беларуси, как количественное отражение трудового потенциала страны, имеет тенденцию к росту и в 2010 г. составило 4705,1 тыс. человек (в 2009 г. – 4663,4 тыс. человек), из которых занятыми являются 4665,9 тыс. человек (рис. 3) [11].

Миграционная политика Республики Беларусь в сфере внешней трудовой миграции направлена на совершенствование регулирования экспорта и импорта трудовых ресурсов, защиту национального рынка труда от неконтролируемого притока иностранной рабочей силы и смягчение ситуации

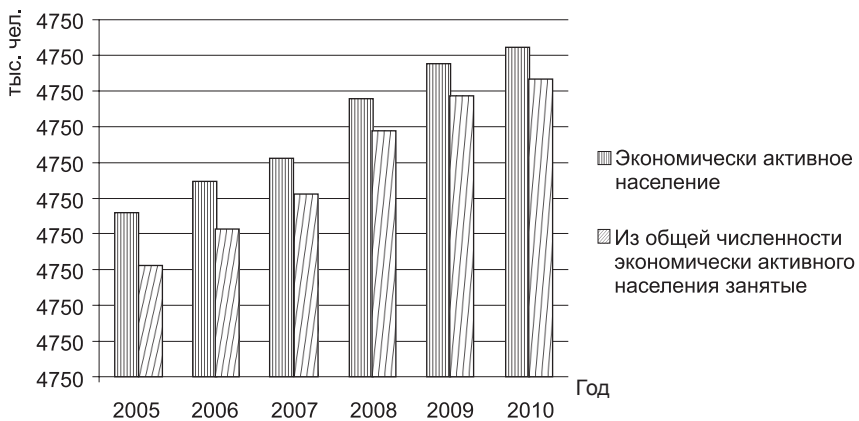


Рис. 3. Численность экономически активного населения в Республике Беларусь, тыс. чел.

на внутреннем рынке труда за счет трудоустройства белорусских рабочих и специалистов за рубежом.

В республике установлен лицензионный порядок осуществления деятельности по привлечению иностранной рабочей силы и трудоустройству граждан Республики Беларусь за границей. Данный вид деятельности осуществляется юридическими лицами и индивидуальными предпринимателями, получившими в установленном порядке специальные разрешения (лицензии), выдавать которые уполномочено Министерство внутренних дел Республики Беларусь.

В настоящее время 52 лицензиата имеют специальное разрешение на осуществление деятельности, связанной с трудоустройством граждан за границей. На деятельность, связанную с привлечением в Республику Беларусь иностранной рабочей силы, юридическим лицам и индивидуальным предпринимателям Министерством внутренних дел выдано 338 лицензий (всего МВД выдано 1 231 специальное разрешение (лицензия)).

Очевидно, что кризисные явления в мировой экономике отразились не только на международном товарном рынке и рынке капитала, но и на динамике международной трудовой миграции, в том числе внешней трудовой миграции в Республике Беларусь. Согласно данным Национального статистического комитета, численность граждан Республики Беларусь, выехавших за границу по трудовым договорам, уменьшилась (в 2007 г. – 7335, в 2008 г. – 6204, в 2009 г. – 4178 человек), а количество иностранных граждан и лиц без гражданства, въехавших в Республику Беларусь для работы, увеличилось (в 2007 г. – 1496, в 2008 г. – 2463, в 2009 г. – 4835 человек) [12].

Лидерами по приему трудовых мигрантов в 2009 г. являлись наиболее промышленно развитый регион Республики Беларусь – г. Минск (2955 человек) и Брестская область (727 человек). Иммигранты в республике заняты преимущественно в качестве сельскохозяйственных рабочих, строителей, на должностях руководителей, в качестве спортсменов-инструкторов, тренеров, поваров и других специалистов.

Потоки выезжающих из Беларуси трудовых мигрантов направлены как в ближнее, так и в дальнее зарубежье. Как и прежде, основной поток направлен в Россию (2656 человек). Граждане Беларуси выезжали также в США (1263), Польшу (116), Чехию (46) и другие страны.

Подавляющее большинство мигрантов из числа граждан Республики Беларусь выезжают на работы, связанные с физическим трудом (строительные и сельскохозяйственные (сбор ягод), перерабатывающие предприятия), а также в сферу обслуживания (работа в гостиницах, на круизных лайнерах). Большинство мигрантов, несмотря на образование (среднее, среднее специальное, а иногда и высшее), заняты в основном ручным, наименее привлекательным, тяжелым и низкооплачиваемым трудом. Такие рабочие места, как правило, не пользуются спросом у местного населения.

Трудовые мигранты, занятые на выезде умственной деятельностью, составляют лишь около 10–11 % их общей численности. Из 4178 выехавших – 452 руководителя и специалисты [13].

В целях достижения устойчивого развития белорусской экономики следует уделять особое внимание перераспределению трудового потенциала путем внутренней и внешней миграции по отраслям и регионам. Высококвалифицированные специалисты и рабочие требуются не только в столичном регионе и областных центрах, но и в малых городах. С этой целью предприняты конкретные шаги со стороны государства. Например, принята и практически выполнена Государственная комплексная программа развития регионов, малых и средних городских поселений на 2007–2010 г., охватывающая 187 населенных пунктов, которая направлена, прежде всего, на реализацию инвестиционных проектов (около 1000, в том числе 195 важнейших), создание новых рабочих мест (более 19 тыс.), снижение уровня безработицы (до 1 %), повышение качества жизни людей [13]. Для решения проблем, связанных с развитием и реализацией трудового потенциала с учетом его оптимального перераспределения в целом, была принята Государственная миграционная программа на 2006–2010 гг. Она была сформирована исходя из приоритетных направлений регулирования миграционных процессов в Республике Беларусь, которыми выступили:

- использование миграционного потенциала стран Содружества Независимых Государств и государств Балтии в интересах социально-экономического и демографического развития республики;
- содействие интеграции и адаптации мигрантов, в том числе в целях миграционного замещения естественной убыли населения страны;
- создание условий для снижения эмиграционного оттока научно-технических и творческих кадров, а также молодых специалистов из страны;
- развитие временной трудовой миграции граждан Республики Беларусь в развитые страны как средства повышения их квалификации,
- стабилизация внутреннего рынка труда и рост инвестиций в экономику государства;
- участие в международном сотрудничестве по вопросам вынужденной, незаконной и других видов миграции [14].

В результате осуществления вышеперечисленных программ на национальном уровне удалось повысить эффективность реализации трудового потенциала. В настоящее время наблюдается тенденция снижения количества выезжающих граждан Республики Беларусь в целях трудоустройства на основании подписанных договоров и контрактов за рубежом. Увеличение масштабов въехавших трудовых мигрантов на основании подписанных договоров и контрактов на территории Республики Беларусь является следствием экономической либерализации в стране, проведения политики совершенствования инвестиционных проектов и регулирования привлечения иностранной рабочей силы.

Каждое государство стремится оптимизировать миграционные процессы с целью повышения уровня трудового потенциала путем реализации грамотной национальной миграционной политики. Поскольку трудовой потенциал является основным ресурсом международного рынка труда, который может перераспределяться в соответствии со спросом и предложением на него в рамках международных миграционных потоков, то при разработке мер миграционной политики следует учитывать положительный зарубежный опыт и стремиться унифицировать требования национальных рынков труда, учитывая процессы глобализации.

**Рецензенты:** Турбан Г. Н. – заведующий кафедрой международного бизнеса факультета международных экономических отношений БГЭУ, кандидат экономических наук, доцент;

Климович Л. А. – доцент кафедры международных экономических отношений факультета международных отношений БГУ, кандидат экономических наук, доцент.

## Литература

1. Кунельский, Л. Трудовой потенциал страны и повышение эффективности его использования / Л. Кунельский // Коммунист. – 1984. – № 14. – С. 26–28.
2. Козлова, О. А. Формирование и использование трудового потенциала в регионе в условиях становления рыночных отношений: автореф. дис. ... канд. экон. наук : 08.00.01 / О. А. Козлова; Урал. отделение Рос. АН, Ин-т экономики. – Екатеринбург, 1992. – 18 с.
3. Адамчук, В. В. Экономика труда: учебник для вузов по экон. спец. / В. В. Адамчук, Ю. П. Кокин, Р. А. Яковлев ; под ред. В. В. Адамчука. – М., 1999. – 432 с.
4. Ким, М. Н. Трудовой потенциал: формирование, использование, управление / М. Н. Ким. – Харьков, 2003. – 247 с.
5. Базылева, М. Н. Динамические особенности трудовых отношений в условиях формирования «новой экономики» в Республике Беларусь / М. Н. Базылева // Труды Минского ин-та управления. – 2007. – № 1. – С. 58–63.
6. Бакалавр экономики: хрестоматия: в 3 т. / под общ. ред. В. И. Видяпина; Российская экономическая академия им. Г. В. Плеханова, Центр кадрового развития. – М., 1999. Т. 2. – 1056 с.
7. Щербакова, Е. Международная миграция: тенденции и перспективы / Е. М. Щербакова [Электронный ресурс]. – Демоскоп Weekly. – № 399–400. – Режим доступа : <http://demoscope.ru/weekly/2009/0399/index.php>. – Дата доступа: 27.06.2010.
8. United Nations, Department of Economic and Social Affairs, Population Division International Migration 2009. Wall Chart. – Режим доступа : <http://www.un.org/esa/population/publications/2009>. – Дата доступа: 27.06.2011.
9. Summaries of the legislation: employment and social policy // European Commission [Electronic resource]. – 2010. – Mode of access: <http://europa.eu/>. – Date of access: 29.05.2011.

10. Пидоймо, Л. П. Сущность категорий «информационное общество», «информационная экономика» / Л. П. Пидоймо, Е. В. Бутурлакина // Современная экономика: проблемы и решения. – 2010. – № 4. – С. 112–118.

11. Беларусь в цифрах [Электронный ресурс] / Нац. стат. комитет Респ. Беларусь. – Минск, 2010. – Режим доступа : <http://belstat.gov.by>. – Дата доступа: 01.10.2011.

12. Миграционная политика Республики Беларусь [Электронный ресурс] / Официальный сайт Исполнительного комитета СНГ. – Минск, 2010. – Режим доступа: <http://cis.minsk.by/main.aspx?uid=17232>. – Дата доступа : 30.06.2011.

13. Государственная комплексная программа развития регионов, малых и средних городских поселений на 2007–2010 годы [Электронный ресурс] / Официальный сайт Совета Министров Республики Беларусь. – Минск, 2010. – Режим доступа: <http://www.government.by/ru/gus>. – Дата доступа : 30.06.2011.

14. Постановление Совета Министров Республики Беларусь от 8 декабря 2005 г. № 1403 «О Государственной миграционной программе на 2006–2010 годы» [Электронный ресурс] / Нац. центр правовой информ. Респ. Беларусь. – Минск, 2005. – Режим доступа : <http://www.pravo.by>. – Дата доступа: 25.06.2011.

Поступила в редакцию 30.09.2011.

**Г. Н. Гаврилко**

## **РОЛЬ ПРОФСОЮЗОВ В УСЛОВИЯХ ГЛОБАЛИЗАЦИИ**

Всеобъемлющее воздействие глобализации не обошло стороной и сферу социально-трудовых отношений и внесло важные коррективы в деятельность профсоюзов во всем мире. Результатом возникновения новых всемирных систем производства стало объединение целей национальных и международных профсоюзов. Перед профсоюзами сегодня стоит двойная задача: 1) эффективно представлять трудящихся в быстро изменяющихся условиях мировой экономики и 2) содействовать изменению механизма глобализации, чтобы ее достижения распределялись равномернее и способствовали устойчивому и справедливому в социальном отношении развитию государств.

The overall impact of globalization has not come by the sphere of social and labour relations and has made important amendments to the activity of trade-unions in the world. The creation of new world production systems resulted in the consolidation of goals of the national and international trade-unions. At present the trade-unions face a dual task: 1) to represent the interests of working people under the rapidly changing conditions of the world economy most effectively and 2) further the alteration of the mechanism of globalization so that its achievements could be spread more uniformly and contribute to a steady and socially just development of the countries.

---

**Гаврилко Галина Николаевна** – доцент кафедры международных экономических отношений факультета международных отношений БГУ, кандидат экономических наук, доцент

---

В ряду публикаций на данную тематику, вышедших в странах СНГ, можно выделить работы таких авторов, как Ю. Шишков [8], А. Асосков [1], И. Баргоякова, Л. Сахарова, А. Вадим [3]. Целью настоящего исследования является выявление основных тенденций, закономерностей и проблем профсоюзного движения в условиях глобализации мировой экономики и региональной интеграции.

Нарастающая взаимозависимость мирохозяйственной среды, где наибольшие преимущества получают страны «золотого миллиарда», означает и нарастающую *уязвимость* национальных государств и национальных экономик. В этом состоят «вызовы» глобализации. Изменяются такие параметры, как суверенитет, модели взаимодействия государства с ТНК, государства с международными организациями. В этих условиях необходимы разработка и проведение четкой и эффективной политики, направленной на лучшее использование преимуществ глобализации, с одной стороны, и на противостояние ее «вызовам», «ловушкам» – с другой. Перед каждым отдельным государством стоит задача выработать, сформулировать национальные интересы и понять место своей страны в этом процессе, а перед мировым сообществом – создать взаимовыгодные механизмы управления глобализацией.

Воздействие глобализации на социально-экономические процессы и положение отдельных стран и регионов неоднозначны, они несут в себе как положительный, так и отрицательный эффект. С одной стороны, процессы глобализации открывают для многих стран новые возможности распространения современной информации, технологий, коммуникаций. С другой стороны, эти процессы приводят к настолько явной экономической и социальной поляризации мирового сообщества, что это создает почву для роста социальной напряженности во всемирном масштабе.

В условиях глобализации усиливается интеграция производства независимо от национальных границ, со значительным увеличением объема международных инвестиций, сделанных транснациональными корпорациями.

Например, производство автомобилей, которое на протяжении почти столетия осуществлялось на национальном уровне и было географически сконцентрировано, теперь ведется на мировом уровне, и автомобили нередко собирают из компонентов, производимых большим количеством компаний-поставщиков, расположенных в десятках стран мира. Так, к примеру, в 2007 г. компания General Motors действовала в 192 странах, владела предприятиями в 35 странах и насчитывала десятки тысяч компаний-поставщиков по всему миру. На заводах компании работало 266 тыс. чел. Объем продаж корпорации составил 9,37 млн легковых автомобилей и грузовиков [6].



Можно выделить три основные формы глобализации: американскую, европейскую и азиатскую.

Первая предполагает минимизацию влияния государства на социальные и производственные процессы, полное главенство рыночных экономических отношений. Проявлением этого является тот факт, что государственный бюджет стран, проповедующих эту идеологию, составляет незначительную часть ВВП (например, в США).

Вторая подразумевает значительное влияние государства на социальные и производственные процессы (например, в Евросоюзе).

Суть азиатского варианта глобализации заключается в том, что государство играет главенствующую роль в развитии общества на принципах рыночных отношений (Китай, Япония).

В условиях глобализации экономики со стороны некоторых ТНК четко прослеживается основная тенденция: стремление помешать созданию и работе профорганизаций на своих предприятиях (в США это получило название «*беспрофсоюзная среда*» (union-free environment)).

«Классическим» примером ТНК, пытающейся всеми силами не допускать создания профорганизаций на своих предприятиях, а если они появляются, максимально ограничить их права или добиться их ликвидации, является фирма McDonald's. По всему миру в ней занято 212 тыс. чел., а с учетом держателей лицензии на использование ее торговой марки эта цифра приближается к полутора миллионам [7].

Предприятия с участием японского капитала в Канаде (*Magna International*, *General Motors – Suzuki* и др.) набор новой рабочей силы осуществляли так, чтобы исключить в будущем образование профсоюзов на своих предприятиях (например, набираются рабочие только из числа тех, кто не организован в профсоюзы). Фиктивные продажи заводов и банкротства, аннулирующие договоры с профсоюзами, передача работ субподрядчикам – все эти меры широко используются некоторыми ТНК для замены организованных рабочих неорганизованными в целях повышения прибыли и избавления от профсоюзов.

Практика переброски предприятий особенно распространена в электротехнической промышленности, где действуют ТНК *Westinghouse Electric* и *General Electric* в США и Канаде. Действия *Westinghouse Electric* по переброске производства в 1980 г. с целью избавиться от профсоюзов в провинции Онтарио были настолько очевидны, что Управлению по трудовым отношениям Онтарио пришлось вынести решение о незаконности действий монополии. В начале 80-х гг. XX в. внимание общественного мнения в Канаде было привлечено к борьбе Объединенного профсоюза электриков Канады против закрытия филиала *Canadian General Electric* в Барри и перевода его в Бруквилль. Администрация предприятия в присутствии представителей профсоюза и министра труда провинции Онтарио заявила, что

планирует закрыть все свои предприятия в Северной Америке, где действуют профсоюзы [3, с. 17].

Подчас в стремлении избавиться от профсоюзов монополии широко прибегают к практике патернализма. Рабочим внушается мысль, что все вопросы на производстве можно решить и без помощи профсоюзов. Целая армия юристов, психологов, специалистов по вопросам труда изыскивает различные способы недопущения профсоюзов на предприятия ТНК. На протяжении многих лет транснациональные корпорации IBM (International Business Machines), General Electric, DuPont проводили политику, затрудняющую создание профсоюзов на их предприятиях. ТНК нередко идут на повышение зарплаты и даже на некоторую демократизацию отношений на цеховом уровне, с тем чтобы не допустить существования профсоюзов на своих предприятиях.

Международные профсоюзы разрабатывают новые методы работы с теми транснациональными корпорациями, на которых работодатели препятствуют созданию профсоюзных организаций или резко ущемляют права и возможности действующих профсоюзов.

Второй основной тенденцией во взаимоотношениях между некоторыми ТНК и профсоюзами является стремление работодателей привлечь профсоюзы на свою сторону. Так, еще в 1991 г. руководство автогиганта Volkswagen, купив заводы в Чехии и Словакии, по собственной инициативе пригласило председателей профкомов этих заводов войти в состав единого профсоюзного органа фирмы [3, с. 18].

Ответом профсоюзов на вызов, брошенный транснациональными компаниями, ущемляющими трудовые права работников, препятствующими образованию и работе профсоюзных организаций, стало целенаправленное создание и укрепление *координационных профорганов в ТНК*. К примеру, одной из крупнейших глобальных федераций профсоюзов является Международная федерация металлистов (МФМ), которая имела к 2000 г. 19 производственных советов в самых влиятельных корпорациях отрасли: General Motors, Ford, Volkswagen, Volvo, Fiat, Toyota, Nissan, Honda, Mitsubishi, Mazda, General Electric, ABB, Matsushita Electric, Siemens, Alcatel, Electrolux, Thomson и Caterpillar.

В 1994 г. *Комиссия Европейского союза* (КЕС) приняла Директиву о создании советов (комитетов) европейских предприятий. К числу таковых были отнесены компании, имеющие на территориях стран ЕС предприятия с числом работников более 1 тыс., либо два или несколько предприятий, где занято не менее 150 трудящихся в каждом. Во всех таких компаниях и фирмах должны создаваться информационно-консультативные органы, в которых представлены трудящиеся из каждой страны ЕС, где расположены части таких компаний и фирм или их филиалы. Круг вопросов, по которым руководство предприятий обязано давать информацию и консультировать-

ся с профсоюзами в рамках указанных советов, довольно велик. В компетенцию комитетов или советов европейских предприятий входит получение от центральной дирекции компании информации, в том числе и конфиденциальной, по вопросам развития ТНК, а также распространение ее среди работающих. Комитеты имеют право рассматривать производственные, экономические, финансовые, социальные и другие вопросы деятельности своих предприятий, их закрытия и перемещения, сокращения численности работающих и т. д. Они также организуют встречи представителей трудящихся с владельцами компаний или теми, кто от их имени принимает решения. Следует подчеркнуть, что по упомянутой Директиве все расходы, связанные с работой советов (в том числе по транспортировке и размещению их членов в месте расположения штаб-квартиры евро-ТНК, проведению встречи профсоюзных работников накануне официального заседания совета, синхронному переводу на заседаниях и т. п.), покрываются за счет центральной дирекции европредприятия. После принятия Директивы КЕС все страны – члены ЕС разработали соответствующие национальные законодательные акты, регламентирующие деятельность на своих территориях комитетов европредприятий [9].

В октябре 1997 г. в Бишкеке представителями 7 стран СНГ было подписано *Соглашение о регулировании социально-трудовых отношений в транснациональных корпорациях, действующих на территории государств – участников Содружества Независимых Государств*, разработанное Всеобщей конфедерацией профсоюзов. Согласно статье 3 данного Соглашения, «переговоры (консультации) между высшим или уполномоченным им исполнительным органом корпорации и представительным органом работников проводятся в соответствии с нормами национального законодательства государства, на территории которого находится высший или уполномоченный им исполнительный орган корпорации» [4].

По сути это означает, что представители стран СНГ соглашаются с тем, что регулирование трудовых отношений на предприятиях транснациональных компаний будет осуществляться не местным законодательством, а законами стран, где зарегистрированы ТНК. Поскольку в последние годы широко распространенной практикой является регистрация компаний в оффшорных зонах, дающих всевозможные льготы для зарегистрированных в них компаний, положение, указанное в ст. 3 Соглашения, фактически освобождает работодателей и собственников ТНК от обязательств по национальному законодательству стран СНГ. Негативный пример регулирования трудовых отношений на предприятиях ТНК дает Азербайджан, где в Трудовой кодекс внесена статья о том, что отношения на ТНК регулируются специальными соглашениями, подписанными между ТНК и правительством и ратифицированными парламентом страны. Таким образом, трудовые отношения на предприятиях ТНК Азербайджана выведены за рамки действия Трудового кодекса Республики Азербайджан [3, с. 20].

Действия ТНК в последнее время вызывают значительную тревогу в профсоюзном мире. Дело в первую очередь в массовых увольнениях трудящихся, проводимых некоторыми ТНК, против которых борются профсоюзы как на национальном, так и особенно на международном уровне. Современные профсоюзы вынуждены решать проблему *аутсорсинга*. Аутсорсинг – это новая бизнес-технология, которая позволяет сократить социальные издержки и провести модернизацию компаний. При аутсорсинге компании выводят часть рабочих мест за штат предприятия (в том числе в другие страны), т. е. передают определенную функцию обслуживания другой корпорации. Это может быть сначала охрана, потом – столовая, обслуживание лифтов и т. д. Аутсорсинг применяется не только в России, но и в Казахстане, Грузии, других странах СНГ. Порой за штат предприятия выводят целые цеха. Это ведет к дроблению трудового коллектива и ослаблению целостности профсоюза. Как правило, в связи с аутсорсингом профсоюзные ряды существенно редеют. В этих условиях профессиональные союзы разрабатывают новые технологии регулирования занятости наемных работников. Одна из них – переговоры со всеми компаниями, которые пришли на предприятие, создание единого объединенного профсоюзного комитета. Этот вариант существенно усложняет жизнь председателю профкома, потому что ему приходится вести переговоры не с одним предприятием или компанией, а со всеми, которые пришли и действуют на данной территории. Другой вариант – создание адекватной профсоюзной структуры на уровне города или даже страны, позволяющей осуществлять переговоры со штаб-квартирой компании.

Обоснованную тревогу профсоюзов вызывает неравенство оплаты труда, его условия в разных странах, где расположены предприятия ТНК. Это подрывает доверие даже к тем корпорациям, которые стремятся проводить разумную социальную политику.

В последние годы серьезно тормозили профсоюзную деятельность на предприятиях ТНК в Западной Европе, особенно в таких странах, как Италия, Великобритания и Франция, слабые связи между руководством профсоюзов различной политической ориентации и большие разногласия и даже вражда между их низовыми ячейками в ходе организации антимонополистических выступлений трудящихся.

Большая практическая работа по сбору и обработке информации, налаживанию контактов между профсоюзами в рамках как отдельных корпораций, так и между ними была проделана международными отраслевыми организациями, примыкающими к международным профцентрам (*ГФП, ВКП*). Однако достигнутого профсоюзным движением уровня организованности и координации еще недостаточно для эффективного взаимодействия с транснациональными корпорациями.

Для достижения успехов в переговорах с руководством ТНК профсоюзам необходимо иметь своевременную информацию и владеть техникой проведения консультаций и совещаний. Чтобы профсоюз мог влиять на решения компании, при заключении коллективных договоров надо предусматривать в них возможность проведения взаимных консультаций и совещаний на различных уровнях управления компанией и процедуру учета мнения профсоюза. То и другое, как показывает международный опыт, создает прочную основу для цивилизованного разрешения возникающих разногласий и урегулирования конфликтов в ТНК.

Наличие общих глобализационных проблем не подразумевает единой стратегии их преодоления. Ситуация в мире настолько различна, что у профсоюзов не может быть единой модели поведения. Так, в одной стране международные компании имеют хорошие рабочие отношения с профсоюзами, в другой – они борются с ними, а в третьей – игнорируют. В одной стране предприниматели работают в рамках существующих государственных законов, заявляя о приверженности цели всеобщего благоденствия, в другой – борются с любым социальным законодательством, в третьей – дают взятки, чтобы обойти закон.

Еще в 70-х гг. XX в. возник вопрос о необходимости международного урегулирования деятельности ТНК как глобальных структур. Проблема балансов прав и обязанностей по Кодексу поведения транснациональных корпораций явилась камнем преткновения во взаимоотношениях между развитыми и развивающимися странами. Проблема была решена включением в Кодекс части «Режим транснациональных предприятий». В ней затронуты не все вопросы, касающиеся режима ТНК (например, экспроприация и национализация иностранной собственности). Учитывая глобализацию и региональную интеграцию мировой экономики, в ходе которых все возрастающее число предприятий развивающихся стран становятся многонациональными, сторонники Кодекса утратили интерес к документу, который даже если и будет принят, не будет обладать обязательной юридической силой [10, с. 29].

В 1976 г. приняты Декларация и резолюции ОЭСР о международных инвестициях и многонациональных предприятиях [10, с. 29–30]. Они играют ограниченную роль, поскольку действуют главным образом в отношениях между развитыми странами. Большое число запросов на разъяснение поступило в 1970-е гг. от различных консультативных органов и главным образом от Консультативного комитета профсоюзов (Trade Union Advisory Committee – TUAS). Большинство запросов касалось раздела о руководящих принципах, который назывался «Занятость и производственные отношения» (Employment and Industrial Relations). В соответствии с позициями данного раздела в рамках применяющихся законов, правил и преобладающих видов практики трудовых отношений и занятости предприятия должны:

1. а) Уважать право своих наемных работников на то, чтобы их интересы представляли профсоюзы и другие подлинные представители трудящихся, а также на участие в конструктивных переговорах с такими представителями как в индивидуальном порядке, так и через объединения работодателей с целью достижения соглашений об условиях занятости.

б) Способствовать эффективному запрету детского труда.

в) Способствовать ликвидации всех форм принудительного или обязательного труда.

г) Не допускать дискриминации в отношении занятости или профессии своих наемных работников по признаку расы, цвета кожи, религии, политических взглядов, национального происхождения или социальной принадлежности, если избирательность в отношении характеристик наемного работника не соответствует проводимой правительством политике, конкретно направленной на содействие большему равенству возможностей найма на работу или не относится к внутренне присущим требованиям данной работы.

2. а) Предоставлять средства и условия, которые могли бы оказаться необходимыми для представителей наемных трудящихся и которые помогли бы им в разработке эффективных коллективных договоров.

б) Предоставлять информацию представителям наемных работников, необходимую для серьезных переговоров об условиях занятости.

в) Способствовать консультациям и сотрудничеству между предпринимателями и наемными работниками и их представителями по вопросам, представляющим взаимный интерес.

3. Предоставлять информацию наемным работникам и их представителям, которая давала бы возможность получать правдивые и справедливые мнения о деятельности данного объекта многонационального предприятия или, если это возможно, о предприятии в целом.

4. а) Соблюдать стандарты занятости и промышленных отношений, которые были бы не менее благоприятными, чем те, которые соблюдаются сопоставимыми предпринимателями принимающей страны.

б) Принимать соответствующие меры для обеспечения охраны труда на производстве.

5. В максимально возможной степени использовать местные кадры и обеспечивать для них профессиональное обучение с целью повышения квалификации в сотрудничестве с представителями наемных работников и, где возможно, с соответствующими правительственными органами.

6. При рассмотрении изменений своей деятельности, которые могли бы иметь значительное воздействие на средства к существованию наемных работников, в частности в случаях закрытия какого-либо объекта предприятия с массовыми сокращениями или увольнениями рабочей силы, заблаговременно уведомлять о таких изменениях представителей наемных

работников и, где это уместно, соответствующие правительственные органы, с тем чтобы максимально смягчить негативные последствия. В свете конкретных условий каждого отдельного случая было бы уместным, чтобы администрация предприятия имела возможность делать такие уведомления еще до того, как будет принято окончательное решение. Могут использоваться также и другие средства для обеспечения полезного сотрудничества в целях смягчения последствий таких решений.

7. В контексте подлинных переговоров с представителями наемных работников об условиях занятости или в связи с реализацией наемными работниками своего права на организацию не угрожать переводом всего или части оперативного подразделения предприятия из соответствующей страны и не переводить наемных работников из объектов предприятия в других странах, чтобы несправедливым образом оказывать влияние на такие переговоры или затруднить осуществление права на организацию.

8. Давать возможность уполномоченным представителям своих наемных работников вести переговоры о заключении коллективных договоров или по вопросам отношений между трудящимися и администрацией предприятия, а также разрешать сторонам консультироваться по вопросам взаимного интереса с представителями администрации, уполномоченными принимать решения по таким вопросам [11].

С процедурами разьяснения были связаны несколько серьезных судебных дел, в частности, такие как дело *Badger, Batco, Bendix, Citicorp, Firestone, Siemens* и др. [10, с. 31]. Запросы на разьяснение больше не поступают, потому что Руководящие принципы для многонациональных предприятий теперь правильно толкуются и применяются и, следовательно, эффективно соблюдаются.

В 1977 г. была принята *Трехсторонняя декларация МОТ о принципах, касающихся транснациональных корпораций и социальной политики*, в которой были зафиксированы такие положения, как приоритет национального законодательства в трудовых отношениях работников с ТНК и неухудшение условий работников ТНК в данной стране по сравнению с общим положением ее трудящихся. В 2000 г. данная Декларация была переработана [12, с. 532–540].

В 1998 г. принята *Декларация МОТ об основополагающих принципах и правах в сфере труда*. Данный документ регламентирует строгое выполнение государствами – членами Международной организации труда принципов, касающихся основополагающих прав, являющихся предметами конвенций, а именно: свободы объединения и действительного признания права на ведение коллективных переговоров; упразднение всех форм принудительного труда или обязательного труда; действительное запрещение детского труда; недопущение дискриминации в области труда. [12, с. 535–540].

*Основополагающие конвенции МОТ* включают: Конвенцию о свободе объединения и защите права объединяться в профсоюзы (№ 87), Конвенцию о применении принципов права на объединение в профсоюзы и на ведение коллективных переговоров (№ 98), Конвенцию о принудительном или обязательном труде (№ 29), Конвенцию об упразднении принудительного труда (№ 105), Конвенцию о равном вознаграждении мужчин и женщин за труд равной ценности (№ 100), Конвенцию о дискриминации в области труда и занятий (№ 111), Конвенцию о минимальном возрасте для приема на работу (№ 138), Конвенцию о запрещении и немедленных мерах по искоренению наихудших форм детского труда (№ 182) [5].

Таким образом, универсальные международные документы не содержат обязательных общепринятых положений о правовом статусе ТНК. Основной целью регионального регулирования является не столько установление контроля над ТНК, сколько создание условий для свободного передвижения капитала между государствами региона. Однако значительная роль по-прежнему принадлежит национальному праву каждого государства. Государства сохраняют за собой право регулировать корпоративные отношения. Эту позицию признает и мировое сообщество [13, с. 28].

В условиях глобализации и региональной интеграции задача профсоюзов СНГ не в том, чтобы остановить эти процессы. В современных рыночных условиях необходимо их регулировать и структурировать так, чтобы они соответствовали общественным настроениям, поддерживали основные права людей.

Для повышения эффективности регулирования социально-трудовых отношений в ТНК в условиях глобализации и региональной интеграции в странах СНГ и решения проблем профессионализма профсоюзных представителей необходимо:

1. Профсоюзным работникам различных уровней профсоюзной структуры изучать соглашения, заключаемые глобальными федерациями профсоюзов с группами ТНК, и использовать в повседневной практике опыт социального партнерства, накопленный родственными зарубежными профсоюзными организациями.

2. Уделять внимание не только структуре и содержанию коллективных договоров, заключаемых в отдельно взятой ТНК, но также разработке основных приложений к коллективному договору.

3. Проводить регулярные встречи профсоюзных лидеров и руководителей ТНК с целью обсуждения актуальных вопросов, установления партнерских отношений и выработки единой позиции по повышению уровня социальных гарантий работников в соответствии с международными стандартами труда.



**Рецензенты:** *Турбан Г. Н.* – заведующий кафедрой международного бизнеса факультета международных экономических отношений БГЭУ, кандидат экономических наук, доцент;

*Нечай А. А.* – доцент кафедры международных экономических отношений факультета международных отношений БГУ, кандидат экономических наук, доцент.

## Литература

1. *Асосков, А.* Проблемы правового регулирования транснациональных компаний / А. Асосков // Юридический мир. – 2000. – № 8. – С. 42–54.

2. *Букетов, К. А.* Профсоюзы и вызовы глобализации / К. А. Букетов // Профсоюзы Москвы на рубеже веков: история и современность: материалы науч.-практ. конф., Москва, 30 марта 2005 г. / под общ. ред. А. Н. Крестьянинова. – М., 2005. С. 45–46.

3. *Баргоякова, И. И.* Профсоюзы в условиях глобализации / И. И. Баргоякова, Л. Г. Сахарова, А. Б. Вадим // Профсоюзный университет. – 2008. – № 12. – С. 2–65.

4. Соглашение о регулировании социально-трудовых отношений в транснациональных корпорациях, действующих на территории государств – участников Содружества Независимых Государств, от 9 октября 1997 года // СоюзПравоИнфо Законодательство стран СНГ [Электронный ресурс] // ООО «СоюзПравоИнфо». Минск, 2009.

5. Основополагающие конвенции Международной организации труда [Электронный ресурс] // Всеобщая конфедерация профсоюзов. – Режим доступа: <<http://www.vkr.ru/doc/05ilo-con.html>>. – Дата доступа: 20.09.2011.

6. General Motors [Электронный ресурс] // Википедия. Свободная энциклопедия. Режим доступа: <[http://ru.wikipedia.org/wiki/General\\_Motors](http://ru.wikipedia.org/wiki/General_Motors)>. – Дата доступа: 06.09.2011.

7. *Пуляева, О.* Особенности деятельности профсоюзной организации на предприятиях с иностранным участием / О. Пуляева, Ю. Кричалю [Электронный ресурс]. – Режим доступа: related:www.warwick.ac.uk/fac/soc/complabstuds/Russia/. – Дата доступа: 15.09.2011.

8. *Шишков, Ю.* Регионализация и глобализация мировой экономики: альтернатива или взаимодополнение? / Ю. Шишков // Мировая экономика и международные отношения. – 2008. – № 8. – С. 3–20.

9. Official Journal of the European Communities L 254 of 30 September 1994.

10. *Карпо Д.* Международное экономическое право: учебник / Д. Карпо, П. Жюйяр; пер. с франц. В. П. Серебrenникова, В. М. Шумилова. – М., 2001. – 608 с.

11. Text of the OECD Declaration on International Investment and Multinational Enterprises [Электронный ресурс]. – 2011. – Режим доступа: <http://www.oecd.org/document>. – Дата доступа: 23.09.2011.

12. Трехсторонняя декларация принципов, касающихся многонациональных корпораций и социальной политики. Международная организация труда: конвенции, документы, материалы: справ. пособие. – М., 2007. – С. 752.

13. *Шевцова, О.* Правовая природа транснациональных корпораций / О. Шевцова // Журнал междунар. права и междунар. отношений. – 2008. – № 4. – С. 24–29.

Поступила в редакцию 30.09.2011.

**А. А. Нестерова, И. А. Свиридчук**

## **РАЗВИТИЕ РЫНКА ТРУДА РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ ПОД ВЛИЯНИЕМ ДЕМОГРАФИЧЕСКИХ И СОЦИАЛЬНЫХ ФАКТОРОВ**

В статье проанализирован рынок труда Республики Беларусь. Авторы пришли к заключению, что основными преимуществами сложившейся модели развития рынка труда являются социальная ориентация и государственные гарантии. Недостатками – невысокая экономическая эффективность занятости, слабое содействие структурным изменениям экономики и неразвитость негосударственных институтов на рынке труда.

The article analyzed the labor market of the Republic of Belarus. The authors concluded that the advantage of the existing model of labor market development are social orientation and state guarantees. Disadvantages are low efficiency of employment, poor promotion of structural changes of the economy and the underdevelopment of non-state institutions in the labor market.

Теоретические и практические вопросы состояния рынка труда занимали умы представителей различных школ и направлений экономической мысли на протяжении всех этапов ее исторического развития. И тем не менее сегодня ситуация на рынке труда представляет одну из важнейших социально-экономических проблем современного общества.

Вопросами изучения рынка труда занимаются ученые многих стран. В Беларуси исследованию рынка труда посвящены работы Е. В. Ванкевич, И. Н. Бобковой, Л. Е. Тихоновой и ряда других.

В начале 90-х гг. в Республике Беларусь наблюдалось падение уровня жизни значительной части населения, что вызвало ухудшение демографической ситуации и проявилось в снижении рождаемости, росте смертности, сокращении средней продолжительности жизни. Эти негативные тенденции характеризуют стремительное нарастание демографического кризиса, под которым понимается резкое ухудшение развития народонаселения, обусловленное, в частности, процессом депопуляции.

С начала рыночных преобразований наблюдалась устойчивая тенденция сокращения спроса на рабочую силу и численности работающих. Начиная

---

**Нестерова Анастасия Александровна** – старший преподаватель кафедры международных экономических отношений факультета международных отношений БГУ.

**Свиридчук Ирина Александровна** – студентка 3-го курса факультета международных отношений БГУ

---

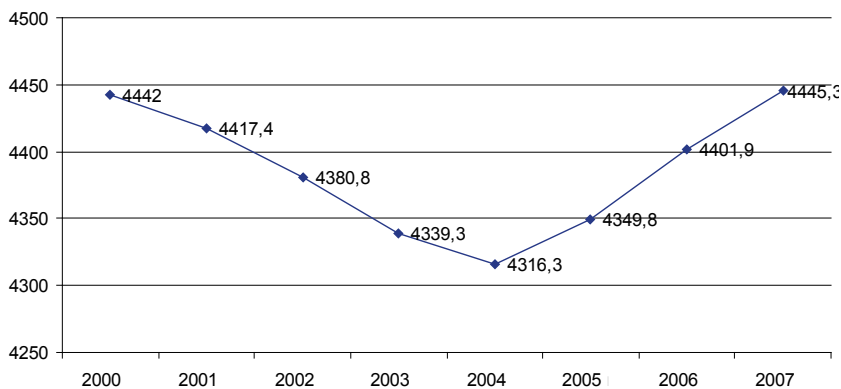


Рис. 1. Численность занятого населения

с 2005 г. был принят курс на активизацию процесса создания новых рабочих мест, что позволило увеличить спрос на рабочую силу практически во всех отраслях экономики (за исключением сельского хозяйства и науки). Впервые за годы реформ наметилась тенденция роста занятости населения – численность работающих увеличилась с 4349,8 тыс. в 2005 г. до 4445,3 тыс. человек в 2007 г. (рис. 1).

Вместе с тем анализ показывает, что увеличение общего уровня занятости населения обусловлено его ростом в городах, а село по-прежнему теряет кадры. В целом за 2001–2007 гг. численность работающих в городах и поселках городского типа увеличилась на 5,6 % и составила 3586,0 тыс. чел. В сельской местности она сократилась за этот период на 17,7 % – 859,3 тыс. человек [9–11].

Уровень занятости населения в сельском хозяйстве снизился с 14,1 до 9,8 % к общей численности работающих в экономике.

Острота проблемы сельской занятости в значительной степени определяется спецификой отраслевой структуры рабочих мест в сельской местности и отсутствием новых сфер приложения труда и возможностей создания новых рабочих мест из-за низкого уровня развития социальной инфраструктуры, а также наличием экономических барьеров для развития сельского предпринимательства и фермерских хозяйств. Снижение уровня сельской занятости во многом обусловлено исчерпанием демографической базы села, продолжающимся миграционным оттоком трудоспособных граждан в города.

Государство принимает кардинальные решения по обеспечению нормального функционирования сельского хозяйства в условиях рыночной системы отношений. В республике разработана и реализуется Программа

возрождения и развития села на 2005–2010 гг., в рамках которой предусмотрены меры создания новых рабочих мест в сельскохозяйственном производстве. Однако по-прежнему существуют препятствия для роста его эффективности и занятости населения, а именно: отсталость технико-технологической базы; кредиторская задолженность сельхозпредприятий; незрелость инфраструктуры развития различных форм малого предпринимательства, сдерживающая создание новых рабочих мест в сельском хозяйстве.

Все более актуальной становится проблема «старения кадров». В структуре общей численности работников сельского хозяйства на долю молодежи в возрасте до 25 лет приходится лишь 8,9 %. При этом доля лиц в возрасте 55 лет и старше – 9,9 % [9–11]. Сегодня сохраняется значительный отток молодежи в возрасте до 30 лет. Низкий уровень механизации трудовых процессов, тяжелые условия и низкая заработная плата делают сельскохозяйственный труд малопривлекательным для молодежи и не стимулируют приток кадров в эту отрасль. Так, в 2008 г. среднемесячная зарплата в сельском хозяйстве была примерно в 1,5 раза ниже среднего уровня по республике. По сути, заработная плата утратила свою стимулирующую функцию повышения труда в сельском хозяйстве.

Для нашей страны характерна проблема неэффективной занятости, которая находит свое проявление в форме вынужденной неполной занятости на производстве. Кадровая политика большинства предприятий направлена на сохранение персонала, недопущение массового высвобождения работников путем перевода их в режим неполного рабочего времени и предоставления административных отпусков. В результате для сферы занятости типичен высокий уровень вовлеченности трудовых ресурсов с низким эффектом фактического их использования и потерями рабочего времени. В 2001 г. уровень скрытой безработицы, проявляющейся в форме вынужденной неполной занятости, в целом по экономике составлял 10 %, в 2002 г. – 14,1 %. В 2007 г. число работавших в режиме вынужденной неполной занятости уменьшилось до 122 тыс. человек, или 3,4 % общей численности работников [7]. Вместе с тем по-прежнему наибольшая численность работавших в режиме вынужденной неполной занятости характерна для предприятий и организаций концерна «Беллепром» (13,5 тыс. человек, или 22,1 % от общей численности работников), Минпрома (8,7 тыс. человек – 14,2 %), Минсельхозпрода (8,0 тыс. человек, или 13,1 %). В январе – мае 2008 г. в концерне «Беллепром» ежедневно условно не работали 1204 человек, в Минсельхозпроде – 427, в Минпроме – 402 человека [9]. Чрезвычайно высок уровень вынужденной неполной занятости в легкой промышленности – 27 % и машиностроении – 22 % от общей численности работников. На количество рабочих мест влияет степень износа основных средств, которая в 2006 г. составила 50,7 %. Это обуславливает сохранение устаревших и экономически необоснованных рабочих мест.

Сегодня в Беларуси наблюдается фрикционная безработица. Ее принято идентифицировать по охвату людей, желающих сменить место работы, но а) либо работающих на прежнем месте из-за отсутствия видимой альтернативы; б) либо прибегнувших за помощью к службе занятости и получившим ее; в) либо самостоятельно ведущим поиск работы, не обращаясь в государственные службы. Статистически этот вид безработицы в Республике Беларусь на сегодняшний момент можно оценить по численности безработных, находящихся в данном состоянии менее 1 месяца, либо по обследованию домашних хозяйств [2, с. 132–135].

Если говорить о безработице, то ее уровень в Республике Беларусь по официальным данным составляет примерно 1 %. Сегодня официально контролируемым стал рынок труда преимущественно неквалифицированной рабочей силы, в то время как квалифицированной находится за пределами видимости государственной службы занятости. Причина такого явления кроется в самой практике регулирования занятости в Беларуси. Средний размер пособия по безработице в 2007 г. составил 46 тыс. рублей. Этот показатель ниже установленного ООН статуса бедности, который равен 2 долларам США в день, и составляет только 25 % бюджета прожиточного минимума в стране. Поэтому для регистрации в качестве безработных стимулов нет.

Структура официальной безработицы характеризуется высокой долей женщин и молодежи в возрасте 16–29 лет.

Ведущей отраслью экономики остается промышленность, где сегодня сосредоточено 26,5 % всех работников. Динамика занятости в этой отрасли с 2005 г. характеризуется ростом численности работников. В условиях наращивания производства продукции, сокращения незадействованных производственных мощностей увеличилась потребность промышленности в кадрах и заметно активизировался процесс создания новых рабочих мест. Эти процессы сопровождаются ростом производительности труда и увеличением численности занятых в ее наукоемких отраслях.

Важными направлениями повышения эффективности занятости населения в промышленности являются ускоренное развитие наукоемких производств, динамичное формирование системы рабочих мест в сфере малого бизнеса, сокращение потерь рабочего времени путем внедрения ресурсосберегающих технологий, повышение уровня квалификации рабочих кадров в соответствии с потребностями производства.

Одной из динамично развивающихся в последние годы отраслей является строительство. В 2001–2007 гг. в отрасли наблюдалась устойчивая тенденция роста численности работников вследствие наращивания объемов строительно-монтажных работ и улучшения финансового состояния строительных организаций. Численность работающих в строительстве увеличилась с 312,3 до 368,8 тыс. человек, а их доля – соответственно с 7 до 8,3 %.

Рост занятости в какой-то мере обусловлен более высокой оплатой труда в отрасли, которая с 2007 г. в 1,2 раза превышает среднереспубликанский уровень, что сдерживало отток кадров из строительных организаций. Сохранение занятости в строительстве связано с более высокой вероятностью получения жилья, а также с возможностью получения дополнительного нерегламентированного заработка и неформальной строительной работы.

Исходными положениями стратегии обеспечения занятости должны стать повышение эффективности использования трудовых ресурсов и поэтапное снижение потребности производственной сферы в кадрах. Следует активизировать деятельность по обновлению и улучшению структуры рабочих мест, перераспределению работников в сферу услуг. При этом потребуются создать соответствующую систему переподготовки, позволяющую высвобождаемым работникам получить профессию, соответствующую потребностям структурной перестройки экономики. Важная роль в создании новых рабочих мест принадлежит малому и среднему бизнесу, однако его возможности в поглощении структурной безработицы не следует увеличивать.

На современном этапе заметно активизировалась и межотраслевая мобильность рабочей силы в сфере услуг. До настоящего времени в системе национальной статистики отрасли классифицируются по двум сферам – материального производства и непромышленной. С учетом международных подходов сектор услуг, помимо отраслей непромышленной сферы, включает и такие отрасли, как торговля и общественное питание, транспорт, связь, информационное обеспечение и некоторые другие, относимые статистикой к отраслям материального производства.

Основной прирост работников в сферу услуг обеспечивается за счет расширения занятости в торговле и общественном питании. Численность работников в этой отрасли за 2001–2007 гг. увеличилась на 120 тыс. и составила 606,8 тыс. человек, или 13,7 % к общей численности занятых в экономике (табл. 1).

Повышение уровня занятости во многом явилось следствием роста объемов продаж товаров и расширения покупательского спроса населения. В значительной мере рост численности работников связан также с формированием рыночной системы торговли, развитием сферы индивидуальной предпринимательской деятельности.

Дальнейшее развитие процессов занятости населения в торговле и общественном питании будет зависеть от эффективности мер по повышению ресурсного обеспечения торговых предприятий, платежеспособного спроса населения на основе роста денежных доходов. Увеличение товарооборота послужит стимулом к расширению торговой деятельности и, следовательно, росту численности работников отрасли. На современном этапе при сохранении значимости государственных торговых структур не-

Таблица 1

## Динамика численности работников в сфере услуг

Отрасли сферы услуг	2000 г.	2001 г.	2002 г.	2003 г.	2004 г.	2005 г.	2006 г.	2007 г.
Сфера услуг всего, в том числе	2201,8	2226,9	2295,1	2300,3	2296,1	2319,5	2360	2389,4
Торговля и общественное питание	486,8	496,3	526,1	552,3	537,4	556,3	588,3	606,8
Материально-техническое снабжение, сбыт и заготовки	45,5	41,8	38,1	36,7	36,6	37	32,9	27,4
Транспорт и связь	318,3	321,7	351,2	328,5	326	327,6	334,5	338,7
Жилищно-коммунальное хозяйство и бытовое обслуживание	208,1	211,3	221,8	321,2	234	235,7	238	240
Здравоохранение, физкультура и социальное обеспечение	326,1	327,4	327,2	325,2	327,6	328	329	329,7
Образование	463,7	472,1	471,6	462	460,7	456,8	455,2	450,8
Культура и искусство	80,2	80,1	78,6	78,5	79,5	82,6	83,9	85,4
Наука и научное обслуживание	42,2	41,9	41	39,7	38,7	37,3	34,6	34,5
Финансы и страхование	54,8	59,5	58,5	58	58,3	59,2	60,5	62,9
Управление и общественные объединения	149,2	149,7	147,6	147,7	152,2	153,9	154,3	155,3
Прочие отрасли сферы услуг	23,3	25,1	33,7	40,5	45,1	45,1	48,8	57,9

Источник: составлено авторами на основе [8–11].

обходимы соответствующие правовые и организационные меры стимулирования частного сектора. Например, создание широкой сети малых предприятий оптовой и розничной торговли, общественного питания, прежде всего в сельской местности.

Вместе с тем сложной остается ситуация в отраслях социально-культурного комплекса, где в последние годы удалось переломить негативную тенденцию сокращения численности работников в сфере культуры. Однако в искусстве продолжается устойчивое сокращение кадров.

Необходимо отметить, что доля занятых в сфере услуг в Беларуси ниже, чем во многих развитых странах, где она варьирует в пределах 70–75 (в Великобритании – 76,5, Германии – 67,6, США – 78,6, Франции – 73,5, Швеции – 76 %). В постсоциалистических странах уровень занятости в сфере услуг в среднем составляет 60–65 %.

В национальной статистике учет численности занятости в сфере услуг не соответствует международным стандартам отраслевой классификации. В силу этого сравнение уровня занятости белорусского населения в сфере услуг с показателями зарубежных стран нельзя признать корректным. В Беларуси осуществляется переход на общегосударственный классификатор видов экономической деятельности, в соответствии с которым они подразделяются на добывающие, обрабатывающие и предоставляющие услуги. Только на этой основе можно будет провести международное сравнение данного показателя. Впервые в 2007 г. Министерством статистики и анализа Республики Беларусь проведен статистический учет занятого населения по видам экономической деятельности, в соответствии с которым доля работников в сфере предоставления услуг составила 65 % от общей численности занятых в экономике. Это достаточно высокий показатель, если учесть специфику отраслевой структуры экономики Беларуси с высокой долей сельского хозяйства (11 %), в то время как в большинстве развитых стран уровень занятости в этой отрасли – 2–3 %.

Сегодня изменение отраслевой структуры занятости в сфере услуг в республике происходит в пользу традиционных отраслей – таких как торговля, жилищно-коммунальное хозяйство и бытовое обслуживание. Стратегия развития сферы услуг в большинстве восточноевропейских государств направлена на приоритетное развитие сервисных услуг, особенно социальных, и приближение к среднемировому уровню занятости населения в этой сфере.

Курс на модернизацию белорусской экономики предполагает повышение значения сферы услуг в социально-экономическом развитии страны и ее позиций на мировом рынке. Среди первоочередных задач – повышение уровня развития и качества сферы услуг. Приоритетное развитие должны получить наукоемкие услуги телекоммуникации, информационные, компьютерные, маркетинга и рекламы, деловые и финансовые. Важная роль в решении задачи повышения конкурентоспособности страны на рынке



услуг принадлежит развитию туризма и сетевой торговли. Важной является проблема улучшения кадрового обеспечения сферы услуг. Не менее значима для стимулирования перераспределения работников в социальные отрасли задача повышения оплаты труда и устранения ее разрыва с оплатой труда в производственных отраслях экономики.

Все указанные выше диспропорции являются следствием нарушения равновесия спроса и предложения на рынке труда.

В целом на динамику спроса на труд в Беларуси в предстоящем периоде в наибольшей степени окажут влияние:

- в сторону его расширения – платежеспособный спрос государства и активизация внутренней инвестиционной деятельности. Инвестиционный климат может стать мощным катализатором роста спроса на труд при соответствующих условиях;

- в сторону его сужения – платежеспособный спрос населения и субъектов хозяйствования.

Формирование спроса на труд имеет в Беларуси несколько особенностей:

- максимизация прибыли не выступает в качестве основного целевого ориентира деятельности многих белорусских предприятий, что принципиально меняет одно из главных допущений при анализе спроса на труд. Часто у предприятий доминируют социальные целевые установки;

- эластичность занятости по заработной плате, исчисленная для совокупного рынка труда Беларуси, показывает наличие связи средней силы, свидетельствующей об общей тенденции снижения спроса на труд при росте среднемесячной заработной платы;

- административное повышение среднемесячной заработной платы обуславливает увеличение себестоимости продукции в трудоемких отраслях (химическая и там, где доля затрат на оплату труда в структуре затрат на производство значительно выше среднего уровня по промышленности Беларуси), что предопределяет их неконкурентоспособность. Более того, при оценке отраслевого спроса на труд в белорусской экономике слабо учитывается конкуренция предприятий этих отраслей в своих товарных группах не только друг с другом, но и с зарубежными производителями.

На сегодняшний день спрос в основном формируется за счет государственных предприятий, преимущественно в сельском хозяйстве и промышленности, где около 80 % вакансий предназначены для рабочих, причем качество свободных мест и имеющихся вакансий достаточно низкое.

Количественные параметры предложения на рынке труда определяются демографическим развитием общества и рядом социально-экономических факторов.

К особенностям формирования предложения на рынке труда в Республике Беларусь можно отнести:

- особенности демографического развития страны;
- наличие нелегальных трудовых доходов;

- трудности в количественной оценке фактически безработных, в связи с чем невозможно точно рассчитать параметры предложения на рынке труда;

- особенности формирования предложения труда на рынках труда моногородов, малых городов и сельских населенных пунктов;

- наличие диспропорции в профессионально-квалификационном составе рабочей силы.

На динамику предложения рабочей силы в наибольшей степени окажут влияние:

- в плане расширения совокупного предложения на открытом рынке труда – социально-демографическая ситуация и снижение покупательной способности заработной платы, пенсий и пособий;

- в сторону снижения численности безработных – организационные усилия государственных органов по поддержанию избыточной занятости и росту, числа вновь создаваемых рабочих мест, монетарная политика. Налогообложение физических лиц способствует расширению предложения труда на теневой части рынка труда за счет сужения его открытой части.

Значительный вклад в формирование предложения на рынке труда вносит рынок образовательных услуг. Сегодня наиболее дефицитными являются специалисты IT-сферы, нанотехнологий, электроники и биотехнологий, избыток отмечается среди юристов, бухгалтеров, экономистов и специалистов гуманитарного профиля. В результате можно наблюдать следующую картину: с одной стороны, часть высококвалифицированных специалистов мигрирует (главным фактором является низкий уровень заработной платы), с другой – качество подготовки многих специалистов вызывает нарекания. В связи с этим необходимо увеличивать инвестиции в человеческий капитал.

На состояние занятости существенное влияние оказывают организационно-технические условия функционирования отечественных предприятий, важнейшим из которых является структура и качество основных производственных фондов предприятия. Для приведения фондов в нормальное состояние, по оценкам экспертов, необходимы инвестиции в размере 2/3 ВВП ежегодно, а для обновления – еще 2–3 % ВВП. Но внутренних источников для таких инвестиций в Беларуси нет, а доступ иностранных ограничен. Важным условием является также обеспечение эффективности инвестиций, их высокой отдачи, а при правовой неразрешенности и неоднозначности отношений собственности этого добиться невозможно.

Состояние занятости в стране определяется структурой экспорта и импорта. Беларуси надо реально оценить свои конкурентные преимущества во внешней торговле и развивать занятость в соответствующих производствах. Современная же структура экспорта-импорта Беларуси способствует поддержанию занятости на предприятиях лишь временно, консервируя таким образом неконкурентоспособный труд. Поэтому в перспективе пере-

стройка отраслевой структуры занятости должна идти в направлении поддержания и развития в Беларуси либо отраслей, либо точечных производств, производящих конкурентоспособный товар: транспортные средства (БелАЗ, Минский мотовелозавод, Минский тракторный завод, др.); текстиль и текстильную продукцию; химическую продукцию (ПО «Полимир», ПО «Беларускалий», др.) [2, с. 108].

Количественные параметры предложения на рынке труда определяют демографическим развитием общества, обеспечивающим непрерывное возобновление поколений людей. Трудоспособность человека, при условии его физического здоровья, зависит от возраста, по мере увеличения которого постепенно растет, приобретая различные характеристики, его трудовой потенциал и достигает наибольшей величины в зрелые годы. Так, максимально возможная продолжительность предстоящей трудовой жизни для женщин республики составляет 39 лет, мужчин – 44 года.

Как показывает практика, формирование трудового потенциала зависит не столько от динамики основных демографических процессов – рождаемости, смертности и миграции, сколько от численности поколений, вступающих в трудоспособный возраст и выходящих за его пределы.

В 2003 г., спустя десять лет после установившейся минусовой динамики, число родившихся в стране по сравнению с предыдущим годом уменьшилось на 3,2 тыс., и в то же время на 3,5 тыс., т. е. на несколько большую величину, сократилось число ушедших из жизни.

В 2005–2007 гг. торможение минусовой динамики проявилось наиболее наглядно – оно выразилось в заметном сокращении коэффициентов отрицательного естественного прироста населения республики: 2005 г. – минус 5,2, 2006 – плюс 4,3, 2007 г. – минус 3,0 промилле [5].

В январе – сентябре 2009 г. в стране родились 82 945 мальчиков и девочек, что на 2,8 % больше, чем в январе – сентябре 2008 г.

На 1 декабря 2009 г. численность населения Беларуси составила 9 млн 660,8 тыс. человек, что на 12,6 тыс. меньше по сравнению с 1 декабря 2008 г. [4].

За январь – ноябрь 2009 г. в стране родилось 100,7 тыс. детей, что на 1,9 тыс. больше, чем годом ранее, умерло 123 тыс. человек, или на 0,7 тыс. человек больше [4].

Как видим, в Беларуси сохраняется тенденция роста рождаемости, и к факторам, способствующим этому, можно отнести улучшение качества жизни, повышение пособия по уходу за ребенком и льготные кредиты на жилье для многодетных семей. Кроме того, рост рождаемости обусловлен большим количеством потенциальных матерей, т. е. увеличением доли женщин активного детородного возраста – от 20 до 34 лет.

К 2015 г. число таких женщин заметно снизится. Если к этому времени рождаемость в Беларуси не увеличится, естественная убыль населения

возрастет. В 2008 г. коэффициент суммарной рождаемости (количество детей на одну женщину детородного возраста) составил 1,4 (для простого воспроизводства населения коэффициент суммарной рождаемости должен быть не меньше 2,15).

Как и в большинстве европейских государств, население в Беларуси стареет. Доля пожилых людей составляет сейчас 22 процента, а представителей младших возрастных групп – около 16 %.

Эта тенденция сохранится, поскольку в трудоспособный возраст будут вступать малочисленные группы населения, родившегося в начале 1990-х, а выходить – представители поколения послевоенных лет, когда был всплеск рождаемости.

Таблица 2

**Динамика численности населения, вступающего в трудоспособный возраст**

Год рождения	Численность родившихся, тыс. чел.			Год вступления в работоспособный возраст
	всего	город	село	
1985	165	114,4	50,6	2001
1986	171,7	119,4	52,3	2002
1987	163	113,9	49,1	2003
1988	163,2	116	47,2	2004
1989	153,4	110,4	43	2005
Итого	816,3	574,1	242,2	2001–2005
1990	142,1	102,1	40	2006
1991	132	94,2	37,8	2007
1992	128	90,3	37,7	2008
1993	117,4	81,4	36	2009
1994	110,6	76,3	34,3	2010
Итого	630,1	444,3	185,8	2006–2010

*Источник:* разработка автора на основе [9–11].

Таким образом, если в прошедшем пятилетии приток трудового потенциала в 1,8 раза превышал его выбытие, то в текущем они почти сравнялись.

Экспертами ООН были сделаны для Беларуси довольно пессимистичные демографические прогнозы. В 2006 г. был уточнен прогноз до 2050 г., согласно которому население Беларуси может сократиться к 2050 г. до 7 млн человек.

Таблица 3

**Динамика численности населения, выходящего  
из трудоспособного возраста**

Год выхода из трудоспособного возраста	Среднегодовая численность, тыс. чел.			Год рождения	
	Всего мужчин и женщин	Мужчин (в возрасте 60 лет)	Женщин (в возрасте 55 лет)	Мужчины	Женщины
2001	86,5	44	42,5	1941	1946
2002	92,3	38,3	54	1942	1947
2003	90,1	29,5	60,6	1943	1948
2004	94,2	27,3	66,9	1944	1949
2005	97,1	27,8	66,3	1945	1950
2001–2005	460,2	166,9	293,3	1941–1945	1946–1950
2006	98,5	31,3	67,4	1946	1951
2007	108,1	39,7	68,4	1947	1952
2008	112,1	44,1	67,9	1948	1953
2009	119,2	48,8	70,4	1949	1954
2010	125,3	50,9	74,4	1950	1955
2006–2010	563,1	214,6	348,5	1945–1950	1951–1955

*Источник:* разработка автора на основе [9–11].

Кроме того, в прогнозе указано, что сокращение населения будет сопровождаться его старением, к 2050 г. численность пенсионеров сравняется с числом работников в трудоспособном возрасте. Возникает угроза устойчивости пенсионной системы.

В целях стабилизации демографической ситуации и создания предпосылок для демографического роста в Республике Беларусь разработана Национальная программа демографической безопасности Республики Беларусь на 2007–2010 гг. Выполнение мероприятий Программы по реализации целостной системы мер социально-экономического, правового, организационного характера, направленных на повышение качества жизни семей с детьми, улучшение репродуктивного здоровья населения, охрану здоровья матери и ребенка, снижение заболеваемости и смертности, оптимизацию внутренних и внешних миграционных потоков с учетом национальных демографических интересов, должно стабилизировать демографическую ситуацию и сформировать предпосылки демографического роста в Республике Беларусь.

В целях создания условий, направленных на сохранение позитивных тенденций в области рождаемости и смягчения негативного влияния мирового финансового кризиса на семью, имеющую детей, необходимо принятие следующих антикризисных мер, таких как увеличение размера пособия по уходу за ребенком в возрасте до трех лет до бюджета прожиточного минимума; разработка по опыту России проект закона «О дополнительных мерах социальной поддержки семей с детьми в условиях финансово-экономической нестабильности»; создание государственно-частных центров поддержки семей с детьми, находящихся в трудной жизненной ситуации; увеличение акцизов на табачные изделия и алкоголь в пользу мер поддержки семей с детьми (по опыту России).

Реализация мер и механизмов системного противодействия мировому кризису обеспечила сохранение в первом полугодии 2009 г. стабильной ситуации на рынке труда. Тем не менее значительное замедление экономического роста негативно отразилось на ряде показателей социально-трудовой сферы.

Как свидетельствуют демографические данные, сократились возможности увеличения занятости со стороны населения Беларуси в долгосрочной перспективе. Уровень занятости населения Беларуси является одним из самых высоких среди стран с трансформационной экономикой, поэтому возможности его дальнейшего повышения ограничены. Стратегической целью является создание условий для обеспечения экономики высокопрофессиональными кадрами и повышение эффективности их использования.

Таким образом, проанализировав сложившуюся ситуацию на рынке труда, можно сказать, что основными преимуществами сложившейся модели развития рынка труда являются социальная ориентация, государственные гарантии. К ее недостаткам можно отнести невысокую экономическую эффективность занятости, слабое содействие структурным изменениям экономики, неразвитость негосударственных институтов на рынке труда.

Анализ рынка труда Беларуси показал, что необходимо сменить ориентир его развития, учитывая задачи инновационного развития страны и в соответствии с тенденциями глобализации. Специфические адаптационные механизмы, выработанные в предшествующие годы белорусским рынком труда, обусловили социальную стабильность общества и низкие социальные издержки приспособления к трансформационным процессам, но в настоящий момент они себя исчерпали. Поэтому необходимо провести коренную модернизацию структуры белорусской экономики, при этом минимизировав социальные издержки реструктуризации. Как свидетельствуют демографические данные, сократились возможности увеличения занятости населения Беларуси в долгосрочной перспективе. Уровень занятости населения Беларуси является одним из самых высоких среди стран с трансформационной экономикой, поэтому возможности его дальнейшего повышения ограниче-

ны. Стратегической целью является создание условий для обеспечения экономики высокопрофессиональными кадрами и повышение эффективности их использования. Наряду с модернизацией системы профессионального образования и переподготовки кадров важнейшим условием реализации этих целей станет повышение гибкости рынка труда и его структурной сбалансированности, появление условий для профессиональной и территориальной мобильности населения.

Все разработанные программы по развитию рынка труда в Республике Беларусь должны соответствовать формированию модели рынка труда малой открытой экономики, эффективно интегрированной в мировое экономическое и образовательное пространство.

*Рецензенты:* Турбан Г. Н. – заведующий кафедрой международного бизнеса факультета международных экономических отношений БГЭУ, кандидат экономических наук, доцент;

Семак Е. А. – доцент кафедры международных экономических отношений факультета международных отношений БГУ, кандидат экономических наук, доцент.

## Литература

1. Бобкова, И. Рынок труда в Беларуси: особенности и тенденции развития: монография / Т. Бобкова; под ред. проф. В. А. Мельника. – Минск, 1999. – 149 с.
2. Ванкевич, Е. В. Экономические отношения занятости: закономерности развития и регулирования / Е. В. Ванкевич. – Минск, 2003. – 238 с.
3. Григорьев, И. Е. Рынок труда и механизмы его регулирования в условиях формирования новой экономики / И. Е. Григорьев. – СПб., 2006.
4. Население Республики Беларусь // Статистический сборник. – Минск, 2007.
5. Национальный статистический комитет Республики Беларусь // Официальный сайт [Электронный ресурс]. – 2009. – Режим доступа: <http://belstat.gov.by>. – Дата доступа: 17.10.2010.
6. Павленков, В. А. Рынок труда. Занятость. Безработица / В. А. Павленков. – М., 2004. – 368 с.
7. Рынок труда Республике Беларусь: особенности формирования и развития/ под науч. ред. Е. В. Ванкевич. – Витебск, 2008. – 302 с.
8. Социально-экономическое положение Республики Беларусь в 2008 г. / Минво статистики и анализа Респ. Беларусь. – Минск, 2009.
9. Труд и занятость в Республике Беларусь: статистический сб. – Минск, 2007. – 376 с.
10. Труд и занятость в Республике Беларусь: статистический сб. – Минск, 2006. – 375 с.
11. Труд и занятость в Республике Беларусь: статистический сб. – Минск, 2004. – 407 с.

Поступила в редакцию 30.09.2011.

**А. А. Нестерова, Л. В. Хмурович**

## **СРАВНИТЕЛЬНЫЙ АНАЛИЗ ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫХ И ПРОФЕССИОНАЛЬНЫХ УСТАНОВОК СТУДЕНТОВ БГУ И БГЭУ**

В статье авторами проанализированы данные опроса, что позволило выявить мотивы и модели поведения, повлиявшие на выбор учреждения образования и специальности, а также профессиональные установки студентов. Анализ полученных данных сделает возможным выработку более четкой и направленной стратегии работы со студентами, что в конечном итоге будет способствовать формированию еще более привлекательного имиджа факультета.

In this paper the authors analyzed data from a survey that revealed the attitudes and behaviors that influenced the choice of educational institutions and professions, and professional installation of students. Analysis of the data will make possible a clearer and more directed strategies for working with students, which ultimately will contribute to a more attractive image of the department.

Факультету международных отношений в октябре 2010 г. исполнилось 15 лет. За годы существования он приобрел известность и узнаваемость. Безусловно, каждому поступающему хочется иметь максимум информации о вузе и выбранной специальности: о правилах приема, о наличии подготовительных курсов, о так называемом «проходном балле», стоимости обучения, перспективах трудоустройства и т. п.

В апреле 2010 г. был проведен опрос студентов БГУ и БГЭУ, целью которого было выявление мотивов и моделей поведения, повлиявших на выбор учреждения образования и специальности, а также образовательных и профессиональных установок студентов.

В опросе приняли участие 252 студента БГУ с первого по четвертый курс и 71 студент БГЭУ второго курса.

В монографии В. А. Ядова «Стратегия социологического исследования» приводится следующая характеристика опросов: «Опросы – незаменимый прием получения информации о субъективном мире людей, их склонностях,

---

**Нестерова Анастасия Александровна** – старший преподаватель кафедры международных экономических отношений факультета международных отношений БГУ.

**Хмурович Людмила Владимировна** – старший преподаватель кафедры международных экономических отношений факультета международных отношений БГУ

---



мотивах деятельности, мнениях» [3, с. 149]. Действительно, данный метод имеет ряд преимуществ перед другими методами сбора данных, так как:

- опрос позволяет достаточно быстро получить значительный объем информации,
- полученные сведения имеют высокий уровень надежности и достоверности,
- опрос часто является единственным источником необходимой информации,
- стоимость проведения опроса относительно невелика.

Указанные достоинства опросного метода обусловили его широкое распространение и популярность. Среди множества научных трудов, посвященных данной проблеме, особо следует отметить работы Э. Ноэля [2], В. А. Ядова [4], И. Ф. Девятко [1]. Для многих исследователей настольной стала «Рабочая книга социолога» [3].

Вопросы анкеты проведенного авторами статьи опроса по конструкции были либо закрытыми, либо полужакрытыми, когда наряду с заранее предусмотренными вариантами ответов респонденты могли дописать свой вариант ответа на поставленный вопрос. Это позволило получить более полную информацию по исследуемой проблематике. Анкетирование носило групповой характер и было проведено в сжатые сроки, что способствовало минимизации колебаний в оценках и исключению негативного влияния на ответы изменения окружающей обстановки. Следует отметить, что полученные данные по своим характеристикам отвечают всем критериям репрезентативности, применяемым в подобных исследованиях.

Согласно полученным в ходе опроса данным, основным источником информации о факультете для студентов БГЭУ служат специализированные справочники (70,4 %), а среди студентов БГУ данный канал информации использовали лишь 36,1 % опрошенных (см. рис. 1).

Среди студентов факультета международных отношений БГУ важными источниками информации о факультете выступают: родители, родственники, друзья, семья (34,9 %), знакомые, друзья из числа студентов университета (12,7 %) и друзья, одноклассники (дети друзей) (9,5 %), то есть неформальные источники. Они пользуются высокой степенью доверия. Безусловно, рекомендуя факультет международных отношений, родители предлагают своему ребенку получить образование по востребованной специальности и возможность овладеть иностранными языками. Друзья и одноклассники, со своей стороны, стараются создать компанию и поэтому очень хотят убедить, что лучше всего учиться там или поступать туда, где они учатся или куда собираются поступать.

Интернет-сайт университета как источник информации использовали 7,9 % студентов БГУ и 15,5 % студентов БГЭУ. Судя по ответам, среди

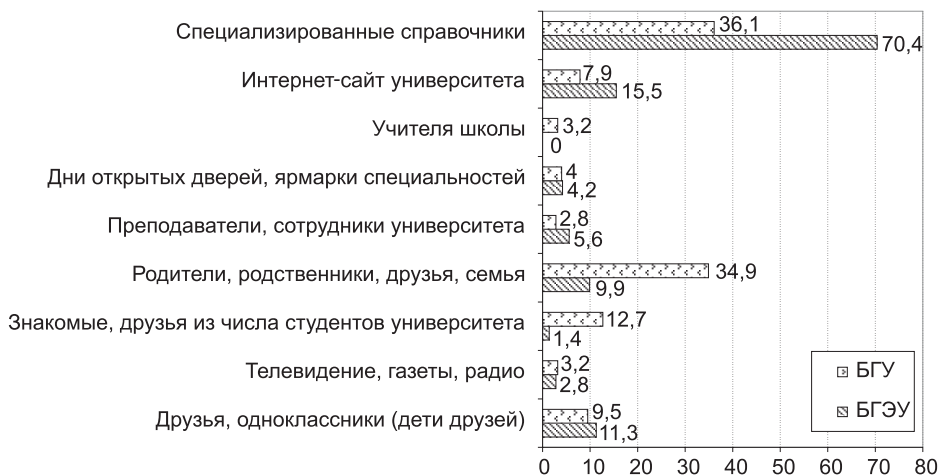


Рис. 1. Источники информации о факультете  
(в % к числу ответивших)

студентов БГЭУ сайт как канал информации пользуется большим спросом, но не является главенствующим. Причинами такого невнимания к данному источнику информации можно назвать недостаточность информации для школьников, а также то, что она повторяет указанное в справочнике для поступающих в вузы.

Дни открытых дверей не пользуются популярностью, их в качестве источника информации отметило около 4 % опрошенных.

Что касается вопроса о том, откуда впервые узнали о специальности, студенты БГУ и БГЭУ в большинстве указали специализированные справочники – соответственно 55,6 % и 77,5 % (см. рис. 2).

Большинство опрошенных определились с выбором специальности в одиннадцатом классе. Такой ответ дали 56,4 % студентов БГУ и 60,9 % студентов БГЭУ, а в десятом соответственно 25,8 и 8,8 %, девятом – 9,7 и 17,4 %.

Полученные результаты свидетельствуют, что студенты выбирают будущую специальность на основе тщательного анализа информации о вузах и специальностях, в значительной степени ориентируются при этом на мнение родителей, родственников и друзей, но решение принимают самостоятельно.

Однако необходимо отметить, что мнение родителей оказалось решающим для 27,2 % ответивших студентов БГУ, а для студентов БГЭУ – лишь для 18,3 % (см. рис. 3).

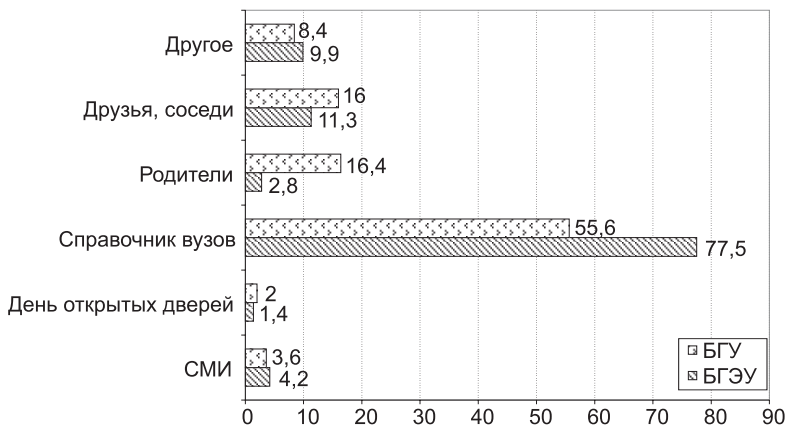


Рис. 2. Источники информации о специальности  
(в % к числу ответивших)

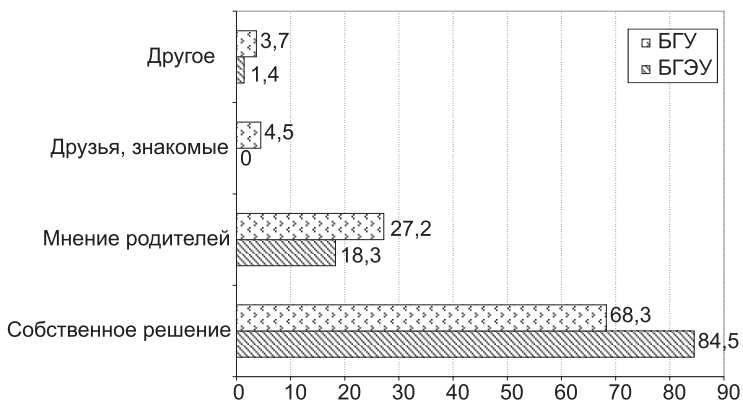


Рис. 3. Кто повлиял на выбор специальности  
(в % к числу ответивших)

Опрос показал, что студенты серьезно относятся к учебным занятиям и подготовке к ним. В жизни более половины студентов БГУ и БГЭУ учеба занимает «очень важное» и «важное» место (см. рис. 4).

Если сравнивать ответы студентов БГУ и БГЭУ, то ответ «очень важное» выбирают соответственно 14,9 и 21,1 %. Такую разницу в ответах можно объяснить тем, что опрошенные студенты БГЭУ учатся на втором курсе и для них учеба является основным занятием в жизни. Что касается студен-

тов третьего и четвертого курса, то многие начинают работать и учебе отводят менее важное место. Опрос показал, что у студентов бюджетной формы обучения БГУ и платной формы БГЭУ учеба занимает более важное место в жизни (табл. 1).

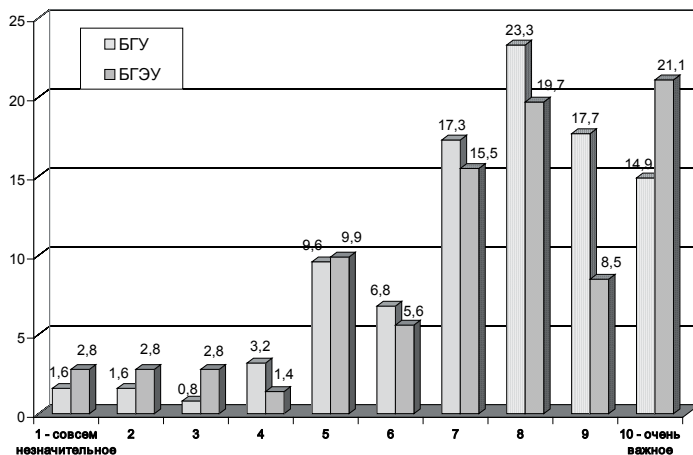


Рис. 4. Место учебы в жизни студента (в % к числу ответивших)

Таблица 1

**Какое место занимает учеба в жизни студента  
(в % к числу ответивших)**

Шкала	БГУ		БГЭУ	
	бюджетная форма обучения	платная форма обучения	бюджетная форма обучения	платная форма обучения
1 – совсем незначительное	0	2,8	2,6	3,1
2	1,8	2,1	2,6	3,1
3	0	0,7	2,6	3,1
4	1,8	4,2	0	3,1
5	9,1	9,9	15,8	3,1
6	7,3	5,6	10,5	0
7	18,2	18,3	18,4	12,5
8	23,6	21,1	10,5	28,1

Окончание табл. 1

Шкала	БГУ		БГЭУ	
	бюджетная форма обучения	платная форма обучения	бюджетная форма обучения	платная форма обучения
9	20	17,6	5,3	12,5
10 – очень важное	16,4	13,4	18,4	25
затрудняюсь ответить	1,8	4,2	2,6	3,1

Студенты факультета международных отношений БГУ и БГЭУ проявляют также и заинтересованность в учебе по специальности (табл. 2). Более 60 % принявших участие в опросе отметили «высокий» и «очень высокий» уровень заинтересованности в учебе по специальности, причем это характерно для студентов как бюджетной, так и платной форм обучения (табл. 2).

Таблица 2

**Заинтересованность студентов БГУ в учебе по специальности  
(в % к числу ответивших)**

Шкала	БГУ		БГЭУ	
	Бюджетная форма обучения	Платная форма обучения	Бюджетная форма обучения	Платная форма обучения
1 – совсем нет	0	1,7	5,4	0
2	0	0,8	10,8	0
3	0	1,7	8,1	0
4	2,1	6,7	5,4	0
5	4,3	6,7	8,1	3,1
6	8,5	5,8	8,1	0
7	10,6	14,2	13,5	18,8
8	19,2	18,3	13,5	18,8
9	34	22,5	18,9	25
10 – очень заинтересован	21,3	18,3	0	25
затрудняюсь ответить	0	3,3	5,4	0

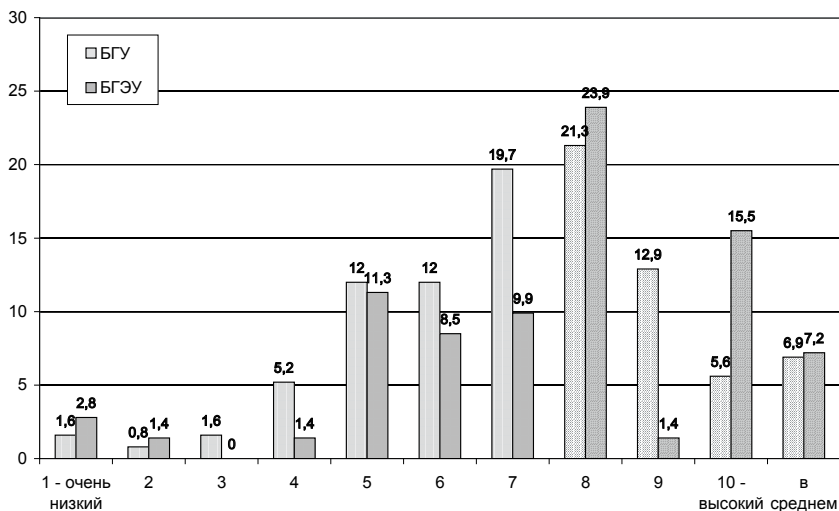


Рис. 5. Оценка качества теоретической подготовки по специальности ( в % к числу ответивших)

Студентам также были заданы вопросы относительно качества теоретической и практической подготовки. Студенты БГУ и БГЭУ примерно одинаково оценивают качество теоретической подготовки по специальности – в среднем соответственно 6,9 и 7,2 балла.

Проведенное исследование показало, что качество практической подготовки оценивается студентами достаточно низко. В среднем получены такие результаты: студенты БГУ – 4,8 балла, а БГЭУ – 4,6 (рис. 6).

Недостаточная практическая направленность обучения характерна для всей сферы высшего образования. Преподаватели, работающие в вузе, обладают хорошими теоретическими знаниями, но часто не имеют устойчивых практических навыков. Практикующих специалистов зачастую трудно привлечь к преподаванию из-за отсутствия у них времени и достаточной мотивации. В связи с этим вузам следует проводить более гибкую политику в привлечении специалистов-практиков, организовывать мастер-классы, практические семинары и т. п.

Проведенный опрос позволил констатировать, что основными источниками информации о факультете международных отношений выступают неформальные каналы информации. Студенты БГЭУ в большинстве узнали о

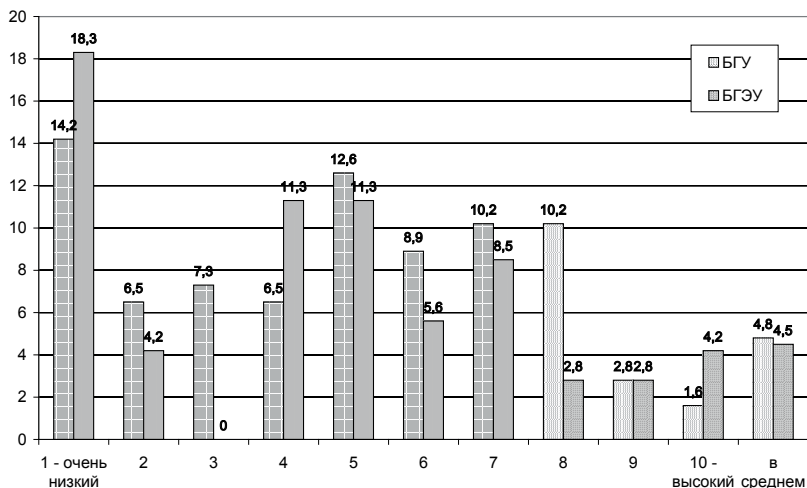


Рис. 6. Оценка качества практической подготовки по специальности (в % к числу ответивших)

своем вузе из специализированных справочников. Полученные результаты также свидетельствуют, что студенты выбирают будущую специальность на основе тщательного анализа информации о вузах и специализациях, в значительной степени ориентируются при этом на мнение родителей, родственников и друзей, но решение принимают самостоятельно. Большинство студентов выбирает будущую специальность в одиннадцатом и десятом классах. Опрос показал, что студенты заинтересованы в учебе и более 60 % отмечают высокий уровень мотивации в обучении по специальности. Они осознают важность процесса обучения и стремятся к получению знаний. Принявшие участие в опросе также отметили хороший уровень теоретической подготовки по специальности, но указали на недостаточную практическую направленность процесса обучения.

**Рецензенты:** Турбан Г. Н. – заведующий кафедрой международного бизнеса факультета международных экономических отношений БГЭУ, кандидат экономических наук, доцент;

Малашенкова О. Ф. – доцент кафедры международных экономических отношений факультета международных отношений БГУ, кандидат экономических наук, доцент.

## Литература

1. *Девятко, И. Ф.* Методы социологического исследования / И. Ф. Девятко. – Екатеринбург, 1998. – 208 с.
2. *Ноэль, Э.* Массовые опросы: введение в методику демоскопии / Э. Ноэль; пер. с нем., общ. ред., вступ. и заключ. ст. Н. С. Мансурова. – М., 1993. – 272 с.
3. Рабочая книга социолога / редкол. : Г. В.Осипов (отв. ред.) [и др.]. – М., 2003. – 476 с.
4. *Ядов, В. А.* Стратегия социологического исследования: описание, объяснение, понимание социальной реальности : учеб. пособие / В. А. Ядов. – М., 2009. – 567 с.

Поступила в редакцию 30.09.2011.



---

## СОДЕРЖАНИЕ

---

<i>Предисловие</i> .....	3
--------------------------	---

### **ВЛИЯНИЕ ПРОЦЕССОВ ИНТЕРНАЦИОНАЛИЗАЦИИ НА РАЗВИТИЕ НАЦИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКИ**

<i>Данильченко А. В.</i> Интернационализация и региональная интеграция: политико-экономическая взаимосвязанность и взаимообусловленность The internationalization and regional integration: the political and economic interdependence and interdependence .....	5
---	---

<i>Малашенкова О. Ф.</i> Государственное регулирование инновационно- инвестиционного процесса в условиях глобализации State regulation of innovative investment processes in the context of globalization .....	14
--	----

<i>Бертон Е. А.</i> Международная передача технологий: барьеры и стратегии The international technological transfer: barriers and strategy .....	26
---	----

<i>Нечай А. А.</i> Государство и процессы глобализации State and globalization .....	34
---	----

<i>Турлай И. С.</i> Воздействие региональной интеграции на процессы транснационализации The impact of regional integration on the processes of transnationalisation .....	51
--	----

<i>Кирвель О. Ч.</i> Политика обменного курса в открытой экономике Республики Беларусь Exchange rate policy in the Republic of Belarus open economy .....	62
---	----

<i>Семак Е. А.</i> Современные проблемы и перспективы развития бюджета Союзного государства Республики Беларусь и Российской Федерации Current problems and prospects of further development of the Union State of Belarus and the Russian Federation .....	69
--	----

### **ВЛИЯНИЕ ПРОЦЕССОВ ИНТЕРНАЦИОНАЛИЗАЦИИ НА ВНЕШНЕТОРГОВУЮ ПОЛИТИКУ РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ**

<i>Давыденко Е. Л.</i> Внешнеторговая политика Республики Беларусь в условиях глобализации Foreign trade policy of the Republic of Belarus during of globalization .....	83
--	----

<i>Хмурович Л. В.</i> Внешнеэкономическая активность промышленных предприятий Республики Беларусь Foreign economic activity industrial enterprises the Republic of Belarus .....	105
<i>Климович Л. А.</i> Вхождение Республики Беларусь в мировой рынок логистических услуг Entering the Republic of Belarus world market logistics services .....	115
<i>Якушенко К. В.</i> Модель вхождения Республики Беларусь в мировой информационный рынок Model of entry of the Republic of Belarus in the world market information .....	122

### **РЫНОК ТРУДА В УСЛОВИЯХ ИНТЕРНАЦИОНАЛИЗАЦИИ И РЕГИОНАЛИЗАЦИИ**

<i>Юрова Н. В.</i> Трудовой потенциал и его реализация на международном рынке труда в контексте глобализации The labour potential and its realization at the international labour market in globalization .....	131
<i>Гаврилко Г. Н.</i> Роль профсоюзов в условиях глобализации The impact of globalization on social and economic processes .....	143
<i>Нестерова А. А., Свиридчук И. А.</i> Развитие рынка труда Республики Беларусь под влиянием демографических и социальных факторов Development of the labour market of the Republic of Belarus under the influence demographic and social factors .....	154
<i>Нестерова А. А., Хмурович Л. В.</i> Сравнительный анализ образовательных и профессиональных установок студентов БГУ и БГЭУ Comparative analysis of educational and professional installations students BSU and BSEU .....	168

Научное издание

**БЕЛАРУСЬ И МИРОВЫЕ  
ЭКОНОМИЧЕСКИЕ  
ПРОЦЕССЫ**

**Сборник научных статей**

**Выпуск 9**

В авторской редакции

Ответственный за выпуск *Т. М. Турчиняк*

Художник обложки *Т. Ю. Таран*

Технический редактор *Г. М. Романчук*

Компьютерная верстка *Т. А. Малько*

Корректор *Е. И. Бондаренко*

---

Подписано в печать 30.11.2012. Формат 60×84/16. Бумага офсетная.

Ризография. Усл. печ. л. 10,46. Уч.-изд. л. 10,32.

Тираж 100 экз. Заказ 21.

Белорусский государственный университет.

ЛИ № 02330/0494425 от 08.04.2009.

Пр. Независимости, 4, 220030, Минск.

Республиканское унитарное предприятие

«Издательский центр Белорусского государственного университета».

ЛП № 02330/0494178 от 03.04.2009.

Ул. Красноармейская, 6, 220030, Минск.

## ПАМЯТКА АВТОРУ

Сборник научных статей **«Беларусь и мировые экономические процессы»** – ежегодное научное издание.

Для публикации автор должен представить в редакцию (г. Минск, ул. Ленинградская, 20, к. 513):

- статью объемом около 10 страниц (с учетом списка литературы) (формат страницы – А4, шрифт – 14 пт, поля – по 2,5 см с каждой стороны, расстояние между строками – 1 интервал). При подготовке статьи автор должен пользоваться Инструкцией по оформлению диссертации, автореферата и публикаций по теме диссертации ВАК. Оформляя список источников – Приложением 2 к упомянутой Инструкции. Список источников оформляется в алфавитном порядке: сначала даются русские/белорусские названия, затем – на иностранных языках;

- резюме (краткое содержание статьи) на русском/белорусском языке объемом до 0,5 страницы с аналогичными параметрами (резюме статьи будет переводиться на английский язык. Автор может приложить резюме, уже переведенное на английский язык (обязательно с русским/белорусским вариантом));

- выписку из протокола заседания кафедры.

Рецензируются статьи кандидатами и/или докторами наук по соответствующей отрасли науки.