

КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТЬ НАЦИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКИ РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ

В УСЛОВИЯХ СОВРЕМЕННЫХ ПРОЦЕССОВ РЕГИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ИНТЕГРАЦИИ И ИНТЕРНАЦИОНАЛИЗАЦИИ

Под редакцией А. В. Данильченко



Минск
БГУ
2016

УДК 332.14:005ю32.4(476)+339.137.2(476)

А в т о р ы :

А. В. Данильченко (введение, 1.2, заключение), **А. А. Баканов** (4.2),
Е. С. Ботеновская (3.3), **Г. А. Гаврилко** (1.1), **Г. Г. Головенчик** (4.4),
Е. Л. Давыденко (4.1), **Т. В. Данильченко** (3.5), **Д. С. Калинин** (6.1),
О. Ч. Кирвель (4.3), **Л. А. Климович** (2.1), **О. Ф. Малашенкова** (3.1),
А. А. Нестерова (3.6), **О Док Хи** (2.2), **А. В. Петрашевская** (2.3),
В. В. Рымкевич (5.3), **Е. А. Семак** (1.3), **Е. В. Столярова** (3.2),
А. П. Филипишина (5.2), **Л. В. Хмурович** (2.4), **Н. В. Юрова** (5.1),
К. В. Якушенко (3.4), **В. И. Ярошевич** (6.2)

Под редакцией **А. В. Д а н и л ь ч е н к о**

*Печатается по решению
редакционно-издательского совета
Белорусского государственного университета*

Р е ц е н з е н т ы :

доктор экономических наук, профессор **Г. А. Шмарловская**;
доктор экономических наук, профессор **Г. Г. Санько**

Конкурентоспособность национальной экономики Республики Беларусь в условиях современных процессов региональной экономической интеграции и интернационализации [Электронный ресурс] / **А. В. Данильченко** [и др.]; под ред. **А. В. Данильченко**. — Минск : БГУ, 2016. — 283 с.

ISBN 978-985-566-385-1.

Рассматриваются теоретические основы конкурентоспособности стран в современной мировой экономике, анализируются конкурентные преимущества стран — членов Евразийского экономического союза. Выявлена взаимосвязь внешней торговли и конкурентоспособности национальной экономики. На основе расчетов выделены наиболее конкурентные товарные позиции в экспортном портфеле Республики Беларусь.

УДК 332.14:005ю32.4(476)+339.137.2(476)

ISBN 978-985-566-385-1

© БГУ, 2016



Содержание

ПРЕДИСЛОВИЕ.....	5
Глава 1. ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ СТРАНЫ	
1.1. Эволюция подходов к оценке конкурентных преимуществ различных стран	8
1.2. Международные рейтинги конкурентоспособности стран	19
1.3. Влияние интеграционных процессов на конкурентоспособность национальной экономики	24
Библиографические ссылки	31
Глава 2. АНАЛИЗ ОПЫТА ПОВЫШЕНИЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ НАЦИОНАЛЬНЫХ ЭКОНОМИК СТРАН ЮГО-ВОСТОЧНОЙ АЗИИ И ЮЖНОЙ КОРЕИ	
2.1. Развитие высокотехнологичных производств в странах Юго-Восточной Азии.....	33
Оценка конкурентоспособности в международных рейтингах.....	36
2.2. Развитие крупного высокотехнологичного производства в Южной Корее	40
2.3. Стимулирование развития высокотехнологичных отраслей в Сингапуре	46
2.4. Формирование «экономики знаний» в Малайзии	52
Библиографические ссылки	63
Глава 3. СРАВНИТЕЛЬНЫЙ АНАЛИЗ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ СТРАН – ЧЛЕНОВ ЕАЭС	
3.1. Анализ позиций стран – членов ЕАЭС в рейтинге глобальной конкурентоспособности 2014–2015 гг.	65
3.2. Корреляционно-регрессионный анализ степени влияния отдельных факторов на конкурентоспособность стран.....	70
3.3. Сравнительный анализ позиций стран – членов ЕАЭС в международных рейтингах и индексах	90
3.4. Ключевые проблемы повышения конкурентоспособности стран – членов ЕАЭС	106
Незавершенность экономических реформ	107
Отсутствие гармонизации экономических интересов стран – членов ЕАЭС	108
Направления повышения конкурентоспособности Республики Беларусь....	112
3.5. Инновации как фактор повышения конкурентоспособности белорусской экономики	115
3.6. Влияние интеграционных процессов на конкурентоспособность рынков труда Беларуси, России и Казахстана.....	123
Библиографические ссылки	133



Глава 4. ВЛИЯНИЕ ВНЕШНЕЙ ТОРГОВЛИ НА КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТЬ НАЦИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКИ	
4.1. Внешняя торговля и ее роль для Республики Беларусь	137
4.2. Конкурентоспособность внешней торговли	142
4.3. Состояние и динамика развития внешней торговли Республики Беларусь ...	156
4.4. Анализ показателей диверсификации и сложности товарного экспорта республики	174
Библиографические ссылки	187
Глава 5. НАПРАВЛЕНИЯ ПОВЫШЕНИЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ВНЕШНЕЙ ТОРГОВЛИ РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ	
5.1. Алгоритм выбора наиболее конкурентоспособных товарных позиций в экспортном портфеле Беларуси	190
5.2. Повышение конкурентоспособности экспорта белорусских нефтепродуктов	202
5.3. Стратегический план развития внешней торговли страны	215
Библиографические ссылки	220
Глава 6. КЛАСТЕРНЫЙ ПОДХОД КАК ОДИН ИЗ ПУТЕЙ ПОВЫШЕНИЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ БЕЛОРУССКОЙ ЭКОНОМИКИ	
6.1. Кластеры в Республике Беларусь	223
6.2. Перспективы развития автомобильного кластера в Республике Беларусь	233
Библиографические ссылки	242
ЗАКЛЮЧЕНИЕ	244
ПРИЛОЖЕНИЯ	
1. Иерархия понятий конкурентоспособности субъектов рынка	252
2. Товарная структура экспорта Республики Беларусь, процент совокупного экспорта	254
3. Товарная структура импорта Республики Беларусь, процент совокупного импорта	255
4. Показатели индексов выявленного сравнительного преимущества, среднегодового темпа роста по товарным категориям для Беларуси в 2011–2013 гг.	256
5. Географическая структура экспорта товаров, процент совокупного экспорта	258
6. Географическая структура импорта товаров, процент совокупного импорта...	259
7. Годовые темпы роста стоимости и объемов торговли Беларуси и стран- соседей в 2005–2012 гг.	260
8. Ранжирование товарных категорий в соответствии с объемом торговли, включая их долю в совокупной торговле и среднегодовой темп роста в 2012–2014 гг.	261
9. Ранжирование товарных групп по секторам согласно ТН ВЭД	263
10. Значения индекса выявленных сравнительных преимуществ	271
11. Определения понятия «кластер»	276
12. Типы кластерной политики	278
13. Преимущества от создания кластеров	280
Библиографические ссылки	282



Предисловие

Трансформационные изменения, происшедшие в странах постсоветского пространства, по-разному сказались на развитии этих стран. Одни смогли достаточно успешно перестроиться, и в настоящее время наблюдается их экономический рост, другие по-прежнему находятся в состоянии глубокой структурной перестройки. Тем не менее, постсоветские страны участвуют в процессах интеграции, а значит направляют усилия к сближению своих экономических показателей. Однако осознавая необходимость и имея желание интегрироваться, постсоветские государства остаются очень разными субъектами в плане принятия политических решений, поиска консенсуса, компромиссов и имеют различные интересы.

В эпоху глобализации развитие стран с малой открытой экономикой во многом зависит от интенсивности использования разнообразных форм международных экономических отношений, среди которых особую роль играет конкурентоспособность каждой страны.

На современном этапе развития проблема конкурентоспособности занимает центральное место в экономической политике государства. Создание конкурентных преимуществ перед соперником становится стратегическим направлением деятельности государства и его органов и касается всех уровней иерархии: продукции (товаров и услуг), предприятий, отраслей, регионов и страны в целом, но особую важность приобретает именно конкурентоспособность страны.

Актуальность темы обусловлена тем, что в современных условиях среди доминирующих факторов и закономерностей экономического развития особое место занимает создание конкурентных преимуществ, на которые среди прочего влияет участие страны в интеграционных группировках и сближение экономических показателей их членов. Поэтому исследования конкурентоспособности страны в рамках регио-



нальной интеграционной группировки необходимы для сравнительного межстранового анализа и разработки направлений государственного регулирования в целях эффективного развития.

Проблема повышения конкурентоспособности для Беларуси в настоящее время является весьма актуальной в силу тенденции к глобализации экономик, поэтому данному вопросу государство уделяет особое внимание.

В отечественной и зарубежной научной литературе имеется достаточно большое количество трудов, посвященных изучению отдельных направлений и вопросов конкурентоспособности стран. Среди них можно отметить работы М. Портера, Дж. Даннинга, Ж. Вольтера, Д. Чо, Х. Муна, П. Ругмана, К. Сала-и-Мартина, Л. Г. Беловой, А. Г. Пылина. Стоит также отметить изучение и анализ конкурентоспособности международными организациями, банками и консалтинговыми группами, такими как Мировой банк, UNCTAD (Конференция ООН по торговле и развитию), Всемирная торговая организация (ВТО) и др.

Структура работы включает в себя теоретическую, аналитическую и прикладную части, выводы, список использованных источников и приложения. В первой главе описана эволюция подходов к оценке различных конкурентных преимуществ, рассмотрены международные рейтинги конкурентоспособности стран, а также влияние интеграционных процессов на конкурентоспособность национальной экономики. Во второй главе проведен анализ позиций стран — участниц Евразийского экономического союза (ЕАЭС) в рейтинге глобальной конкурентоспособности 2014–2015 гг., корреляционно-регрессионный анализ степени влияния отдельных факторов на конкурентоспособность стран и сравнительный анализ позиций стран — членов ЕАЭС в международных рейтингах и индексах. В третьей главе определены ключевые проблемы повышения конкурентоспособности стран — членов ЕАЭС и приоритеты на перспективу, описаны направления повышения конкурентоспособности Республики Беларусь. В работе уделено внимание опыту других стран в формировании конкурентоспособной экономики, таких как Южная Корея, Сингапур, Малайзия. Проанализирована внешняя торговля Республики Беларусь, уровень конкурентоспособности различных товарных позиций, что позволило в пятой и шестой главах сформулировать предложения по повышению конкурентоспособности белорусской экспортной продукции и предложить алгоритм выбора наиболее конкурентоспособных товарных позиций в экспортном портфеле Беларуси. Уделено внимание развитию диверсификации



и сложности товарного экспорта республики. Предложены мероприятия в области создания эффективных экспортных кластеров в рамках ЕАЭС с учетом специализации нашей страны в международном разделении труда.

В книге проведен комплексный анализ конкурентоспособности стран — участниц ЕАЭС, включающий корреляционно-регрессионный анализ степени влияния отдельных факторов на конкурентоспособность стран. Выявлено, что налоги не являются ключевым привлекательным фактором для ведения бизнеса в той или иной стране. Настоящими двигателями конкурентоспособности страны являются инновации, наука и технологии, экономическая свобода, логистика и образование. Именно с данными факторами наблюдается наиболее высокая и тесная корреляционная связь показателей конкурентоспособности. При этом наиболее высокий коэффициент корреляции наблюдается у индекса инноваций и рейтинга конкурентоспособности. Следующими факторами по степени влияния на показатель конкурентоспособности являются индекс эффективности логистики, рейтинг экономической свободы и индекс экономики знаний. Коэффициент корреляции рейтинга конкурентоспособности и налоговой нагрузки оказался наименьшим среди рассматриваемых показателей. Кроме того, определены основные направления повышения конкурентоспособности Республики Беларусь.



Глава 1

ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ СТРАНЫ



1.1. ЭВОЛЮЦИЯ ПОДХОДОВ К ОЦЕНКЕ КОНКУРЕНТНЫХ ПРЕИМУЩЕСТВ РАЗЛИЧНЫХ СТРАН

В условиях глобализации производства и капитала конкурентоспособность национальной экономики приобретает особое значение. По мнению А. С. Головачева [1], это объясняется следующими причинами. Во-первых, усилением взаимозависимости экономик практически всех стран мира. Стираются границы между внутренним и внешним рынками из-за отмены многих внешнеэкономических барьеров. В связи с этим мировой рынок превращается в единое поле конкурентной борьбы, и занимать на нем достойное место может только та страна, которая способна обеспечить высокую конкурентоспособность своих товаров.

Во-вторых, важным фактором усиления конкурентной борьбы в условиях глобализации является *ускорение международного движения капитала, развитие деятельности транснациональных корпораций*.

В-третьих, расширилось число стран, реально участвующих в *глобальной конкурентной борьбе*. В начале послевоенного периода традиционными поставщиками промышленной продукции на мировой рынок были США, страны Европы и Япония. Позже к ним присоединились новые индустриальные страны. Сегодня на мировой рынок вышли та-



кие гиганты по численности населения, как Китай, Индия и другие азиатские страны, а также наиболее развитые регионы Латинской Америки [1, с. 3].

Таким образом, национальная конкурентоспособность крайне важна для любой экономики. Сегодня в условиях обострения конкурентной борьбы в большинстве стран мира придают большое значение проблеме повышения конкурентоспособности национальной экономики. Данная проблема особенно актуальна для развивающихся стран, которые, как правило, экспортируют менее конкурентоспособную, а импортируют более дорогостоящую продукцию.

Понятие конкурентоспособности имеет свою специфику. На взгляд З. А. Васильевой [2], в иерархии понятий конкурентоспособности базовым является понятие «*конкурентоспособность продукции*», которая может рассматриваться для различных ее видов. В качестве производителей продукции выступают предприятия, отрасли, регионы, государства, которые вступают в конкурентную борьбу за потребителей, рынки, факторы производства, инвестиции. Иерархия понятий конкурентоспособности субъектов рынка приведена в прил. 1.

Обобщая определения, сформулированные Организацией экономического сотрудничества и развития (ОЭСР), отечественными и зарубежными авторами (А. С. Головачевым, М. Портером, П. Г. Никитенко, А. М. Александровичем и др.), можно сделать вывод о том, что *конкурентоспособность национальной экономики* – это способность страны, ее субъектов хозяйствования производить и продавать свои товары и услуги на мировых рынках, обеспечивая высокую производительность труда, эффективное использование ресурсов, повышение рентабельности активов, расширенное воспроизводство, стабильно высокий (относительно других стран) уровень валового накопления, доходов и заработной платы своих граждан в расчете на душу населения [1, с. 5].

Целью повышения национальной конкурентоспособности является подъем жизненного уровня, доходов и благосостояния населения страны, достижение высоких темпов и результатов экономического развития.

К середине XX в. сформировались общие теоретические представления о сущности конкуренции, ее главных движущих силах и основных классических моделях. Подходы к изучению национальной и международной конкурентоспособности специалисты условно объединяют в американскую, британскую и скандинавскую школы. В рамках американской школы обычно выделяют концепцию национальных



конкурентных преимуществ М. Портера и концепцию региональных кластеров и региональной конкурентоспособности М. Энрайта, последователя М. Портера; в британской школе — OLI-парадигму Дж. Даннинга и его дополнения к «ромбу конкурентных преимуществ» М. Портера, концепцию взаимодействия цепочки добавления стоимости, кластера Р. Каплински и Х. Шмитца и концепцию техноэкономической парадигмы К. Фримэна; в скандинавской школе — концепцию национальной системы инноваций и экономики обучения Б.-О. Лундвала и Б. Йонсона, а также концепцию регионов обучения Б. Асхайма и А. Изаксена [4].

Методологические подходы к анализу конкурентных преимуществ различных стран разрабатываются в зарубежной экономической науке со второй половины XX в. и прошли эволюцию от начального матричного подхода в 1960-е гг., факторного подхода в 1970—80-е гг., индексного в 1990-е гг. к современному подходу, суть которого состоит в использовании эмпирических методов при оценке значимости факторов конкурентоспособности и отборе соответствующих показателей.

Попытка выделения конкурентных преимуществ и количественного измерения уровня конкурентоспособности была предпринята еще в 1965 г. американскими учеными Р. Фармером и Б. Ричменом [4]. В общих чертах их гипотеза состояла в том, что эффективность предприятия есть функция управленческой эффективности, а макроэкономическая эффективность — функция эффективности отдельных экономических единиц. Факторы внешней среды с соответствующим весом подразделялись на четыре группы детерминант конкурентоспособности, названных «независимыми переменными»:

- образование, отражающее уровень грамотности, состояние и качество образовательной системы;
- социально-культурные характеристики, демонстрирующие человеческие нормы, ценности и верования;
- политическая и правовая система;
- экономические — множество факторов, характеризующих уровень экономической активности страны и состояние поддерживающей инфраструктуры [4, с. 314].

Каждой из этих детерминант были поставлены в соответствие функции планирования, маркетинга и производства. Посредством построения матрицы были произведены сопоставления различных факторов внешней среды, показателей валового национального продукта (ВНП) на душу населения и темпов его роста, в рамках так называемого срав-



нительного менеджмента сделаны выводы об эффективности систем управления в разных странах [4]. Исследование Р. Фармера и Б. Ричмена явилось первой попыткой определения международной конкурентоспособности стран, однако матричный метод не нашел широкого применения в силу своей слишком высокой сложности. Это побудило экономистов искать более доступные методы определения международной конкурентоспособности, что привело к факторному подходу.

Самой известной концепцией конкурентоспособности является теория М. Портера, в рамках которой была разработана широко известная «бриллиантовая» модель «конкурентного ромба» [5], отражающая схему национальных конкурентных преимуществ и их взаимодействие. Факторы конкурентоспособности страны объединены в четыре группы детерминант национальной конкурентоспособности:

1) факторные условия:

- материальные (природные) ресурсы;
- человеческие ресурсы (рабочая сила);
- финансовые ресурсы (капитал);
- информационные ресурсы;
- инфраструктура;
- качество жизни;

2) условия внутреннего спроса: объем, качество и соответствие тенденциям развития спроса на мировом рынке;

3) смежные (родственные) и обслуживающие отрасли: сферы поступления и использования сырья, полуфабрикатов, оборудования, использования технологий;

4) стратегия и структура фирм и соперничество между фирмами: цели, стратегии, способы организации, менеджмент фирм, внутриотраслевая конкуренция [5].

Помимо четырех детерминант конкурентоспособности, в модели определены две дополнительные переменные: случайные события (вероятность явлений, которые находятся вне контроля фирмы) и государственная политика, которые могут либо усиливать, либо ослаблять синергетический эффект взаимодействия вышеуказанных детерминант и тем самым в значительной степени корректировать ситуацию в стране.

Другим важным аспектом конкурентоспособности страны, наряду с детерминантами, являются сравнительные преимущества, или относительная конкурентная позиция страны в группе стран, находящихся на одном и том же этапе экономического развития. Этот аспект кон-



курентоспособности раскрывается М. Портером в модели стадий экономического развития (stagemodel), согласно которой обновление национальной экономики происходит посредством движения в сторону более сложных источников конкурентных преимуществ и к относительной конкурентной позиции, характеризуемой более высокой производительностью. М. Портер рассматривал четыре стадии развития экономики и конкуренции, управляемые (движимые):

- факторами производства (фактор-ориентированная, factor-driven-stage);
- инвестициями (investment-driven stage);
- инновациями (innovation-driven stage);
- богатством (wealth-driven stage).

На первых трех стадиях происходит последовательное увеличение конкурентных преимуществ страны и, как правило, постепенно растущее экономическое процветание, а четвертая стадия в конечном итоге приводит к снижению благосостояния. По утверждению М. Портера, все развивающиеся экономики обычно проходят через три первые стадии развития:

- на первой стадии победа в конкурентной борьбе определяется размером издержек производства;
- на второй стадии конкуренция основывается на повышении технической эффективности производства;
- на третьей стадии ключевым становится создание новых товаров и услуг.

Подразделение на три стадии развития также лежит в основе теории конкурентоспособности, предложенной Всемирным экономическим форумом (ВЭФ). *Факторная стадия* распространяется на страны с самым низким уровнем развития, для которых мобилизация основных производственных факторов (земля, сырьевые товары и неквалифицированный труд) является основным условием макроэкономического роста. На этой стадии «основная работа правительства — обеспечение общей политической и макроэкономической стабильности и достаточно свободных рынков, чтобы позволить эффективную утилизацию сырьевых товаров и неквалифицированного труда, как отечественными фирмами, так и через привлечение иностранных инвестиций. Для этой категории стран цена является главным активом в глобальной конкурентоспособности, а локомотивом продвижения во вторую группу является ассимиляция технологий через импорт, прямые иностранные инвестиции и имитацию» [5, с. 80].



Инвестиционная стадия касается стран, имеющих статус средней доходности, где рост зависит от инвестиций и конкурентоспособность достигается «через использование мировых технологий во внутреннем производстве. Прямые иностранные инвестиции, совместные предприятия и аутсорсинг позволяют интегрировать национальную экономику в мировую производственную систему». На этой стадии в целях повышения привлекательности правительству необходимо уделять все большее внимание физической инфраструктуре (порты, телекоммуникации, дороги) и правовой базе (таможня, налоги, законодательство о деятельности предприятий), чтобы позволить более полную интеграцию экономики в глобальные рынки [5].

Инновационная стадия касается стран с высоким уровнем экономического развития, которые совершили переход от экономики, импортирующей технологии, к экономике, создающей технологии. В этом случае «существует критическая связь между конкурентоспособностью и высоким уровнем образования (в особенности, в сфере точных и естественных наук), способностью быстро переходить к новым технологиям» [5, с. 15–17]. Этот переход, однако, считается труднейшим, поскольку развитие, основанное на инновациях, требует непосредственного участия государства в поощрении высоких темпов инноваций через инвестиции (как частные, так и государственные) в научные исследования и разработки, высшее образование и совершенствование рынков капитала и правовой базы — всего того, что поддерживает открытие новых высокотехнологичных предприятий.

Совместное рассмотрение модели стадий экономического развития вкупе с «национальным ромбом» конкурентных преимуществ обеспечивает лучшее понимание конкурентоспособности страны. Именно М. Портер открыл эту необходимость, что обеспечило еще один шаг в познании конкурентоспособности. М. Портер изучал экономику восьми развитых стран и двух развивающихся — Южной Кореи и Сингапура. Модель «конкурентного ромба» позволяет судить, почему и как рассматриваемые страны добивались успехов, однако эти объяснения отражали ситуацию в экономике развитых стран и оказались малоприменимыми к развивающимся экономикам. М. Портер ограничился весьма оптимистичными рассуждениями по поводу будущего южнокорейской экономики и гораздо менее оптимистичными в отношении экономики Сингапура, который, по мнению М. Портера, остается экономикой ранней стадии экономического развития. Тем примечательнее, что именно Сингапур демонстрирует наивысшие успехи по до-



стижению и удержанию самых высоких показателей международной конкурентоспособности, быстро двигаясь вверх в «табели о рангах», в 2011 г. уступив только Швейцарии (по версии Всемирного экономического форума) и пропустив вперед только Гонконг и США (по версии Лозаннского центра по изучению конкурентоспособности Международного института развития менеджмента), имеющих гораздо более высокие показатели, чем у Южной Кореи, хотя и у нее они достаточно высоки. Ошибочность оценки М. Портером международной конкурентоспособности Сингапура обусловлена ограниченностью его модели, которая содержит два весьма существенных недостатка: не в полной мере учитывается многонациональная деятельность, под которой понимаются входящие и исходящие потоки прямых иностранных инвестиций (ПИИ), и занижена роль правительства. В модели Портера принимаются во внимание только исходящие ПИИ материнских компаний многонациональных корпораций, а деятельность их иностранных филиалов рассматривается только в качестве источников импорта для экономики страны базирования. Модель М. Портера отражает влияние локальных конкурентных преимуществ и практически не рассматривает воздействие глобальных конкурентных преимуществ. Это можно объяснить тем, что в период разработки модели «национального ромба» еще не было создано достаточных предпосылок для учета этих факторов: рыночная экономика стала международной во второй половине XX в., а приобрела характер глобализирующейся — в самом конце XX в. [5].

В новых экономических условиях, определяемых развитием глобализации, возникла необходимость четкого разделения отечественного «ромба конкурентоспособности» и «ромбов» стран — торговых партнеров, или доноров инвестиционного капитала, а по мере углубления глобализации создавалась и возможность дополнения модели «национального ромба» новыми детерминантами конкурентоспособности, отражающими влияние возросшей международной экономической взаимозависимости. Первым, кто предложил рассматривать «деятельность многонациональных фирм» в качестве отдельной детерминанты конкурентоспособности, был Дж. Даннинг, доказавший ее отличный от детерминанты «стратегии, структура фирмы и соперничество» характер. Даннинг подчеркивал важную роль транснациональных компаний, воздействующих посредством входящих и исходящих инвестиционных потоков как на свою конкурентоспособность, так и на конкурентоспособность принимающих стран. Внешняя мобильность активов ком-



пании отражает использование фирмой своих конкурентных преимуществ за пределами страны базирования и влияние на международную экономику за пределами «национального ромба», в результате анализ экономических показателей деятельности многонациональной фирмы приводит к определению не только ее «отечественного ромба», но нескольких «ромбов конкурентоспособности», отражающих все эти транзакции и взаимодействия.

Международные деловые операции влияют на основные элементы, формирующие конфигурацию «национального ромба» принимающей страны, а в конечном счете — и страны базирования. Баланс между отечественными ресурсами, переводимыми за границу, и зарубежными ресурсами капитала и технологий, поступающими в отечественную экономику, определяется под влиянием экзогенной переменной «предпринимательская деятельность транснациональных корпораций», которая, в свою очередь, формируется на базе соотношения внутреннего (отечественного) продукта, произведенного иностранными компаниями, и зарубежного продукта, произведенного отечественными компаниями [6]. Второй аспект международной конкурентоспособности, на котором концентрируется Даннинг, — это различие между большой экономикой США, других промышленно развитых стран, которые могут влиять на уровень и динамику мировых цен на выпускаемую ими продукцию, и малыми экономиками развивающихся стран, не оказывающими никакого влияния на формирование мировых цен на их продукцию и не имеющими соответствующих внутренних источников капитала для инвестирования за рубежом. Общий вывод: конфигурация «национального ромба» конкурентных преимуществ группы стран с развивающейся экономикой отражает сильную зависимость от зарубежных транснациональных компаний и заимствованных технологических ресурсов. Переменная «деятельность многонациональных компаний» в качестве детерминанты национальной конкурентоспособности была включена в разработанную А. М. Ругманом совместно с Дж. Д'Крузом модель «двойного ромба».

А. Ругман первым отметил оба недостатка портеровской модели: недооценку и многонациональной деятельности, и роли правительства. В модели «двойного ромба» на примере открытой малой экономики Канады показано, что модель Портера, хорошо «работающая» в самой большой и богатой экономике — США, применительно к фирмам в небольших экономиках, замкнутых географически и ограничен-



ных локально, может иметь катастрофические последствия. С другой стороны, фирмы малых открытых экономик могут получить доступ к региональным «ромбам конкурентоспособности», если развивают торговые отношения в рамках региональных интеграционных группировок, таких как Североамериканское соглашение о свободной торговле. В условиях, когда более 90 % национальной экономики не связано с «национальным ромбом» конкурентоспособности, в модель конкурентоспособности добавляется второй «ромб», отражающий многонациональную деятельность.

Дальнейшее развитие теория национальной конкурентоспособности получила в девятифакторной модели конкурентных преимуществ южнокорейского ученого Д. Чо, в которой было преодолено основное «слабое звено» исследований конкурентных преимуществ, проводимых ранее, и недостаточная обоснованность теоретической базы в отношении определения значимости тех или иных факторов в формировании международной конкурентоспособности. В целях преодоления этой ограниченности в девятифакторной модели было впервые представлено «человеческое» измерение конкурентоспособности. В группу факторов, формирующих человеческое измерение — совокупный человеческий фактор, вошли:

- работники;
- политики / чиновники;
- предприниматели;
- специалисты.

К физическим факторам отнесены:

- наделенность ресурсами;
- внутренний спрос;
- смежные и вспомогательные отрасли;
- показатели бизнес-среды [4].

К этим восьми факторам добавляется девятый — совокупный «внешние факторы»; в него в качестве экзогенных переменных включены «случайные события», «шанс» и «правительство». В основе девятифакторной модели Д. Чо:

- принцип относительной конкурентной позиции на международном рынке стран с аналогичным уровнем экономического развития;
- более дробное, чем в модели Портера, подразделение человеческих, природных и финансовых факторов конкурентоспособности;
- учет различий во влиянии разных видов человеческого и физических факторов на конкурентоспособность страны.



Главное отличие девятифакторной модели от модели Портера не столько в разделении прежних и добавлении новых факторов, сколько в акценте на роли человеческого фактора.

К необходимости подразделения групп физических и человеческих факторов на субфакторы исследователи конкурентных преимуществ пришли не сразу. С этой целью в 1994 г. Д. Чо представил модель жизненного цикла применительно к южнокорейской экономике, а в 1998 г. Д. Чо и Х. Мун совместными усилиями расширили эту модель, добавив переменную «правительство» и преодолев тем самым вторую ограниченность модели М. Портера [4].

Современный мировой финансово-экономический кризис выявил недостатки в подходах к оценке конкурентоспособности со стороны международных организаций, что побудило последних внести изменения в методику оценки конкурентоспособности в соответствии с последними достижениями экономической теории и результатами прикладных исследований. Так, в докладе Всемирного экономического форума 2011–2012 гг. была впервые учтена концепция устойчивого развития и рассчитан новый показатель – Индекс устойчивой конкурентоспособности (SCI). Устойчивая конкурентоспособность определяется как совокупность институтов, политики и факторов, определяющих уровень производительности в стране, обеспечивающих при этом возможность для будущих поколений удовлетворять их собственные потребности. Изучение последних концепций в области устойчивого развития привело авторов доклада к выводу, что, несмотря на достаточно большое число проведенных в этой области исследований, в экономической литературе отсутствует устоявшаяся позиция относительно взаимоотношения между производительностью, которая лежит в основе конкурентоспособности, и устойчивостью, тогда как соотношение между ними имеет решающее значение.

Для определения этого соотношения и был разработан Индекс устойчивой конкурентоспособности, который отражает тот факт, что некоторые компоненты устойчивого развития имеют ключевое значение для национальной производительности в долгосрочной перспективе, но не столь важны в краткосрочном периоде [7]. Новый индекс SCI включает двенадцать индикаторов конкурентоспособности, которые входят в Глобальный индекс конкурентоспособности (GCI) и сгруппированы в пять субиндексов:

- человеческий капитал;
- рыночные условия;



- технологии и инновации;
- политическая среда и создание благоприятных для развития условий;
- окружающая среда.

Дополнительно введены показатели: социальная сплоченность; экологическая политика; эффективность ресурсов; управление возобновляемыми ресурсами; экологическая деградация [7].

Ежегодно рассчитываемый экспертами ВЭФ индекс GCI дает представление о конкурентоспособности и ее детерминантах в краткосрочном и среднесрочном периодах, а SCI обеспечивает более глубокое понимание детерминант долгосрочной устойчивой конкурентоспособности в 20-летней перспективе. Такой подход позволяет выявить взаимосвязь между конкурентоспособностью и устойчивостью, сопоставлять успехи и провалы стран не только в кратко- и среднесрочной, но и долгосрочной перспективе.

Выделенные пять субиндексов устойчивой конкурентоспособности являются детерминантами в условиях глобализации экономики и формирования экономики знаний.

По мере углубления глобализации возрастает значение вертикальной интеграции, что позволяет соединить в единую цепочку весь технологический цикл — от добычи сырья и его переработки до производства продукции высоких переделов. Таким образом, конкурентоспособность страны все в большей степени зависит от удельного веса вертикально интегрированных цепочек добавленной стоимости, создаваемых межотраслевыми объединениями типа транснациональных корпораций (ТНК). Это предопределило принципиально иной, отличный от портеровского подход к оценке международной конкурентоспособности стран на базе вертикальной интеграции и агрегированного мультипликатора добавленной стоимости в качестве индикатора системной конкурентоспособности на национальном и транснациональном уровне с использованием межотраслевого баланса.

Этот подход используется в настоящее время в аналитических разработках Организации экономического сотрудничества и развития, Всемирной торговой организации, Всемирного банка, Международного валютного фонда (МВФ), ЮНКТАД и т. д. и в том числе — в недавно опубликованном совместном обзоре ОЭСР и ВТО «Измерение торговли на добавленную стоимость: ОЭСР — ВТО, совместная инициатива» [7].



1.2. МЕЖДУНАРОДНЫЕ РЕЙТИНГИ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ СТРАН

Соответствующие модификации по преодолению ограниченности оригинальной модели Портера при сохранении в принципе заложенных в ней детерминант конкурентоспособности нашли отражение и в методологических подходах международных центров изучения конкурентоспособности – Всемирного экономического форума, Всемирного банка, Международного института развития менеджмента (IMD).

В мире есть три общепризнанных международных центра по изучению конкурентоспособности стран. Два из них находятся в Швейцарии: ВЭФ в Давосе и Лозаннский центр по изучению конкурентоспособности – МИРМ, стабильно входящий в тройку лидирующих бизнес-школ мира. Третий центр составляют Центр международного развития Гарвардского университета США и Институт стратегии и конкурентоспособности Гарвардской школы бизнеса при Гарвардском университете.

Институт стратегии и конкурентоспособности возглавляет знаменитый профессор М. Портер. Ежегодно каждый из центров публикует результаты изучения конкурентоспособности стран мира и выводит свои рейтинги на основе собственной методологии исследования и своих критериев, поэтому между рейтингами имеются определенные различия.

В исследованиях ВЭФ и МИРМ широко используется сравнительный межстрановой анализ на базе бенчмаркинга на двух уровнях: *на микроуровне* – путем «разведки» конкурентоспособности компании, позволяющей на базе анализа ее конкурентной среды оценить эффективность деятельности, найти оптимальные пути взаимодействия с контрагентами и учесть их особенности при формировании корпоративной стратегии; *на макроуровне* – посредством изучения политики конкурентоспособности в масштабах всей экономики, что позволяет на базе анализа конкурентной среды выявить в совокупности национальных производителей наиболее успешно конкурирующие на международном рынке фирмы, отрасли и сектора, а также определяющие конкурентоспособность факторы и конкурентные преимущества страны.

Индекс глобальной конкурентоспособности (The Global Competitiveness Index). GCI – глобальное исследование и сопровождающий его рейтинг стран мира по показателю экономической конкурентоспособности. Рассчитывается по методике Всемирного экономического



форума, основанной на комбинации общедоступных статистических данных и результатов глобального опроса руководителей компаний — обширного ежегодного исследования, проводимого ВЭФ совместно с сетью партнерских организаций — ведущих исследовательских институтов и организаций в странах, анализируемых в отчете. Исследование проводится с 2004 г. и на данный момент представляет собой наиболее полный комплекс показателей конкурентоспособности различных стран мира [8].

Всемирный экономический форум определяет национальную конкурентоспособность как способность страны и ее институтов обеспечивать стабильные темпы экономического роста, которые были бы устойчивы в среднесрочной перспективе. Авторы исследования подчеркивают, что страны с высокими показателями национальной конкурентоспособности, как правило, обеспечивают более высокий уровень благосостояния своих граждан. Предполагается, что данный Индекс должен использоваться государствами, которые стремятся к ликвидации препятствий на пути экономического развития и конкурентоспособности в качестве инструмента для анализа проблемных моментов в своей экономической политике и разработки стратегий по достижению устойчивого экономического прогресса.

Представители Всемирного экономического форума указывают, что конкурентоспособность национальных экономик определяется многочисленными и весьма разноплановыми факторами. Так, на состояние экономики отрицательное влияние оказывают неэффективное управление государственными финансами и высокая инфляция, а положительный эффект могут оказать защита прав интеллектуальной собственности, развитая судебная система и другие меры. Наряду с институциональными факторами решающее значение могут иметь образование и повышение квалификации рабочей силы, постоянный доступ к новым знаниям и технологиям. Факторы, определяющие конкурентоспособность экономики, по-разному влияют на экономические системы стран мира в зависимости от стартовых условий и текущего уровня развития. Очевидно, что и сами факторы изменяются с течением времени [8].

В исследовании представлены два индекса, на основе которых составляются рейтинги стран: индекс глобальной конкурентоспособности и индекс конкурентоспособности бизнеса. В настоящее время основным средством обобщенной оценки конкурентоспособности стран является индекс глобальной конкурентоспособности, созданный для Всемирного экономического форума профессором Колумбийского



университета Ксавье Сала-и-Мartiном (Xavier Sala-i-Martin, Columbia University) и впервые опубликованный в 2004 г. [8].

Индекс глобальной конкурентоспособности составлен из 113 переменных, которые детально характеризуют конкурентоспособность стран мира, находящихся на разных уровнях экономического развития. Совокупность переменных на две трети состоит из результатов глобального опроса руководителей компаний (чтобы охватить широкий круг факторов, влияющих на бизнес-климат в исследуемых странах), а на одну треть — из общедоступных источников (статистические данные и результаты исследований, осуществляемых на регулярной основе международными организациями). Все переменные объединены в 12 контрольных показателей, определяющих национальную конкурентоспособность:

- качество институтов;
- инфраструктура;
- макроэкономическая стабильность;
- здоровье и начальное образование;
- высшее образование и профессиональная подготовка;
- эффективность рынка товаров и услуг;
- эффективность рынка труда;
- развитость финансового рынка;
- уровень технологического развития;
- размер внутреннего рынка;
- конкурентоспособность компаний;
- инновационный потенциал [9].

Выбор именно этих переменных обусловлен теоретическими и эмпирическими исследованиями, причем ни один фактор не в состоянии в одиночку обеспечить конкурентоспособность экономики. Так, эффект от увеличения расходов на образование может быть снижен по причине неэффективности рынка рабочей силы, прочих недостатков институциональной структуры и, как следствие, отсутствия у выпускников учебных заведений возможности быть соответствующим образом трудоустроенными. Попытки улучшить макроэкономическую среду, например, оптимизировать контроль над государственными финансами, будут удачными только при должной прозрачности системы управления финансами, отсутствии коррупции и масштабных нарушений. Предприниматели будут внедрять новые технологии только в том случае, если потенциальная прибыль превысит необходимые инвестиции. Таким образом, согласно выводам Всемирного экономиче-



ского форума, наиболее конкурентоспособными являются экономики тех стран, которые в состоянии проводить всеобъемлющую политику, учитывать весь спектр факторов и взаимосвязи между ними.

Эксперты при составлении индекса глобальной конкурентоспособности принимают во внимание то, что экономики стран мира находятся на разных этапах своего развития. Значение отдельных факторов роста конкурентоспособности страны связано со стартовыми условиями или с институциональными и структурными характеристиками, позволяющими позиционировать государство по отношению к другим странам сквозь призму развития. Исследователи постоянно совершенствуют методологию расчета индекса для того, чтобы он оставался адекватным инструментом измерения уровня конкурентоспособности в постоянно меняющейся глобальной среде [8].

Подробное описание методологии формирования индекса и источников данных для него приводится в ежегодном докладе Всемирного экономического форума по результатам очередного сравнительного исследования. Для каждой из экономик, охваченных исследованием, отчет содержит детальные описания страны и национальной экономики с подробными итогами, общей позицией в рейтинге и наиболее выдающимися конкурентными преимуществами и недостатками, которые были выявлены на основании анализа, используемого для расчета индекса. Включен также подробный статистический раздел с таблицами рейтингов по различным индикаторам. В отчете содержится подробный обзор сильных и слабых сторон конкурентоспособности стран, что делает возможным определение приоритетных областей для формулирования политики экономического развития и ключевых реформ. Традиционно в доклад также включены тематические разделы, посвященные более детальному исследованию ряда стран и регионов.

Ежегодный рейтинг глобальной конкурентоспособности Института менеджмента (IMD) под конкурентоспособностью страны понимает способность национальной экономики создавать и поддерживать среду, в которой возникает конкурентоспособный бизнес. «The IMD World Competitiveness Yearbook» — ежегодное аналитическое исследование конкурентоспособности, которое институт проводит с 1989 г. в содружестве с исследовательскими организациями во всем мире. До 1996 г. Институт готовил отчеты о конкурентоспособности экономик совместно с аналитической группой Всемирного экономического форума, а с 1996 г. эти две организации выпускают два разных исследования. ВЭФ готовит ежегодный доклад и сопровождающий его рейтинг глобаль-



ной конкурентоспособности, который базируется на комбинации статистических данных и результатов международного опроса руководителей компаний по всему миру [9].

Сегодня «The IMD World Competitiveness Yearbook» — одно из наиболее полных исследований по проблемам конкурентоспособности государств и регионов, которое в ряде стран используется для формирования государственной политики в области конкурентоспособности национальной экономики, а также стратегических бизнес-решений в крупных компаниях. С 2014 г. исследование охватывает 60 стран. Каждое государство в рейтинге оценивается на основе анализа 333 критериев по четырем основным показателям: состояние экономики, эффективность правительства, состояние деловой среды и состояние инфраструктуры. Каждый показатель имеет равный вес и включает в себя пять факторов. Таким образом, совокупный рейтинг конкурентоспособности основан на 20 различных индикаторах из четырех ключевых аспектов экономической жизни страны. При расчете используются данные международных организаций и партнерских институтов по всему миру. Бизнес-климат в исследуемых странах оценивается на основе мнения аналитиков, опросов руководителей крупных корпораций и специалистов в области развития. Рейтингование осуществляется на основе обратного соотношения: две трети — статистические данные и одна треть — экспертные оценки [9].

В последние годы мировым лидером по конкурентоспособности стали Соединенные Штаты Америки. Главные преимущества экономики США, по мнению составителей рейтинга, заключаются в экономической устойчивости, эффективном рынке труда и доминировании в области технологий и инфраструктуры. Интересно, что Соединенные Штаты заняли первое место в трех из четырех ключевых аспектов конкурентоспособности, однако в категории эффективности государственного управления оказались лишь на 25-м месте из 60 возможных [10].

Вслед за США в рейтинге расположились Швейцария и Сингапур — на втором и третьем местах соответственно. В первую десятку самых конкурентоспособных экономик также вошли: Гонконг, Швеция, Германия, Канада, Объединённые Арабские Эмираты, Дания и Норвегия. В целом, изменений в первой десятке лидеров за минувший год почти не произошло: некоторые страны поменялись местами, Дания вошла в десятку, Катар выбыл из нее. Рейтинг по всем странам представлен в таблице ниже.

В последнее время Россия улучшила свой показатель в рейтинге, переместившись на 38-е место из 60 возможных — между Индонезией



и Испанией (в 2013 г. Россия занимала 42-е место среди 60 стран). Поднявшись в рейтинге Россия смогла за счет ряда улучшений в области государственного управления, макроэкономических и инфраструктурных показателей. По уровню эффективности государственного управления Россия занимает в рейтинге 37-е место, по остальным критериям положение России практически не изменилось. Среди главных позитивных факторов конкурентоспособности России исследователи отмечают высокий уровень образования и занятости, квалификацию рабочей силы и общую устойчивость экономики. Среди главных негативных факторов названы низкий уровень диверсификации экономики, низкий уровень производительности, низкая восприимчивость к инновациям, низкая эффективность государственного управления по таким показателям, как легкость ведения бизнеса, открытость рынка, налоговая нагрузка, защита прав частной собственности, административные барьеры и коррупция [11].

Следует отметить, что из стран, входящих в БРИКС (Бразилия, Россия, Индия, Китай и Южная Африка), Россию в рейтинге опередил лишь Китай, занявший 23 место, тогда как Индия, Бразилия и Южная Африка находятся в нижней части списка, занимая 44-е, 54-е и 52-е места соответственно. Авторы исследования указывают, что развивающиеся экономики демонстрируют замедление темпов экономического роста и иностранных инвестиций на фоне слабой инфраструктуры, поэтому значительная часть стран Восточной Европы, Южной Азии и Латинской Америки показала спад в минувшем году. Продолжают сдавать позиции экономики Южной Европы, оказавшись в нижней части рейтинга. Среди стран бывшего СССР в рейтинге фигурируют Эстония (занимает 30-е место), Казахстан (32), Литва (34), Латвия (35) и Украина (49) [12].

1.3. ВЛИЯНИЕ ИНТЕГРАЦИОННЫХ ПРОЦЕССОВ НА КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТЬ НАЦИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКИ

Конкурентоспособность и интеграция — взаимосвязанные процессы. При интеграции страны в ту или иную региональную группировку преследуется цель получить определенный положительный эффект, который должен поднять конкурентоспособность национальной экономики, ее отраслей и предприятий. Однако эта цель может быть реализована только при наличии определенных условий.



В целом влияние интеграции на конкурентоспособность национальной экономики может выражаться в реализации сравнительных преимуществ, экономических интересов, снижении издержек производства за счет экономии на масштабах производства, улучшения экономических показателей деятельности предприятий и отраслей преимущественно на региональном уровне [13].

Однако экономическая интеграция влияет на конкурентоспособность национальных экономик двояко: в сторону динамизма и усиления и в сторону обострения противоречий и снижения конкурентоспособности. Все зависит от правильно выбранной экономической политики, правильной оценки экономической и политической ситуации в стране, наличия или отсутствия экономических ресурсов. Например, вступление Республики Кыргызстан во Всемирную торговую организацию не усилило ее позиции, а наоборот, привело к затянувшемуся глубокому кризису в экономике. Отсутствие реальных предпосылок для эффективной практической реализации экономической интеграции, незрелость социально-экономических отношений, примитивность и структурная недифференцированность национальных хозяйств, неразвитость рыночной и финансовой инфраструктур могут обречь страну, вступившую в объединение, на прозябание или полную неудачу. Однако в целом процесс интеграции является мощным инструментом ускоренного развития региональных экономик и повышения конкурентоспособности на мировом рынке стран — членов интеграционных группировок.

Вопросы, связанные с экономическими последствиями вступления стран в торгово-экономические союзы, на наш взгляд, освещены в экономической литературе достаточно узко. Однако оценка этих последствий должна стать первым делом для стран, имеющих намерения вступить в то или иное объединение, чтобы не допустить ухудшения ситуации, как в ряде стран.

Обоснованную теорию влияния интеграции на национальные экономики создал американский ученый канадского происхождения Дж. Вайнер. Он выявил два основных вида эффектов, возникающих вследствие экономической интеграции: эффект создания торговли и эффект переориентации торговли. Эффект создания торговли заключается в расширении торговли внутри интеграционного объединения. При этом действует эффект масштаба: две страны или более сообща могут образовать достаточно крупный рынок, позволяющий обеспечить снижение удельных издержек производства. Эффект переориентации



торговли заключается в таких экономических выгодах, когда страна-партнер увеличивает экспорт своих товаров в другую страну, хотя до создания союза эти товары импортировались из третьих стран с более низкими издержками. Тем самым эффект переориентации способствует росту производства в партнерской стране-экспортере. Однако Дж. Вайнер отмечает, что «Как только отрасль достигает такого масштаба, при котором могут быть обеспечены оптимальные размеры и оптимальная степень специализации производства на отдельных ее предприятиях, дальнейший рост этой отрасли приводит ... в действие закон убывающей отдачи» [Цит. по: 14, с 49].

Дж. Вайнер считает, что увеличение объемов производства в рамках таможенного союза ограничено: «Если таможенный союз не обеспечивает значительного увеличения мобильности факторов производства между странами — членами союза, то он не увеличивает масштаб национальной экономики с точки зрения условий производства, даже если имеет место такое увеличение с точки зрения размеров защищенного рынка сбыта». Таким образом, Дж. Вайнер считает необходимым условием роста национальной экономики в рамках интеграционного объединения «мобильность факторов производства», что характерно для общего рынка [Цит. по: 14, с. 50].

Дж. Мид, британский экономист, удостоенный в 1977 г. Нобелевской премии по экономике, критически проанализировав труды Дж. Вайнера, дополнил теорию эффектов экономической интеграции. Он ставит вопрос: повысится или понизится в этом мире полной занятости ресурсов эффективность их использования в результате устранения прежде существовавших барьеров торговли? Ученый выделяет следующие эффекты экономической интеграции: эффект переориентации торговли и торговообразующий эффект. На основе анализа рынка стали в ряде европейских стран Дж. Мид пришел к выводу, что в результате интеграции может произойти переориентация производства от низкозатратного к высокозатратному, что является «неэкономичным и расточительным. В результате этого мировой выпуск сокращается и в каких-то местах происходит падение общего уровня жизни». Кроме того, Дж. Мид отмечает, что таможенный союз приводит к отвлечению международной торговли от всех остальных стран в пользу одного из партнеров, который теперь, с точки зрения таможенных барьеров, занимает привилегированное положение на рынке импортирующей страны, он представляет собой неэкономичное нововведение. Однако Дж. Мид не отрицает, что таможенный союз способен приводить и к



образованию новых направлений международной торговли, поскольку один из партнеров теперь может осуществлять экспорт на рынок другого партнера и сбивать цены, установленные действующей там отраслью; такое нововведение приводит к перемещению ресурсов в более эффективную и экономичную производственную систему. Все зависит от размеров таможенных пошлин, установленных для третьих стран: «...создание таможенного союза тем с большей вероятностью поднимет, а не снизит экономическое благосостояние, чем выше первоначальные пошлины на продукты друг друга, от которых страны-партнеры друг друга освободили» [13].

Что касается торговообразующего эффекта, то Дж. Мид считает необходимым уравновесить экономические выгоды от некоторых элементов образования торговли с экономическими потерями от других элементов отвлечения торговли. Таким образом, в результате снятия пошлин между странами в рамках объединения может произойти расширение торговли в других отраслях экономики, что приведет к снижению затрат и экономическому выигрышу. Свой анализ ученый делал на основе следующего метода исследования: умножение ценности каждого элемента отвлеченной торговли на увеличение затрат на единицу этого типа торговли и умножение ценности каждого элемента вновь созданной торговли на сокращение затрат на единицу этой созданной торговли. Дж. Мид считает, что расширение торговли компенсирует потери от отвлечения существующей торговли от низкозатратной на высокозатратную [13].

К недостаткам экономической интеграции Дж. Мид относит также то, что «создание таможенного союза для стран, образующих этот союз, означает сокращение доходов, получаемых за счет пошлин. Могут иметь место определенные потери, которые можно противопоставить выигрышу от расширения торговли. Тогда потерянные таможенные доходы должны быть компенсированы за счет увеличения других форм налогообложения: новый налог нанесет здесь такой же ущерб, как и старая таможенная пошлина. В этом случае торгово-образующие эффекты от сокращения таможенных пошлин должны быть более значительны, чем неблагоприятные эффекты сокращения торговли от наилучших альтернативных методов получения дохода.

Таким образом, подход Дж. Мида к экономической интеграции также неоднозначен: таможенные союзы «...могут выступать в качестве инструмента, ведущего к более экономичному использованию ресурсов, но могут и не выступать в качестве такового. Все это зависит от



конкретных обстоятельств определенной ситуации» [13]. В то же время ученый указывает на некоторую общую предпочтительность таможенного союза.

Дж. Мид считает, что положительные эффекты экономической интеграции, увеличивающие экономическое благосостояние, возможны в случаях, если:

- экономики стран-партнеров фактически будут конкурентными или схожими, но потенциально взаимодополняемыми;
- первоначальные пошлины на импорт в странах-партнерах будут достаточно высокими;
- каждая из стран-партнеров по отношению к другой будет выступать в качестве главного поставщика товаров, которые она экспортирует, и если страны-партнеры будут выступать по отношению друг к другу в качестве основного рынка товаров, которые они импортируют;
- доля мирового производства, потребления и торговли достаточно высокая;
- уровень импортных пошлин в остальной части мира будет низким и большим числом независимых таможенных зон, на которые разделен остальной мир, и т. д. [13].

Эффект масштаба производства в результате интеграции отмечают американские ученые К. Р. Макконнелл и С. Л. Брю. Анализируя процесс интеграции в рамках ЕЭС, они отмечают, что «интеграция создает массовые рынки, столь необходимые для достижения отраслями стран “общего рынка” экономии на масштабах производства. Более эффективное производство, характерное для крупномасштабных рынков, дает возможность отраслям промышленности европейских стран добиться более низких издержек, которые исторически были недостижимы в условиях узких обособленных рынков». В то же время они отмечают, что влияние интеграции на третьи страны представляется менее определенным из-за роста пошлин [15, с. 813].

Развивая теорию Дж. Вайнера и Дж. Мида, российский ученый П. Шимко предлагает также рассматривать вступление страны в интеграционный союз с позиции статического и динамического анализа. В рамках статического анализа он выделяет два варианта последствий вступления страны в интеграционную торгово-экономическую группировку:

- потокообразующий эффект (эффект создания торговли): переключение спроса страны и соответственно потребления от отечественного производителя с более высокими издержками к зарубежному производителю с менее высокими издержками;



- потокоотклоняющий эффект (эффект отклонения торговли): переклечение спроса страны и соответственно потребления от производителя за пределами союза, имеющего более низкие издержки, к производителю, имеющему более высокие издержки, но являющемуся членом союза [13].

В первом случае снятие торговых барьеров предоставляет возможности для развития большей специализации в соответствии с теорией сравнительных преимуществ. Страна может завозить продукцию от партнеров по более низким ценам, а высвобожденные средства направить на развитие отраслей и производств с наличием сравнительных преимуществ. Во втором случае импортируемая продукция из страны, не входящей в объединение, дорожает вследствие роста таможенных пошлин, а продукция страны-партнера дешевеет из-за снижения или полного отсутствия таможенных пошлин. Образуется производственный и потребительский эффект.

В числе динамических эффектов торгово-экономических союзов П. Шимко выделяет:

- эффект от увеличения масштабов производства;
- улучшение производственной инфраструктуры стран-участниц;
- усиление позиций каждой страны-участницы по сравнению с положением отдельной страны-аутсайдера;
- возрастание конкуренции, что создает определенный климат, способствующий распространению передовой технологии;
- увеличение объемов инвестирования.

П. Шимко считает, что в условиях общего рынка «свободное перемещение факторов производства внутри определенной группировки стран должно способствовать более рациональному использованию совокупных ресурсов, развитию разделения труда и специализации производства. Вместе с тем полной реализации этого препятствуют различия в экономической политике, проводимой государствами, входящими в общий рынок» [16].

Таким образом, П. Шимко обосновывает большее положительное влияние на конкурентоспособность национальных экономик (по сравнению с таможенным союзом) следующей более высокой стадии интеграционного процесса, каковым является общий рынок.

Однако выделяются и негативные последствия интеграции:

- при определенных обстоятельствах может произойти отток ресурсов из страны в пользу более сильного в экономическом отношении члена союза, что превратит страну в отсталый регион;



- при установлении тесных интеграционных связей между отдельными фирмами стран-участниц может получить широкое распространение олигопольный сговор, влекущий за собой повышение цен на соответствующую продукцию;

- при формировании слишком больших компаний может возникнуть отрицательный эффект масштаба [16].

Таким образом, как показал обзор, ни один автор не относится к последствиям интеграции однозначно: интеграция имеет и положительные, и отрицательные эффекты. Известные российские ученые В. П. Колесов и М. Н. Осьмова по этому поводу писали следующее: «Международная экономическая интеграция представляет собой трудный, неравномерный, противоречивый и длительный процесс, поскольку она протекает в рамках и на основе различных культурно-исторических типов общества; каждая страна имеет свое исторически сложившееся своеобразие, свои индивидуальные проблемы и интересы» [Цит. по: 16, с. 102].

На основе проведенного анализа нами сделаны следующие выводы:

1. Экономическая интеграция влияет на конкурентоспособность национальных экономик.

2. Влияние может быть как отрицательным, так и положительным.

3. К положительным эффектам интеграции относятся:

- расширение торговли внутри интеграционного объединения, что ведет к росту спроса на товары и услуги;

- формирование крупных предприятий, что приводит в действие эффект масштаба, позволяющий обеспечить снижение издержек производства, а соответственно — и цены;

- переориентация торговли товарами из третьих стран способствует росту производства в партнерской стране-экспортере;

- мобильность факторов производства в условиях общего рынка ведет к росту национальных экономик внутри группировки;

- происходит перемещение ресурсов в более эффективную и экономичную производственную систему в результате усиления конкуренции;

- страна может завозить продукцию от партнеров по более низким ценам, а высвобожденные средства направлять на развитие отраслей и производств с наличием сравнительных преимуществ;

- увеличиваются объемы инвестиций из стран-партнеров;

- интеграция способствует более рациональному использованию совокупных ресурсов, развитию разделения труда и специализации;



- конкурентные отношения подрывают позиции монополий и ведут к росту эффективности;

- интеграционное сотрудничество дает хозяйствующим субъектам более широкий доступ к финансовым, трудовым, материальным ресурсам и новейшим технологиями.

4. К отрицательным эффектам интеграции относятся:

- чрезмерный рост производства в партнерской стране может привести в действие закон убывающей отдачи;

- партнер по интеграции может занять привилегированное положение и диктовать свои условия;

- экономическая интеграция приводит к сокращению государственных доходов, получаемых за счет пошлин;

- может произойти отток ресурсов из страны в сторону более сильного в экономическом отношении члена союза, что превратит страну в отсталый регион;

- тесные интеграционные связи между отдельными фирмами стран-партнеров могут привести к олигопольному сговору, что повлечет за собой повышение цен на соответствующую продукцию;

- более конкурентоспособный импортный товар может вытеснить отечественный, если государство не примет мер по поддержке и защите отечественных товаропроизводителей.

Таким образом, при вступлении страны в ту или иную интеграционную группировку необходимо учесть все возможные последствия, чтобы не допустить снижения конкурентоспособности национальной экономики.

Библиографические ссылки

1. Головачев А. С. Конкурентоспособность национальной экономики: сущность, проблемы и пути их решения // Экономика и упр. 2010. № 2. С. 3–12.

2. Васильева З. А. Иерархия понятий конкурентоспособности субъектов рынка [Электронный ресурс] // Маркетинг в России и за рубежом. 2006. № 2. URL: <http://www.mavriz.ru/articles/2006/2/4109.html> (дата обращения: 19.04.2014).

3. Белорусский статистический комитет [Электронный ресурс]. URL: <http://belstat.gov.by/> (дата обращения: 24.02.2014).

4. Белова Л. Г. Эволюция подходов к оценке конкурентных преимуществ различных стран // Аудит и финансовый анализ 2012. № 5. С. 314–319.

5. Портер М. Международная конкуренция. М., 1993. 947 с.

6. Данильченко А., Калинин Д. Современные направления развития теории интернационализации деловой активности предприятий // Тр. факульт. междунар. отношений : науч. сб. 2010. Вып. 1. С. 113–117.



7. Индекс глобальной конкурентоспособности (Global Competitiveness Index) [Электронный ресурс]. URL: <http://finansopedia.ru/investirovaniye/indeks-globalnoj-konkurentosposobnosti-global-competitiveness-index> (дата обращения: 08.02.2015).
8. The Heritage Foundation: Рейтинг экономической свободы стран мира 2014 года [Электронный ресурс] // Информационно-аналитический портал: Центр гуманитарных технологий. 2014. URL: <http://gtmarket.ru/news/2014/01/14/6575> (дата обращения: 09.12.2014).
9. Всемирный экономический форум и рейтинг глобальной конкурентоспособности. Досье [Электронный ресурс] // Информационное агентство России ТАСС. 2014. URL: <http://tass.ru/info/1417917> (дата обращения: 15.12.2014).
10. IMD World Competitiveness Yearbook 2014 Results [Electronic resource] // IMD. 2014. URL: <http://www.imd.org/wcc/news-wcy-ranking/> (date of access: 17.12.2014).
11. Россия в рейтинге конкурентоспособности стран мира IMD [Electronic resource] // B2Blogger. 2014. URL: <http://b2blogger.com/pressroom/182791.html> (date of access: 18.12.2014).
12. Рейтинг конкурентоспособности стран мира в 2014 году [Электронный ресурс] // Центр международных проектов: Еврообразование. 2014. URL: <http://www.euroosvita.net/prog/print.php/prog/print.php?id=3264> (дата обращения: 18.12.2014).
13. Влияние интеграционных процессов на конкурентоспособность национальной экономики [Электронный ресурс] // Almaty Management University. 2015. URL: http://iab.kz>upload/pdf/Евразийская_интеграция_2015 (дата обращения: 20.12.2015).
14. *Семак Е. А.* Международная экономическая интеграция : УМК. Минск, 2012. 219 с.
15. *Макконнелл К. Р., Брю С. Л.* Экономикс: принципы, проблемы и политика : пер. с англ. 13-го изд. М., 1999. 832 с.
16. *Шимко П. Д.* Международная экономика : учеб. пособие. М., 2010. 752 с.



Глава 2



АНАЛИЗ ОПЫТА ПОВЫШЕНИЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ НАЦИОНАЛЬНЫХ ЭКОНОМИК СТРАН ЮГО-ВОСТОЧНОЙ АЗИИ И ЮЖНОЙ КОРЕИ

2.1. РАЗВИТИЕ ВЫСОКОТЕХНОЛОГИЧНЫХ ПРОИЗВОДСТВ В СТРАНАХ ЮГО-ВОСТОЧНОЙ АЗИИ

Современные процессы глобализации и замедленные темпы мирового экономического роста обуславливают необходимость поиска новых источников развития. В этой связи такие факторы, как наука, технологии, инновации и предпринимательство, способствующие повышению уровня конкурентоспособности национальной экономики, выходят на первый план. Основную долю (4/5) мирового рынка наукоемкой продукции, обладающей наиболее высокой добавленной стоимостью, занимают страны большой семерки. Несмотря на то, что показатели развития высокотехнологичного производства в развивающихся странах в целом значительно ниже, в ряде стран, в частности в Юго-Восточной Азии, приоритетное развитие высокотехнологичного производства позволило добиться успехов в улучшении экономических показателей национальных экономик.

Государства Азии являются показательным примером важной роли высокотехнологичных производств в экономическом развитии. Ис-



следуемые страны различны по населению и наличию ресурсов, однако опыт их развития объединяет государственная политика «прорыва» к высокому уровню конкурентоспособности национальной экономики на основе поддержки инноваций и высокотехнологичных производств.

Значение высокотехнологичных производств в повышении конкурентоспособности национальной экономики можно проследить на примерах Южной Кореи, Сингапура, Малайзии и ряда других стран Юго-Восточной Азии, демонстрирующих высокие темпы экономического роста в конце XX – начале XXI в. Данные страны, не обладая значительными запасами природных ресурсов, имея преимущественно аграрную структуру экономики, в 1970–90-е гг. осуществили переход к ускоренному развитию инноваций и технологий, обеспечив рост основных макроэкономических показателей. Быстрый рост ВВП, увеличение экспорта и доли в его структуре высокотехнологичной продукции обусловлены развитием соответствующих отраслей (информационно-коммуникационные технологии (ИКТ), электроника, оптика, биотехнологии).

Опыт этих государств и возможность его применения важен для повышения конкурентоспособности национальной экономики Республики Беларусь.

Развитие высокотехнологичных производств поддерживается в свою очередь государственной политикой стимулирования внутренних инвестиций в национальные исследования и разработки, а также привлечения ПИИ в данные отрасли.

Приток иностранных и внутренних инвестиций в исследуемых странах, направляемый в последнее десятилетие в развитие высокотехнологичных производств, обеспечил рост макроэкономических показателей (табл. 2.1).

Показатели роста ВВП за период с 1990 по 2014 г. Сингапура, Южной Кореи и Малайзии увеличились в среднем в 6 раз. Наиболее высокий рост показал Сингапур: увеличение ВВП в 7,9 раза.

Валовой национальный продукт (ВНП) на душу населения, как видно из данных табл. 2.2, в Сингапуре за период 1990–2014 г. увеличился в 4,5 раза и в абсолютном выражении повысился с 12 040 долл. США в 1990 г. до 55 150 долл. США в 2014 г. По данным Всемирного банка, Сингапур занимает 4-е место после Катара, Макао и Кувейта по уровню благосостояния [2].

В Малайзии данный показатель составил 10 660 долл. США (2612 долл. США – в 1990 г.), в Южной Корее – 27 090 долл. США (6626 долл. США – 1990 г.), т. е. увеличился в 4 раза. Таким образом,



Таблица 2.1

Приток прямых иностранных инвестиций в экономики Сингапура, Малайзии, Южной Кореи и Республики Беларусь за 2001–2013 гг., долл. США

Год	Сингапур	Малайзия	Южная Корея	Беларусь
2001	15 086 711 251	553 947 368	3 527 700 000	95 800 000
2002	6 401 974 025	3 203 421 053	2 392 300 000	247 100 000
2003	11 941 337 976	2 473 157 895	3 525 500 000	171 800 000
2004	21 026 034 944	4 624 210 526	9 246 200 000	163 800 000
2005	18 090 329 984	3 924 786 635	13 643 200 000	306 600 000
2006	36 923 890 241	7 690 731 246	9 161 900 000	357 100 000
2007	47 733 209 770	9 071 369 835	8 826 900 000	1 807 300 000
2008	12 200 705 252	7 572 512 432	11 187 500 000	2 187 900 000
2009	23 821 209 700	114 664 435	9 021 900 000	1 876 500 000
2010	55 075 864 345	10 885 613 792	9 497 400 000	1 393 400 000
2011	48 001 874 654	15 119 371 105	9 773 000 000	4 002 400 000
2012	56 659 396 882	9 733 616 207	9 495 900 000	1 463 600 000
2013	64 793 175 098	11 582 675 744	12 766 600 000	2 246 100 000

И с т о ч н и к: на основе [1].

Таблица 2.2

ВНП на душу населения азиатских стран и Беларуси по Атлас-методу 1990–2014 гг., долл. США

Год	Китай	Сингапур	Индонезия	Малайзия	Южная Корея	Беларусь
1990	330	12 040	701	2612	6626	—
1995	540	23 610	1139	4631	12 525	1370
2000	932	23 670	790	4167	12 215	1380
2005	1735	28 370	1273	5554	19 096	2820
2006	2106	32 080	1601	6180	21 395	3520
2007	2626	35 660	1871	7218	23 599	4310
2008	3387	36 680	2178	8454	20 937	5470
2009	3778	37 080	2272	7278	18 726	5590
2010	4375	44 790	2947	8754	22 588	5990
2011	5345	48 330	3470	10 050	24 675	6130
2012	5976	51 390	3551	10 422	24 954	6400
2013	6626	54 580	3475	10 514	26 482	6780
2014	7380	55 150	3650	10 660	27 090	7340

И с т о ч н и к: на основе [1].



все три страны относятся к странам с высоким уровнем дохода на душу населения (от 12 616 долл. США и выше). При этом все остальные представленные в табл. 2.2 страны региона пока еще относятся к странам со средним уровнем дохода (от 1035 до 12615 долл. США), хотя и показывают высокие темпы роста данного показателя (например, Китай увеличил среднедушевой уровень дохода за 1990–2014 гг. в 21 раз). Для сравнения, в Беларуси данный показатель в 2014 г. составил 7340 долл. США на человека (см. табл. 2.2).

Оценка конкурентоспособности в международных рейтингах

Показателями результативности инновационного развития данных стран можно считать рейтинги глобальной конкурентоспособности.

Рейтинг глобальной конкурентоспособности, разработанный Всемирным экономическим форумом, представляет информацию о странах в виде интегрированных показателей их экономического развития. Речь идет о показателях качества институтов инфраструктуры, макроэкономической стабильности, здоровья и начального образования, высшего образования и профессиональной подготовки, эффективности рынка товаров и услуг, эффективности рынка труда, развитости финансового рынка, об уровне технологического развития, размере внутреннего рынка, конкурентоспособности компаний и инвестиционного потенциала.

Все показатели взаимосвязаны и развитие одного не может происходить без развития другого. Так, рейтинг глобальной конкурентоспособности 144 стран мира в 2014–2015 гг. возглавила Швейцария, которая уже шесть лет подряд прочно укрепилась на первом месте. Второе место занимает Сингапур, третье – США. Поскольку в Беларуси не проводятся опросы экспертов (обязательное условие включения в рейтинг), Всемирный экономический форум пока не включил ее в перечень стран мира по индексу глобальной конкурентоспособности. При этом все исследуемые страны (Сингапур, Малайзия и Южная Корея) входят в десятку конкурентоспособных стран Азиатско-Тихоокеанского региона (табл. 2.3).

Так, в рейтинге глобальной конкурентоспособности ВЭФ за 2014–2015 гг. Сингапур находится на втором месте из 148. В рейтинге Doing Business (2014) по легкости ведения бизнеса Сингапур занимает 1-е место из 185, в рейтинге Института менеджмента – 3-е (табл. 2.4).



Таблица 2.3

**Топ-10 стран Азиатско-Тихоокеанского региона
в рейтинге глобальной конкурентоспособности,
2014–2015 гг.**

Страна	Место в рейтинге
1. Сингапур	2
2. Япония	6
3. Гонконг	7
4. Тайвань	14
5. Новая Зеландия	17
6. Малайзия	20
7. Австралия	22
8. Южная Корея	26
9. Китай	28
10. Таиланд	31

И с т о ч н и к: на основе [3].

Таблица 2.4

**Место Южной Кореи, Малайзии, Сингапура и Беларуси
в международных рейтингах**

Рейтинг	Южная Корея	Малайзия	Сингапур	Беларусь
Рейтинг глобальной конкурентоспособности Института менеджмента (2015)	25	14	3	—
Индекс глобальной конкурентоспособности, ВЭФ (2014–2015)	26	20	2	—
ПИИ и трансфер технологий	73 (4,6)	8 (5,5)	2 (5,9)	
Преобладание иностранной собственности	99 (4,2)	30 (5,3)	2 (6,1)	
Степень защиты инвесторов	45 (6,0)	4 (8,7)	2 (9,3)	
Ведение бизнеса (Doing Business), Всемирный банк (2014)	5	18	1	57

И с т о ч н и к: на основе [3–5].



Малайзия чуть отстает от Сингапура и по Индексу глобальной конкурентоспособности занимает 20-е место. В рейтинге Doing Business (2014) по легкости ведения бизнеса она занимает 18-е место, в рейтинге Института менеджмента — 14-е.

Что касается Южной Кореи, то ее рейтинги немного ниже соседей. Так, в рейтинге глобальной конкурентоспособности она занимает 26-е место, в рейтинге легкости ведения бизнеса — 5-е место и в рейтинге Института менеджмента — 25-е место.

Уровень развития рассматриваемых стран отражают высокие позиции в международных рейтингах.

Фактором роста конкурентоспособности любой страны является прежде всего повышение активности и эффективности инновационной деятельности, рост удельного веса наукоемкой продукции и высоких технологий.

Темп роста определенной страны определяется ростом материального капитала (инвестиций), ростом производительности труда (факторов производства) и ростом общих факторов производства. Последняя составляющая в экономике представляет собой переменную, которая объясняет рост объема выпуска вне зависимости от изменения в капитале и производительности труда. Общие факторы, или приобретенные факторы (по Портеру), — это факторы, стимулирующие распространение новых технологий. К ним относятся инновационная и предпринимательская деятельность, современная инфраструктура, высокообразованные кадры, наличие НИИ и т. д. [6, с. 73].

Что касается рассматриваемых стран, то в период 1990—2000 гг. в Сингапуре 35,2 % роста ВВП приходилось на рост материального капитала, 26,7 % — производительности труда и 38,1 % — общие факторы производства; в Малайзии эти цифры составили 54 %, 30 % и 16 %, а в Южной Корее — 33,7 %, 27 % и 39,3 % соответственно.

При этом в последний период структура роста ВВП Южной Кореи практически не изменилась, а вот в Малайзии и Сингапуре доля общих факторов увеличилась до 50 % (+34 %) и 45,4 % (+7,3 %) в общем объеме экономического роста, а доля капитала и производительности труда сократилась. В Малайзии эти доли сократились наиболее существенно: на 24 % — для капитала и 10 % — для производительности труда [1].

Как видно из данных табл. 2.5, характер роста ВВП Южной Кореи, Малайзии и Сингапура совпадает с общими тенденциями региона. Высокую долю в экономическом росте занимают два фактора: капитал и общие факторы производства (технологии, наука, предпринимательские способности). При этом доля технологий в общем объеме ВВП



Таблица 2.5

Факторы роста ВВП 1990–2014 гг.
по данным «World development indicators», %

Страна	Период 1990–2000 гг.				Период 2000–2014 гг.			
	прирост ВВП	Факторы риска			прирост ВВП	Факторы риска		
		капитал	производительность труда	общие факторы производства		капитал	производительность труда	общие факторы производства
Вьетнам	7,3	2,5	1,6	3,2	7,3	3,9	7,3	3,9
Китай	9,9	3,6	0,7	5,5	9,7	4,1	0,6	5,0
Сингапур	6,1	2,4	1,8	1,9	6,0	1,9	1,6	2,7
Индонезия	4,1	2,5	1,1	0,5	5,1	1,4	1,1	2,5
Малайзия	6,9	3,7	2,1	1,1	5,4	1,6	1,1	2,7
Филиппины	3,0	1,3	1,4	0,3	4,7	1,0	1,9	1,8
Ю. Корея	6,6	2,2	1,8	2,6	4,6	1,4	1,4	1,8
Таиланд	4,4	2,7	0,3	1,4	4,7	0,8	1,4	2,5
Доля в общем ВВП								
Вьетнам	100,0	34,0	22,0	44,0	100,0	53,0	19,0	26,0
Китай	100,0	36,0	7,0	56,0	100,0	42,0	6,0	52,0
Сингапур	100,0	35,2	26,7	38,1	100,0	31,3	23,3	45,4
Индонезия	100,0	61,0	27,0	12,0	100,0	27,0	22,0	49,0
Малайзия	100,0	54,0	30,0	16,0	100,0	30,0	20,0	50,0
Филиппины	100,0	43,0	47,0	10,0	100,0	21,0	40,0	38,0
Южная Корея	100,0	33,7	27,0	39,3	100,0	31,0	29,7	39,3
Таиланд	100,0	61,0	7,0	32,0	100,0	30,0	30,0	53,0

И с т о ч н и к: на основе [1].

увеличивается, а зависимость страны от материального капитала (инвестиций, фонда накоплений) уменьшается, что объясняется государственной политикой этих стран по трансформации экономики с опорой на высокотехнологичные производства с высокой добавленной стоимостью, обеспечивающие новые конкурентные преимущества.

Более подробный анализ факторов роста конкурентоспособности национальных экономик исследуемых государств позволяет подтвердить приоритет инновационного вектора развития.



2.2. РАЗВИТИЕ КРУПНОГО ВЫСОКОТЕХНОЛОГИЧНОГО ПРОИЗВОДСТВА В ЮЖНОЙ КОРЕЕ

Южная Корея (Республика Корея) — небольшое государство в Восточной Азии площадью 98 480 км² и населением 50,22 млн чел. Страна относительно бедна природными ресурсами — в ней добывается каменный уголь, графит, молибден, свинец. Сегодня основу южнокорейской экономики составляют прежде всего производство товаров народного потребления, таких как электроника, текстиль, автомобили, а также тяжелая промышленность: кораблестроение, производство стали.

Республика Корея, один из «азиатских тигров», достигла уровня развития, описываемого как «чудо». Недостаток природных ресурсов и необходимость защиты страны стимулировали инвестирование в науку, технологии и человеческий капитал, что привело в свою очередь к экономическому росту.

В структуре экспорта основную долю занимает промышленность (99,38 %), на долю продукции сельского хозяйства приходится 0,19 %. Доля электрических и оптических приборов от общего объема экспорта составляет 29,1 %, транспортного оборудования — 22,7 %, химической продукции — 11,8 %, фармацевтической продукции — 0,3 %, ИКТ — 0,3 % [7].

Основной объем ПИИ привлекается в сферу промышленности, торговли, финансовых и страховых услуг, недвижимости (табл. 2.6).

Таблица 2.6

Поступление ПИИ в Южную Корею по отраслям в 2005 и 2012 гг., %

Отрасль	2005 г.	2012 г.
Промышленность	7,7	42,14
Строительство	0,71	0,14
Торговля и ремонт	10,03	20,75
Отели и рестораны	0,28	5,16
Транспорт	5,36	0,33
Телекоммуникации	11,81	0,35
Финансовые и страховые услуги	46,54	8,21
Недвижимость	15,35	20,01
Профессиональные, технические и административные услуги	1,07	0,31

И с т о ч н и к: на основе [8].



В начале развития (1960-е гг.) южнокорейское правительство ввело ограничения на ПИИ в пользу заимствований и перенимало зарубежный опыт в области технологий через копирование основных разработок и технические соглашения. Данная политика позволила сохранить контроль над промышленной базой, поощряла внутренние инвестиции в область исследований и разработок с ранних стадий и увеличила вероятность положительных эффектов для национальной экономики.

Политика правительства Южной Кореи была направлена как на увеличение открытости экономики и ее экспортной составляющей, так и на развитие крупных семейных конгломератов (чеболей). В начале подъема были введены ограничения на импорт и ПИИ, в качестве стимулирующих инструментов использовались прямое кредитование и налоговые льготы для данных видов объединений, позволив им развиваться в защищенной экономической среде и стать конкурентоспособными в мировом масштабе.

Чтобы увеличить инвестиции в сферу исследований и разработок, правительство ввело различные финансовые инструменты, поощряющие частные инвестиции. Многие правительственные департаменты основали фонды прямого финансирования малых и средних предприятий. В качестве выгод крупных и малых предприятий выделяют налоговые льготы на исследовательскую деятельность и развитие человеческого капитала.

Широкое развитие науки и технологии осуществлялось по двум направлениям:

- 1) создание государственных исследовательских и образовательных центров;
- 2) корпоративные исследования и разработки крупных компаний страны.

Правительственные инвестиции в значительной мере способствовали развитию науки и технологий. Инновационные пятилетние планы с 1990 и по 2000 гг. были разработаны с целью дальнейшего увеличения финансирования исследований и разработок, увеличения количества занятых в данной сфере, а также финансирования фундаментальных наук.

Расходы Южной Кореи на исследования и разработки в 1990–2012 гг. представлены на рис. 2.1.

Развитие получили основные высокотехнологичные отрасли, в частности производство машинного, электронного и оптического оборудования, объем производства которых значительно увеличился с 1990-х гг. При этом доля добавленной стоимости высокотехнологичного производства в добавленной стоимости промышленного производства в 2012 г. составила 17,6 %, а в общем объеме ВВП – от 4 до 6 % (рис. 2.2).





Рис. 2.1. Расходы на исследования и разработки в Южной Корее, 1997–2012 гг.
И с т о ч н и к: на основе [1].



Рис. 2.2. Динамика добавленной стоимости высокотехнологичных производств в Южной Корее, 1999–2012 гг.
И с т о ч н и к: на основе [9].

В результате реализации государственных инновационных планов и целенаправленной государственной политики улучшился качественный уровень исследований и разработок, увеличилось количество патентов и публикаций, увеличился объем высокотехнологичного экспорта (рис. 2.3). При этом средний темп прироста высокотехноло-





Рис. 2.3. Высокотехнологичный экспорт Южной Кореи, 1988–2012 гг.

И с т о ч н и к: на основе [1].

гичного экспорта с 2003 г. (7,4 %) ниже аналогичного показателя экспорта продукции (15,1 %).

Толчком для развития инновационной политики Южной Кореи в настоящее время стало формирование в 2011 г. Национальной комиссии по науке и технологиям, одной из функций которой стало распределение правительственных средств на исследования и разработки. Почти половина 16-миллиардного бюджета комиссии на 2012 г. была отведена государственным исследовательским институтам. В качестве сфер, попадавших под долгосрочное финансирование, были выбраны отрасли: производство авиакосмического электронного оборудования, энергетика, строительство, морские грузоперевозки, ИКТ, производство полупроводников, станков и машин.

Правительственная политика в области науки и технологий в Республике Корея определяется базовыми планами, принимаемыми каждые 5 лет. Последний план сконцентрирован на выделении отдельных сектороориентированных стратегий, включающих автомобиле- и кораблестроение, производство полупроводников, стали, машинного оборудования, текстильных изделий. Упор делается также на развитие экологически чистых технологий, дополнительных видов услуг и технологической конвергенции.



Таким образом, среди основных отличительных особенностей современной экономики Южной Кореи выделяют следующие:

1. Производственная структура представлена в основном чеболями, а также мелкими и средними компаниями, являющимися, как правило, поставщиками товаров и услуг чеболям.
2. Инновационное развитие страны осуществляется, прежде всего, частным сектором во главе с крупными конгломератами.
3. Перенимается зарубежный опыт и способы ведения бизнеса.
4. Существует четкая последовательная цепочка производства.
5. Наблюдается ускоренное технологическое развитие.

В настоящее время инновационное развитие страны осуществляется, прежде всего, частным сектором во главе с крупными конгломератами («Samsung», «Hyundai», «POSCO», «LG» и др.), вовлеченными в различные виды деятельности. Данные компании были выбраны правительством в 1960-х гг. для осуществления промышленной революции и начинали свою деятельность, ориентируясь на японскую модель малозатратного производства с упором на качество и технологический прогресс [10].

За последние два десятилетия данный тип компаний трансформировался в основной источник инновационных разработок, применяя западные способы ведения бизнеса и осуществляя значительные инвестиции в исследования и разработки. Так, например, инвестиции в исследования и разработки компании «Samsung» удвоились за 3 года (2009–2012 гг.) с 6 до 12 млрд долл. США (с дополнительными 30 млрд долл. США инвестиций в основной капитал и оборудование). Исследования проводились, прежде всего, в области интегральных микросхем, светодиодных дисплеев и новых поколений полупроводников. Для сравнения, основные конкуренты осуществили следующий объем инвестиций в исследования и разработки: Intel Corp – 11 млрд долл. США в 2012 г., «Taiwan Semiconductor Manufacturing Corporation» (TSMC) – 9 млрд долл. США в 2013 г., «Hyundai Motor» – 12 млрд долл. США в 2012 г. (включая инвестиции в оборудование) [9].

Основными отраслями в 2011 г. по объему затрат на исследования и разработки являлись ИКТ, транспорт и химическая промышленность (рис. 2.4).

В последние два десятилетия Корея систематически привлекала внешние источники финансирования и осуществляла повышение образовательного уровня рабочей силы. Лидирующие чеболи начали внедрять западные способы ведения бизнеса, нарушая традиционную



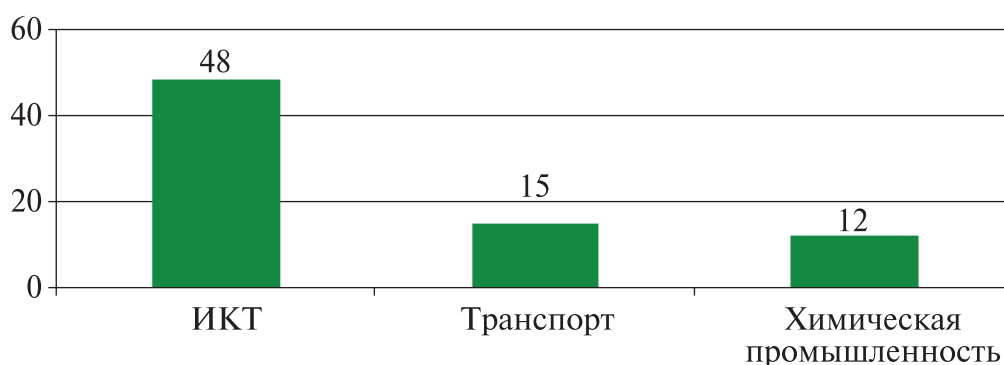


Рис. 2.4. Основные отрасли по объему затрат на исследования и разработки в Южной Корее, 2011 г., % от общих затрат на ИР
И с т о ч н и к: на основе [11].

организационную структуру и посылая управленческий персонал за границу для приобретения передового зарубежного опыта как источника новых знаний. Данные меры позволили изучить потребности зарубежных потребителей, а также улучшить маркетинговую стратегию для повышения уровня конкурентоспособности на зарубежных рынках.

Кроме того, существует несколько корейских организаций, упрощающих доступ к зарубежному обучению и стажировкам, например «Korea – U.S. Science Cooperation Center» (KUSCO), некоммерческая организация, финансирующая 18-месячные стажировки в американских компаниях около 140 студентов ежегодно. Данные стажировки проводятся в сфере бизнеса, бухгалтерского учета, маркетинга и связей с общественностью. Среди основных стран, принимающих корейских студентов – США, Китай и Япония.

Еще одной характеристикой южнокорейской экономики является наличие выстроенной цепочки производства, являющейся основой роста инновационной экономики. Корейские фирмы контролируют вертикально интегрированную производственную цепь поставщиков, что позволяет им более быстро реагировать на изменения рынка, чем конкурентам с более рассредоточенной цепочкой. Подсчитано, что контроль компании «Samsung» над своими поставщиками и производителями дает им 6-месячное преимущество перед конкурентами в выпуске новой продукции [10, с. 28].

Государственная поддержка и эффект масштаба привели к тому, что на территории страны расположена крупнейшая компания по производству электронной продукции («Samsung»), занимающая второе место в рейтинге наиболее инновационных компаний 2013 г., и один из крупнейших производителей автомобилей («Hyundai», 17-е место) [12].



Выбранный Южной Кореей путь развития имеет свои недостатки. Направление капитала, наиболее квалифицированных специалистов и других ресурсов на развитие производственных чеболей привело к увеличению разрыва между крупными и мелкими фирмами, а также между производством товаров и оказанием услуг. Большое количество корейских фирм производит продукцию, имитирующую зарубежную, их деятельность приносит маленькую прибыль, они не могут конкурировать с китайскими и другими зарубежными фирмами.

Малые и средние предприятия (МСП), производящие продукцию для чеболей, находятся в менее выгодной позиции, чем аналогичные фирмы в Японии и Тайване, осуществляющих деятельность в подобной системе, так как они вовлечены в продуктовую цепочку таким образом, что возможность принимать самостоятельные решения ограничена и соответственно возможность сотрудничать и перенимать опыт других фирм крайне мала. Правительство недавно занялось данной проблемой и увеличило финансовое стимулирование малых и средних фирм, однако остается недостаток квалифицированных кадров, так как работа в чеболях является более престижной.

2.3. СТИМУЛИРОВАНИЕ РАЗВИТИЯ ВЫСОКОТЕХНОЛОГИЧНЫХ ОТРАСЛЕЙ В СИНГАПУРЕ

Сингапур — город-государство площадью 718,3 км² и населением 5 312 400 человек. Природные ресурсы ограничиваются глиняными сланцами. Сингапур зависит даже от поставок воды и строительного песка. При этом он является крупнейшим центром торговли региона и мира. В этой стране также развиты производства электроники и CD-приводов, судостроение, сектор финансовых услуг. Ведутся масштабные исследования в области биотехнологий.

В основе данного достижения — развитие национальной инновационной системы, сделавшей упор на привлечение транснациональных корпораций и трансфере передовых технологий в страну, а также развитие инфраструктуры и человеческих ресурсов для быстрого внедрения и использования данных технологий. В последнее десятилетие, однако, страна начала применять более сбалансированный подход с возрастающей значимостью развития собственных исследований, разработок и инновационных возможностей.



С момента получения полной независимости в 1965 г. Сингапур достиг значительных результатов экономического роста.

Наибольшая доля в экспорте 2012 г. приходилась на машины и транспортное оборудование (230,9 млрд долл. США), минеральное топливо и смазочные масла (130,9 млрд долл. США), химическую продукцию (67,5 млрд долл. США). При этом доля интегральных микросхем составляла 17,1 %, телекоммуникационного оборудования – 1,97 %, персональных компьютеров – 1,1 %, оборудования для научно-исследовательской деятельности – 2,6 % [13].

Экономика Сингапура зависит от ситуации на региональном и мировом рынках. Упор государственной политики делался на стимулирование внешней торговли и инвестиций. Это отражается в возрастающем притоке ПИИ (рост с 135,9 млрд долл. США в 1999 г. до 732,1 млрд долл. США в 2012 г.). Крупнейшими инвесторами выступают страны Европы (37,5 %), Азии (24,1 %), Южной и Центральной Америки (21,8 %).

Среди основных отраслей по привлечению иностранных инвестиций выделяют финансовые и страховые услуги, промышленность [14].

Быстрый экономический рост страны был достигнут путем постоянных промышленных преобразований и технологических совершенствований. В первом десятилетии после получения независимости рост достигался за счет трудоемкого производства. В двух последующих десятилетиях он был ускорен возросшим производством высокотехнологичной продукции ТНК.

Сингапур стал значимым деловым, финансовым и транспортным центром Азиатско-Тихоокеанского региона, что дало дополнительный стимул интенсивного роста производства наукоемких товаров и услуг с 1990-х гг.

В условиях открытости экономики Сингапура правительство страны активно участвовало в определении новых рыночных трендов и разработке мер для привлечения мировых игроков на рынок страны. Параллельное инвестирование в инфраструктуру позволило стране быстро вступить в фазу развития.

Основными мероприятиями для стимулирования исследований и разработок, были следующие:

- 1989 г. – создание Комитета государственных министров для определения долгосрочной стратегии развития и выработка документа «The Next Lap», делавшего упор на исследованиях и разработках, специализации на высокотехнологичных нишах, для того чтобы через 20 лет Сингапур смог сравняться по уровню с развитыми странами;



- 1991 г. — издание первого Национального технологического плана, главной целью которого было стимулирование индустриально значимых исследований и разработок (ИР), развитие человеческих ресурсов в области ИР и развитие соответствующей инфраструктуры; создание Нового государственного комитета (Национального научного и технологического комитета) для внедрения Национального технологического плана;

- 1996 г. — формулирование второго пятилетнего плана, в соответствии с которым национальные исследовательские институты должны были разрабатывать и внедрять технологии, являвшиеся ключевыми для сингапурских кластеров;

- 1999 г. — внедрение программы экономического развития «Technopreneurship 21» ввиду азиатского финансового кризиса и роста конкуренции со стороны Индии и Китая [15];

- 2001 г. — реструктуризация Национального научного и технологического комитета в Агентство по науке, технологиям и исследованиям, делавшего упор на привлечение и обучение высококвалифицированного персонала;

- 2006 г. — создание Национальной исследовательской организации с бюджетом в 13,55 млрд синг. долл. и выделение дополнительно 1,55 млрд синг. долл. для развития трех стратегических секторов, ключевых для дальнейшего экономического роста: 1) биомедицинские науки; 2) экологичные технологии; 3) цифровые технологии.

Актуальный план 2011–2015 гг. делает упор на необходимости коммерциализации технологий.

Объем исследований и разработок в Сингапуре был низким до конца 1980-х гг., общий объем затрат на исследования и разработки к объему ВВП равнялся 0,86 % в 1987 г. [15], что было значительно ниже уровня стран ОЭСР. Далее наблюдался рост данного показателя (рис. 2.5).

Доля производства высокотехнологичных отраслей растет быстрыми темпами, при этом доля химической продукции в 2012 г. составляла 32,9 % от общего объема промышленного производства, электроники — 27,1 %, точного машиностроения — 11,8 %, биомедицины — 10,3 %, транспортной инженерии — 10,3 %.

Доля добавленной стоимости высокотехнологичного производства в ВВП колебалась от 7 до 14 %, доля в добавленной стоимости промышленного производства в 2012 г. составляла 41,6 % [16].

В результате реализации принятых стратегий наблюдался постоянный рост высокотехнологичного экспорта, при этом его доля в общем объеме экспорта составляла почти 50 % (рис. 2.6). Средний темп при-





Рис. 2.5. Динамика отношения объема затрат на ИР к объему ВВП в Сингапуре, 1995–2012 гг.

И с т о ч н и к: на основе [13].



Рис. 2.6. Динамика объема высокотехнологичного экспорта Сингапура, 1989–2012 гг., млрд долл. США

И с т о ч н и к: на основе [1].

роста высокотехнологичного экспорта (8 %) отстает от аналогичного показателя общего объема экспорта товаров (17,3 %).

Согласно данным, в Сингапуре как частный, так и государственный сектор участвуют в инвестировании исследований и разработок.



С 1970-х гг. большинство инвестиций было со стороны частного сектора (67,5 % в 1978 г.) и положение практически не изменилось к 2011 г. (62,1 %). Доля учреждений высшего образования составляла 21,7 % в 1978 г. и 14,6 % в 2011 г., правительственного сектора – 10,8 % и 10,2 % соответственно, государственных исследовательских институтов – 7,5 % в 1990 г. и 13,1 % в 2001 (рис. 2.7).

Среди основных отраслей по объему затрат на исследования и разработки выделяют технологии и инжиниринг (454,3 млн долл. США в 2011 г.) и биомедицину (387,9 млн долл. США) (рис. 2.8).

Таким образом, хотя правительство играло значительную роль в стимулировании развития науки и технологий в качестве составной части общей стратегии экономического развития, наличие более гибкого предпринимательского технологического общества является важной составляющей для дальнейшего перехода Сингапура от страны,

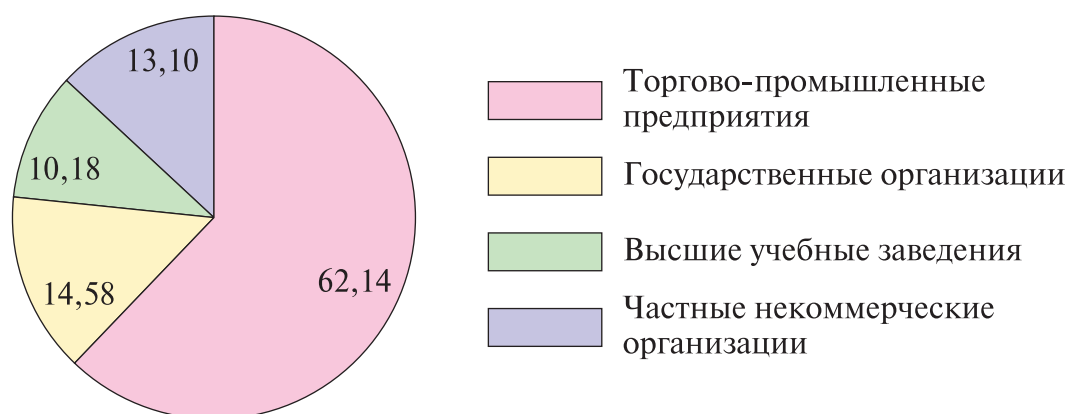


Рис. 2.7. Расходы на ИР в организациях различных типов, 2011 г., % от общей суммы расходов на ИР

И с т о ч н и к: на основе [13].

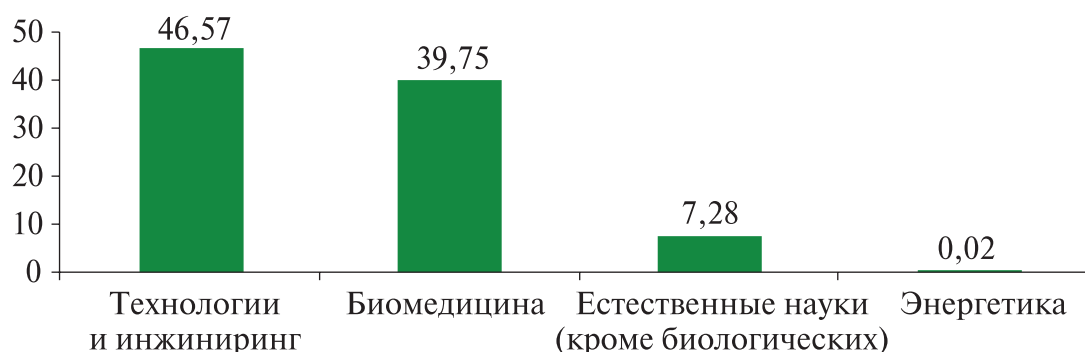


Рис. 2.8. Основные отрасли по объему затрат на ИР в Сингапуре, 2011 г., % от общих затрат на ИР

И с т о ч н и к: на основе [13].



перенимающей технологии, к стране-новатору. Более того, хотя сингапурская национальная инновационная система является наиболее передовой в Южной Азии и имеет возможность в дальнейшем оставаться региональным инновационным центром, географическое соседство и тесные культурные и бизнес-связи с такими крупными развивающимися рынками, как Китай и Индия, предоставляют как дополнительные возможности, так и риски. Учитывая малый размер экономики, основной проблемой для страны является быстрое стратегическое развитие для сохранения лидерства среди конкурентов в регионе.

Необходимо обратить внимание на политику Сингапура в области управления человеческим капиталом. Способность привлекать квалифицированные кадры в области инноваций является ключевой в достижении данной цели. Однако признавая возможность негативного воздействия либеральной иммиграционной политики (рост недовольства коренных жителей существующим неравенством доходов), правительство Сингапура начало пересматривать и вносить коррективы в политику с начала 2011 г., постепенно ужесточая условия входа для иностранных рабочих, при этом поощряя иностранных предпринимателей и инвестируя значительные средства в развитие человеческого капитала коренных работников и в обновление существующих технологий.

За последние десять лет основной движущей силой формирования человеческого капитала в Сингапуре было увеличение численности иностранных работников. С 2000 по 2011 г. число нерезидентов выросло с 754 500 до 1 394 400, т. е. увеличилось с 18,7 % до 26,9 % от общей численности населения. В отличие от этого, доля граждан Сингапура неуклонно снижается с 74,1 % в 2000 г. до 62,8 % в 2011 г. [17].

Являясь небольшим городом-государством без каких-либо природных ресурсов, Сингапур уже давно уделяет особое внимание управлению своим человеческим капиталом, видя в таком управлении важный источник конкурентоспособности экономики. На протяжении многих лет государственные расходы на образование были второй по величине (после обороны) статьей расходов бюджета правительства. Например, в 2012 г. расходы на образование составляли 17,9 % бюджета, в то время как на оборону – 20,8 %.

Важный источник повышения конкурентоспособности страны – активная поддержка правительством предприятий малого и среднего бизнеса (МСБ). Они составляют более половины общей стоимости всех предприятий и используют почти 70 % рабочей силы. Сингапур долгое время полагался на транснациональные корпорации и крупные госу-



дарственные компании в качестве основных драйверов для экономического роста. Большинство мер экономической политики в прошлом было направлено на облегчение операций этих субъектов хозяйствования. В то же время значительно меньше внимания было уделено содействию роста МСБ. В результате малые и средние предприятия в Сингапуре были не в состоянии играть такую же значительную роль в области инноваций и роста производительности труда, как в других странах. Сегодня их рост, в значительной степени благодаря правительственному финансированию, способствует росту внутреннего рынка.

В течение последних лет правительство вовлекало местный МСБ в научно-исследовательских и опытно-конструкторских работ (НИОКР) посредством денежных стимулов, таким образом помогая развивать инновации. Именно комбинирование государственных и частных расходов на НИОКР сделало Сингапур одной из самых высоко инновационных стран. Тем не менее доля частных расходов пока невелика, и государственная политика направлена на увеличение этой доли до 3,5 % всех валовых расходов [17].

2.4. ФОРМИРОВАНИЕ «ЭКОНОМИКИ ЗНАНИЙ» В МАЛАЙЗИИ

Население Малайзии по данным на 2014 г. составляло 30,2 млн чел., общая площадь страны – 328 550 км². Это государство с развивающейся экономикой относится к новейшим индустриальным странам «второй волны», сделавшим качественный скачок в социально-экономическом развитии за последние десятилетия.

Малайзия богата такими природными ресурсами, как каучуковые растения, пальмовые деревья (для получения пальмового масла), олово, нефть, природный газ и древесина. Ведущими отраслями экономики являются легкая промышленность и сборка электроники. Обладая качественной и дешевой рабочей силой, Малайзия стала «сборочным цехом» многих компаний, в основном японских. Основными отраслями экспорта Малайзии являются машины и оборудование (37 % от всего экспорта), минеральное топливо и нефть (23 %), пластмасса и каучук (7 %), жиры и масла животного или растительного происхождения (7 %) [18].

С 1970 г. Малайзия начала переход от экономики, основанной на сельском хозяйстве и добыче полезных ископаемых, к индустриальной экономике.



Основной целью такой трансформации стало стремление правительства создать особый класс населения – средний класс предпринимателей-малайцев. Дело в том, что на 72 % коренных жителей малайцев приходилось только 2 % оборотного капитала страны; все ключевые отрасли экономики контролировали китайцы. Из-за этого возникал огромный разрыв в уровнях жизни, на который накладывался тот факт, что 50 % населения страны жило за чертой бедности.

В Малайзии была начата реформа новой экономической политики (НЭП). На начальном этапе НЭП предполагал развитие экспортно-ориентированных отраслей, в первую очередь аграрной сферы и промышленности, главным образом производства электроники. С середины 1980-х гг. более четверти всей бытовой электроники мира производится в Малайзии. А уровень безработицы снизился с 50 % в 1970 г. до 7 % – в 1995 г. В этот же период прямые иностранные инвестиции в экономику страны были одними из самых активных в мире.

В настоящее время страна ориентирована на быстрый переход от стадии индустриализации к «экономике знаний». Такая концепция объясняется тем, что возможности малайцев отстают от уровня и скорости развития технологий и ведения бизнеса. Поэтому переход сразу к стадии информационного общества позволит стране обрести лидерство в современной экономике [17].

В 1990 г. в Малайзии начала осуществляться государственная стратегия «Видение – 2020», основным курсом которой было построение инновационной экономики, такая направленность обусловлена открытым характером и экспортно-ориентированной структурой экономики. Малайзия не обладает собственными развитыми центрами фундаментальных научных исследований, формирует инновационную инфраструктуру, предоставляя преференции, привлекает как ТНК (например, «Sony», «Panasonic»), так и иностранные инвестиции в открытие производства, центров НИР и проекты инновационного развития национальной экономики.

Результатом этой стратегии стало строительство малайской «кремневой долины» – Мультимедийного суперкоридора (МСК), площадь которого составляет 50 на 15 км и который протянулся вдоль шоссе, ведущего к международному аэропорту Куала-Лумпура в Сепанге. Создание МСК имело целью превращение экономики Малайзии в регионального и глобального лидера в ИКТ.

Развитие МСК предусматривает три фазы. В рамках *первой фазы* (1996–2003 гг.) было возведено пять киберцентров (Киберджая и Пу-



траджая, бизнес-инкубаторы MTDC, Технологический парк Малайзии, KLCC в Куала-Лумпуре и KL Tower), где располагаются ИКТ-компании и реализована концепция «умного дома».

Наличие развитой системы скоростной оптоволоконной связи, обеспечивающей прямое соединение МСК со странами Ассоциации государств Юго-Восточной Азии, Европы, Америки и Японии, современной транспортной системы, социальной инфраструктуры, предоставление компаниям фискальных и нефискальных льгот стимулировало эффективность МСК выработку соответствующей нормативно-правовой базы. Например, в 1997 г. было принято четыре «киберзакона» — Закон о электронно-цифровой подписи, поправка к Закону об авторском праве, Закон о преступлениях, совершенных с использованием технических возможностей компьютера, Закон о телемедицине.

Во *второй фазе* (2004—2010 гг.) развития МСК статус «кибергорода» получает Байан Лепас в штате Пенанг и парк высоких технологий Кулим в штате Кедах. В рамках нового этапа развития перед МСК была поставлена задача становления его в качестве мирового центра развития ИКТ, распространения достижений МСК на всю страну, содействия использованию и внедрению передовых ИКТ в экономике Малайзии.

В рамках *третьей фазы* (2010—2020 гг.) к 2020 г. планируется создать уже 12 «кибергородов» по всей Малайзии, добиться широкого распространения ИКТ по всей стране, достижения «экономики знаний». За время своего развития МСК заложил основу для реализации Новой экономической модели (НЭМ). Третья фаза развития МСК включена в концепцию НЭМ. Можно выделить три основных руководящих принципа НЭМ, а именно — высокий доход, толерантность и самодостаточность. Ставится задача достичь дохода на душу населения в 15 000 долл. США к 2020 г. (в настоящее время — 10 660 долл. США).

НЭМ с ее «экономикой знаний» предполагает приоритетное развитие тех отраслей, где Малайзия либо уже имеет твердые позиции на мировом рынке, либо имеет потенциал к их расширению. В НЭМ выделено 12 ключевых отраслей: нефть, газ, энергетика; пальмовое масло; финансовые услуги; оптовая и розничная торговля; туризм; информационные технологии; образование; электротехническая промышленность; услуги бизнесу; сельское хозяйство; частное здравоохранение; развитие Куала-Лумпура. Концентрация усилий правительства в этих направлениях позволяет максимизировать мультипликативный эффект от реализации поставленных долгосрочных задач для всей экономики.

В НЭМ Малайзии (2016—2020 гг.) выделено восемь стратегических целей: 1) динамичное развитие частного сектора; 2) обучение высоко-



квалифицированных кадров, снижение зависимости от иностранной рабочей силы; 3) создание конкурентоспособной национальной экономики; 4) повышение эффективности государственного сектора; 5) осуществление мягкой дискриминации в пользу коренного населения; 6) создание инновационной инфраструктуры; 7) стимулирование существующих источников роста; 8) обеспечение стабильности развития.

Построение «экономики знаний» позволит Малайзии существенно усилить свои конкурентные преимущества, расширить рыночные ниши компаний страны на международных рынках. Государственные программы по обучению высококвалифицированных кадров станут существенным подспорьем в повышении эффективности, снижении издержек, искоренении бедности, кроме того, помогут снизить зависимость экономики от неквалифицированной иностранной рабочей силы [19].

Развитие «экономики знаний» Малайзии базируется на инвестициях в НИОКР. Расходы на НИОКР постоянно растут. Их доля в ВВП увеличилась с 0,22 % в 1996 г. до 1,13 % – в 2012 г. [17].

Как видно из рис. 2.9, расходы на НИОКР Малайзии постоянно растут. Так, в 1996 г. они составляли 0,55 млрд долл. США, а в 2012 г. – 10,61 млрд долл. США. Доля их в ВВП также выросла с 0,22 % в 1996 г. до 1,13 % – в 2012 г.

С начала строительства МСК объем высокотехнологичного экспорта Малайзии в 2006 г. стремительно рос и увеличился более чем в 2 раза по сравнению с 1996 г. Доля высокотехнологичной продукции в общем



Рис. 2.9. Динамика отношения объема затрат на НИОКР к объему ВВП Малайзии, млрд долл. США

И с т о ч н и к: на основе [19].



экспорте достигла максимального значения — 41 % — в 2000 г., а затем плавно начала снижаться и в 2012 г. составила 23,6 %, что все равно является высоким показателем. При этом добавленная стоимость высокотехнологичного производства в стоимостном выражении не падает, а колеблется в пределах 8,81–9,76 млрд долл. США [19] (рис. 2.10).



Рис. 2.10. Динамика объема высокотехнологичного экспорта Малайзии, млрд долл. США

И с т о ч н и к: на основе [19].

Доля добавленной стоимости высокотехнологичного производства в общем объеме ВВП с 1998 по 2012 г. падала с 8,81 % до 3,2 %. Связано это, в первую очередь, с высокими темпами роста Малайзии, ведь добавленная стоимость в стоимостном выражении не упала, а колебалась в пределах 8,81–9,76 млрд долл. США (рис. 2.11).

Согласно данным о затратах на НИОКР в Малайзии, частный сектор является главным участником инвестирования в исследования и разработки (64,45 % от общей суммы расходов в 2012 г.). Этот сектор имеет огромный капитал и направляет его в те области исследования, которые могут увеличить его доходы. Высшие учебные заведения также инвестируют практически 1/3 от всех инвестиций в НИОКР — это 28,67 %. Что касается государственных организаций, то доля их расходов невелика — 6,87 % (рис. 2.12).

В структуре расходов на НИОКР в Малайзии преобладают: технологии и инжиниринг (33,65 %), естественные науки (25,63 %), ИКТ (10,79 %), сельское хозяйство (10,71 %), биотехнологии (9,55 %). Как



Рис. 2.11. Динамика добавленной стоимости наукоемких производств в Малайзии, 1998–2012 гг.

И с т о ч н и к: на основе [19].

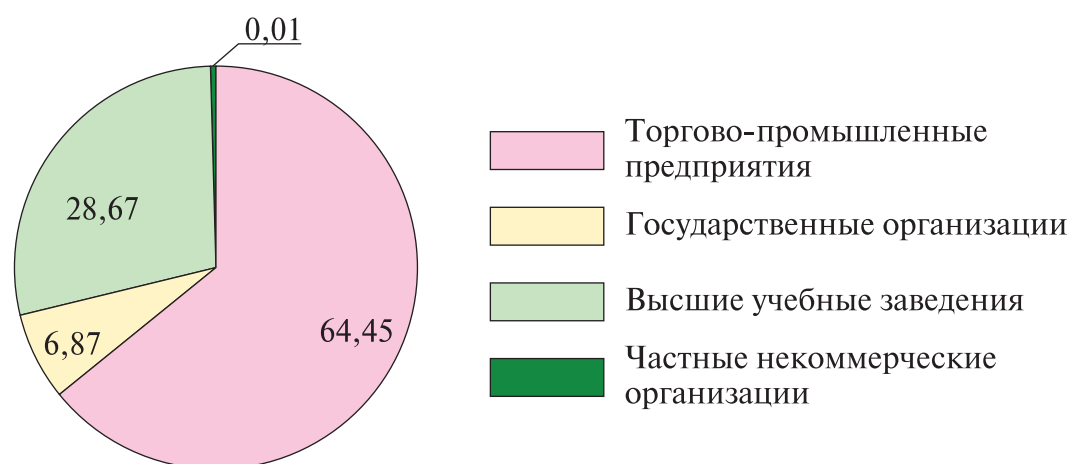


Рис. 2.12. Расходы на НИОКР в различных типах организаций в 2012 г., % от общей суммы расходов на НИОКР

И с т о ч н и к: на основе [19].

видно из рис. 2.13, самой привлекательной сферой в 2012 г. была сфера технологии и инжиниринга. Это отражает важность электротехнической и электронной промышленности — приоритетной отрасли для развития в соответствии с НЭМ, которая в 2012 г. составила 26,10 % от всего промышленного экспорта [19].

В целом национальная инновационная система в Малайзии схожа с сингапурской. В обеих странах изначально был сделан акцент на все-



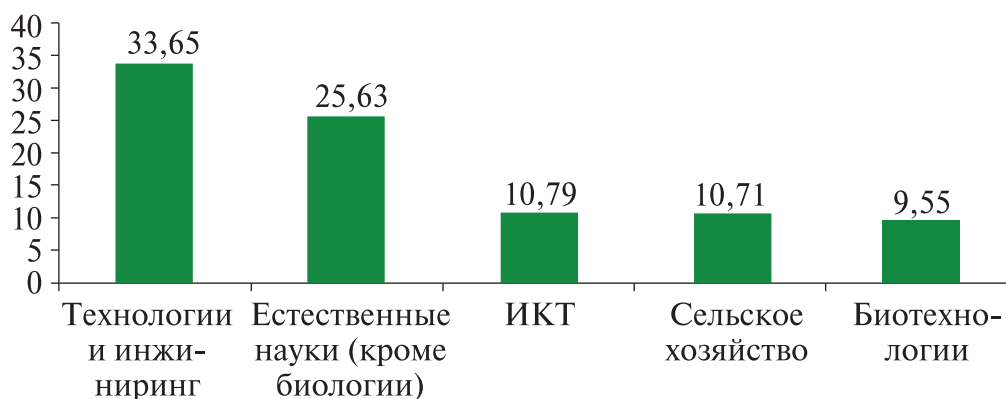


Рис. 2.13. Основные отрасли по объему затрат на НИОКР в Малайзии, 2012 г., % от общих затрат на НИОКР

И с т о ч н и к: на основе [19].

мерное привлечение зарубежных МНК к процессу технологического и инновационного развития, а на более зрелом этапе государственная политика обеих стран постепенно стала смещаться в сторону поощрения роста национального технологического потенциала. И сингапурское, и малазийское правительства поощряли и продолжают поощрять создание и развитие широкой сети научных и хайтековских парков, постоянно инвестируя в нее значительные средства из государственных бюджетов.

Как считают эксперты Организации экономического сотрудничества и развития, в ближайшие годы в Малайзии наряду с Сингапуром и Южной Кореей ожидается стабильный экономический рост на уровне 5,9 %. Развитие экономик стран данного региона мира больше будет зависеть от внутреннего спроса, чем от ситуации на мировом рынке. Тем самым повышается их устойчивость к внешнему влиянию.

Программа НЭМ с ориентацией на формирование «экономики знаний» предполагает приоритетное развитие тех отраслей, где Малайзия либо уже имеет твердые позиции на мировом рынке, либо имеет потенциал к их расширению. Концентрация усилий правительства в этих направлениях позволяет максимизировать мультипликативный эффект от реализации поставленных долгосрочных задач для всей экономики. В результате проводимой политики темпы инновационного развития и экономический рост в целом становятся все более взаимосвязанными.

Проведение активной государственной политики стимулирования развития высокотехнологичного производства в исследуемых странах было направлено на поддержку крупных национальных компаний, ряд которых вошли в список *Forbes*. Как видно из приведенных данных (табл. 2.7) среди ТНК из развивающихся стран в списке присутствуют компании Малайзии, Сингапура и Южной Кореи в секторах электроники, автомобилестроения, услуг и др.

Таблица 2.7

**Нефинансовые ТНК из развивающихся стран и стран с переходной экономикой
по объему зарубежных активов, 2013 г. в списке Forbes Топ-100**

Номер в списке Forbes	Номер по индексу транснацио- нализации	Название компании	Страна	Зарубеж- ные активы, млн долл. США	Основная деятельности
4	70	Petronas – Petroliaam Nasional Bhd	Малайзия	49 072	Нефть
12	80	Samsung Electronics Co., Ltd	Южная Корея	26 077	Электрическое и электронное оборудование
13	39	Singapore Telecommunications Ltd	Сингапур	25 768	Телекоммуникации
14	83	Hyundai Motor Company	Южная Корея	25 443	Автомобили
18	24	Wilmar International Limited	Сингапур	23 088	Продукты питания, напитки, табак
25	29	CapitaLand Ltd	Сингапур	18 926	Строительство и недвижимость
28	26	Genting Bhd	Малайзия	17 719	Прочие потребительские услуги
37	89	POSCO	Южная Корея	13 997	Металлопродукция
39	1	Golden Agri-Resources Ltd	Сингапур	13 286	Продукты питания
41	23	YTL Corporation Bhd	Малайзия	13 010	Коммунальные услуги
56	12	Flextronics International Ltd	Сингапур	9395	Электрическое и электронное оборудование
71	84	Doosan Corp	Южная Корея	6659	Конструкции
72	61	Sime Darby Bhd	Малайзия	6628	Диверсифицированная
74	53	LG Electronics Inc.	Южная Корея	6148	Электрическое и электронное оборудование
75	47	Olam International Ltd	Сингапур	6039	Электрическое и электронное оборудование
80	76	Keppel Corp Ltd	Сингапур	5652	Диверсифицированная
86	52	Fraser and Neave Ltd	Сингапур	4995	Продукты питания, напитки, табак
91	45	City Developments Ltd	Сингапур	4555	Прочие потребительские услуги
95	65	Hynix Semiconductor Inc.	Южная Корея	4011	Электрическое и электронное оборудование

Источник: [20].



Анализ развития высокотехнологичных отраслей в данных государствах позволил выделить характерные особенности.

В Южной Корее центром развития стали чеболи, осуществлявшие основной объем исследований и разработок, государство обеспечивало повышение уровня образования, в том числе на основе международных образовательных программ. Однако наблюдалось отставание в развитии МСП. Инновационное развитие страны осуществляется, прежде всего, частным сектором во главе с крупными конгломератами, которые перенимают зарубежный опыт и способы ведения бизнеса, посылая управленческий персонал за границу для приобретения передового зарубежного опыта и новых знаний. Данные меры позволили изучить потребности новых рынков, улучшить маркетинговую стратегию и обеспечить повышение уровня конкурентоспособности национальных компаний на зарубежных рынках.

В Сингапуре для трансфера новых технологий активно привлекался капитал ТНК, развивалась инфраструктура и осуществлялись инвестиции в человеческие ресурсы в целях внедрения и использования данных технологий. Одновременно с привлечением крупных корпораций правительство стимулировало инновации национальных МСП, частные инвестиции в НИОКР.

В Малайзии преобладала ориентация государственной политики на формирование инфраструктуры «экономики знаний», развитие малайской «силиконовой долины» — Мультимедийного суперкоридора; стимулирование частных инвестиций в НИОКР; обеспечение развития ИКТ; государственные программы по обучению национальных высококвалифицированных кадров и снижение зависимости от иностранной рабочей силы.

Среди мер стимулирования внутренней инновационной активности, характерных для исследуемых стран, можно выделить налоговые льготы, в частности для предприятий, расположенных в зонах с преференциальными режимами; льготное кредитование; возможность долгосрочной аренды земли и использования метода ускоренной амортизации иностранными исследовательскими компаниями; выделение грантов и субсидий, создание центров научной и исследовательской деятельности, поддержку МСП и др. Комплекс данных мер позволил приобрести необходимые технологии, разработать собственную научно-технологическую базу, являющуюся основой экономического роста рассматриваемых стран.



Республика Беларусь в значительной мере отстает по ряду показателей, характеризующих инновационное развитие экономики от исследуемых стран (табл. 2.8).

Таблица 2.8

**Основные показатели инновационного развития Южной Кореи,
Малайзии, Сингапура и Республики Беларусь (2012 г.)**

Показатель	Южная Корея	Малай- зия	Синга- пур	Бела- русь
Доля расходов на НИОКР в ВВП, %	4,4	1,13	2,7	1
Добавленная стоимость высокотехнологичной продукции, % от ВВП	4,7	3,2	7,5	—
Доля высокотехнологичного экспорта в общем объеме экспорта товаров, %	26,2	23,6	45,3	23,4
Расходы на исследования и разработки, %:				
— государственных организаций	12	6,87	14,6	—
— торгово-промышленных предприятий	76	64,45	62,1	21,9
— вузов	10	28,67	10,2	20

И с т о ч н и к: на основе [1, 9, 13, 19, 21].

Отличительной особенностью Беларуси является доминирование внешних по отношению к предприятиям научно-исследовательских организаций в выполнении НИОКР (36,2 %), тогда как в странах Юго-Восточной Азии основной объем исследований и разработок осуществляется непосредственно торгово-промышленными предприятиями. Доля МСП, осуществляющих исследования и разработки, в общем объеме МСП составляет всего 4,7 %. Основным источником финансирования внутренних затрат на научные исследования и разработки в нашей республике являются бюджетные средства (в 2012 г. — 38,0 % от внутренних затрат на науку). В отраслевом разрезе лидирующие позиции занимают топливная промышленность, машиностроение, черная металлургия, химическая и нефтехимическая промышленность.

Таким образом наблюдается отставание Республики Беларусь от вышеназванных стран по уровню технологического развития, что обусловлено недостаточным финансированием научно-исследовательской деятельности; ограниченностью коммерциализации результатов внедрения исследований в массовое производство; недостаточной вовлеченностью МСП в инновационную деятельность; приоритетным инвестированием в техническое обновление предприятий по сравнению с инновациями и др.



Для повышения уровня национальной конкурентоспособности и увеличения производств с высокой добавленной стоимостью необходима значительная активизация научно-исследовательской деятельности и внедрение ее результатов в производство, что, однако, требует значительных финансовых затрат. При этом необходимо как увеличение общего объема инвестиций, так и стимулирование целевого привлечения капитала в высокотехнологичные отрасли, ориентированного на формирование «экономики знаний». Для эффективного решения выделенных проблем требуется дальнейшее расширение импорта технологий через торговлю, развитие субконтрактных отношений, привлечение прямых иностранных инвестиций, встраивание белорусских участников инновационной деятельности в глобальные инновационные цепочки, поддержка МСП, стимулирование государственно-частного партнерства и т.д.

Проведенный в работе анализ позволил выделить характерные особенности государственной политики развития высокотехнологичных отраслей отдельных государств и их влияния на рост конкурентоспособности национальной экономики:

1. Государственная разработка стратегий инновационного развития национальной экономики как основного фактора экономического роста.

2. Привлечение инвестиций ТНК в высокотехнологичное производство; использование налоговых льгот для предприятий, расположенных в зонах с преференциальными режимами, льготное кредитование, возможность долгосрочной аренды земли и использования метода ускоренной амортизации иностранными компаниями, занимающимися исследовательской деятельностью, и т. д.

3. Формирование государственных программ приоритетного развития высокотехнологичных отраслей и производств, роста доли инновационной продукции в экспорте национальной продукции.

4. Формирование институциональной инфраструктуры «экономики знаний» — активное развитие ИКТ, Парка высоких технологий (ПВТ), системы подготовки национальных кадров для высокотехнологичных производств с использованием зарубежных стажировок.

5. Приоритет частных инвестиций в исследования и разработки.

6. Поддержка развития инновационных МСП.

Правительствами данных стран оказывалась всесторонняя поддержка в развитии высокотехнологичного производства, включавшая



как меры стимулирования внутренней научно-исследовательской деятельности, так и стимулирование привлечения ПИИ для приобретения необходимых технологий. Комплекс данных мер позволил приобрести необходимые технологии, слишком дорогие или недоступные на рынке на начальном этапе, и разработать собственную научно-технологическую базу, являющуюся основой для экономического роста национальных экономик данных стран, и обеспечить возможность быстрого перехода.

Библиографические ссылки

1. Development Indicators [Electronic resource] // World DataBank. 2015. URL: <http://databank.worldbank.org/data/reports.aspx?source=world-development-indicators> (date of access: 16.08.2015).
2. Рейтинги стран мира и региона [Электронный ресурс] // Институт гуманитарных технологий. 2015. URL: <http://www.gtmarket.ru/ratings/rating-countries-gni/rating-countries-gni-info> (дата обращения: 18.08.2015).
3. The Global Competitiveness Index 2014–2015 [Electronic resource] // WEF. 2015. URL: http://www3.weforum.org/docs/GCR2014-15/GCR_Rankings_2014-15.pdf (date of access: 05.09.2015).
4. Economy Rankings [Electronic resource] / Doing Business. 2015. URL: <http://www.doingbusiness.org/rankings> (date of access: 05.09.2015).
5. The Global Competitiveness Report 2014–2015 [Electronic resource] // WEF. 2015. URL: http://www3.weforum.org/docs/WEF_GlobalCompetitivenessReport_2014-15.pdf (date of access: 05.09.2015).
6. *Портер М.* Международная конкуренция : пер. с англ. / под ред. и с предисл. В. Щетинина. М., 2006. 980 с.
7. StatExtract // OECD [Electronic resource]. 2015. URL: <http://stats.oecd.org/> (date of access: 21.08.2015).
8. Statistics // OECD [Electronic resource]. 2015. URL: <http://www.oecd.org/statistics> (date of access: 21.08.2015).
9. Innovation Policies of South Korea / Gupta N. [and oth.] [Electronic resource] // Institute for defensive analyses. 2015. URL: <https://www.ida.org/upload/stpi/pdfs/d4984final.pdf> (date of access: 25.08.2015).
10. *Кукла М.* Экономика Республики Корея в начале 2000-х гг. : учеб. пособие [Электронный ресурс]. Владивосток, 2014. URL: <http://ifl.wl.dvfu.ru/category/publications/oriental-and-area-studies>. 2015. (дата обращения: 24.08.2015).
11. Science, Technology and Industry Scoreboard [Electronic resource] // OECD. 2015. URL: <http://www.oecd.org/sti/scoreboard.htm> (date of access: 24.08.2015).
12. 50 самых инновационных компаний мира [Электронный ресурс] // Вести. 2015. URL: <http://www.vestifinance.ru/articles/48767> (дата обращения: 25.08.2015).
13. Department of Statistics Singapore [Electronic resource]. 2015. URL: <http://www.singstat.gov.sg/> (date of access: 25.08.2015).



14. Yearbook of Statistics Singapore [Electronic resource] // Ministry of Trade & Industry. 2013. URL: http://www.singstat.gov.sg/publications/publications_and_papers/reference/yearbook_2013/yos2013.pdf (date of access: 24.08.2015).
15. *Каримуллина А.* Промышленная политика Республики Сингапур: этапы, инструменты, результаты // Проблемы национальной стратегии. 2012. № 3 (12). С. 153–167.
16. Science and Engineering Indicators [Electronic resource] // NSF. URL: <http://www.nsf.gov/statistics/seind14/> (date of access: 02.09.2015).
17. OECD review of Innovation in Southeast Asia [Electronic resource] // OECD. 2014. URL: <http://www.sti.or.th/sea-eu-net/form/Innovation%20performance%20and%20linkages.pdf> (date of access: 24.08.2015).
18. *Лагунов А. С.* Особенности развития инновационной экономики Малайзии [Electronic resource] // Бизнес в законе. 2013. URL: cyberleninka.ru/article/n/osobennosti-razvitiya-innovatsionnoy-ekonomiki-malayzii.pdf (date of access: 04.09.2015).
19. Overview of R&D in Malaysia [Electronic resource] // The Malaysian Science and Technology Information Centre (MASTIC). 2014. URL: <http://www.mastic.gov.my/documents/10156/17dba1a0-c02c-455e-9bc3-45a46727dcc4>. (date of access: 04.09.2015).
20. The top 100 non-financial TNCs from developing and transition economies, ranked by foreign assets [Electronic resource] // UNCTAD. 2015. URL: http://unctad.org/Sections/dite_dir/docs/WIR2014/WIR14_tab29.xls (date of access: 24.08.2015).
21. Наука и инновационная деятельность в Республике Беларусь : стат. сб. / В. И. Зиновский [и др.]; под ред. В. И. Зиновского. Минск, 2013.



Глава 3

СРАВНИТЕЛЬНЫЙ АНАЛИЗ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ СТРАН – ЧЛЕНОВ ЕАЭС



3.1. АНАЛИЗ ПОЗИЦИЙ СТРАН – ЧЛЕНОВ ЕАЭС В РЕЙТИНГЕ ГЛОБАЛЬНОЙ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ 2014–2015 гг.

Индекс глобальной конкурентоспособности представляет собой глобальное исследование и сопровождающий его рейтинг стран мира по показателю экономической конкурентоспособности, рассчитываемый по методике Всемирного экономического форума. Всемирный экономический форум определяет национальную конкурентоспособность как способность страны и ее институтов обеспечивать стабильные темпы экономического роста, которые были бы устойчивы в среднесрочной перспективе. Авторы исследования подчеркивают, что страны с высокими показателями национальной конкурентоспособности, как правило, обеспечивают более высокий уровень благосостояния своих граждан.

Согласно докладу о глобальной конкурентоспособности выделяются три стадии развития: стадия факторов, стадия на основе роста эффективности и стадия инноваций, а также две переходные фазы (табл. 3.1). В соответствии с общеизвестной экономической теорией о стадиях развития, на первой стадии экономика развивается за счет факторов и страны конкурируют на основе обеспеченности фактора-



ми — в основном природными ресурсами и неквалифицированным трудом. Поддержание конкурентоспособности на данной стадии в большей степени зависит от уровня функционирования государственных и частных институтов, развитой инфраструктуры, стабильной макроэкономической среды и рабочей силы, которая получила по крайней мере базовое образование.

Таблица 3.1

Стадии развития стран

Показатель	1. Стадия факторов	Переход от стадии 1 к стадии 2	2. Стадия роста эффективности	Переход от стадии 2 к стадии 3	3. Стадия инноваций
ВВП на душу населения, долл. США	< 2 000	2000—2999	3000—8999	9000—17 000	> 17 000
Доля базовых требований, %	60	40—60	40	20—40	20
Доля факторов роста эффективности, %	35	35—50	50	50	50
Доля факторов инноваций, %	5	5—10	10	10—30	30

Источники: [1].

По мере того как страна становится более конкурентоспособной, будут расти производительность и заработная плата. Страна перейдет в стадию роста эффективности, когда необходимо развивать более современные производственные процессы и повысить качество продукции. На этой стадии конкурентоспособность зависит от высшего образования и обучения, эффективности товарного рынка, уровня функционирования рынка труда, развитости финансового рынка, способности получать доход от существующих технологий и величины внутреннего и иностранного рынков.

После стадии роста эффективности страны переходят на стадию инноваций. На данной стадии заработная плата поднимется настолько высоко, что поддерживать ее и ставший привычным уровень жизни будет возможно только если бизнес станет конкурировать, предлагая новые и уникальные продукты, с помощью новых и сложных производственных процессов.

В соответствии с докладом о глобальной конкурентоспособности 2014—2015 гг. Кыргызстан находится на первой стадии — стадии развития



за счет факторов. Армения — на стадии развития на основе роста эффективности, а Казахстан и Российская Федерация — на переходном этапе между стадией на основе роста эффективности и стадией инноваций [2].

Согласно рис. 3.1 в целом для стран — членов ЕАЭС наиболее высокие оценки наблюдаются по показателю «здоровье и начальное образование», а наименьшие — по показателю «инновационный потенциал». В России высоким также является показатель «размер внутреннего рынка», а наихудшие оценки получены по показателям качества институтов и инновационному потенциалу. Казахстан демонстрирует лучшие оценки в данной группе стран по нескольким показателям: макроэкономическая стабильность, эффективность рынка труда и качество институтов. Наиболее низкие оценки практически по всем показателям среди стран — членов группировки показывает Кыргызстан, в особенности по показателям инфраструктуры и макроэкономической стабильности.

В соответствии с результатами доклада о глобальной конкурентоспособности на рис. 3.2 представлены факторы, в наибольшей степени препятствующие ведению бизнеса в странах — членах ЕАЭС. Исходя



Рис. 3.1. Показатели стран — членов ЕАЭС по 12 слагаемым конкурентоспособности

И с т о ч н и к: основе [2–5].





Рис. 3.2. Факторы, в наибольшей степени препятствующие ведению бизнеса в странах — членах ЕАЭС, %

Источники: на основе [2–5].

из данных, представленных на рис. 3.2, можно сделать вывод, что наиболее распространенными препятствиями ведению бизнеса в странах — членах ЕАЭС являются коррупция, проблема доступа к финансам, а также налоги и налоговое регулирование. Исключением является Кыргызстан, где наибольшим препятствием ведению бизнеса является государственная нестабильность, а также нестабильность политики.

Исходя из данных табл. 3.2, почти все страны — члены ЕАЭС за последние годы улучшили свои позиции в рейтинге, за исключением Армении. Наилучшие позиции занимают Казахстан и Россия (50 и 53 места соответственно). Затем следует Армения на 85-й позиции, ухудшив свое положение (2012–2013 гг. 82-я позиция). И последним следует Кыргызстан, занимая 108-е место в данном рейтинге. Тем не менее, именно Кыргызстан продемонстрировал значительное улучшение своих позиций, переместившись с 127-го места в 2012–2013 гг. на 108-е место в 2014–2015 гг. Рейтинг Беларуси в данном докладе не рассчитывается, однако по оценкам научно-исследовательского центра Мизеса, Беларусь занимает в рейтинге 90-ю позицию, улучшив свое положение по сравнению с 2012–2013 гг.

Таблица 3.2

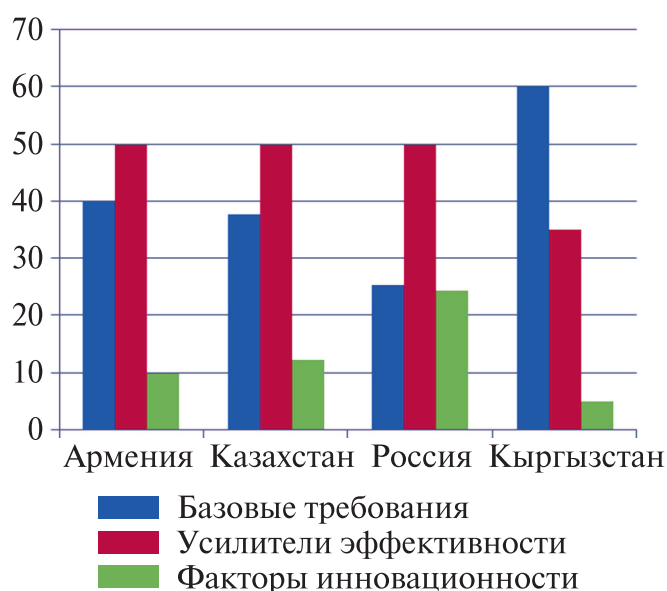
**Рейтинг стран ЕАЭС по индексу
глобальной конкурентоспособности, 2012–2015 гг.**

Страна	Место по ИГК			Место по показателям ИГК, 2014/2015		
	2012/2013	2013/2014	2014/2015	Базовые требования	Усилители эффективности	Факторы инновационности
Казахстан	51	50	50	51	48	89
Россия	67	64	53	44	41	75
Армения	82	79	85	82	87	100
Беларусь*	92	98	90	104	93	97
Кыргызстан	127	121	108	110	104	126

*Оценка НИЦ Мизеса АЦ «Стратегия».

Источники: [1, 6, 7].

Согласно рис. 3.3 наибольшая доля факторов инноваций среди стран–участниц ЕАЭС наблюдается в России – 24,5 %, затем следует Казахстан – 12,3 % и Армения – 10 %. Наименьшая доля факторов инноваций приходится на Кыргызстан – 5 %. Три страны – Армения, Казахстан и Россия – имеют одинаковую долю фактора усилителя эффективности – 50 %. В то время как Кыргызстан демонстрирует наибольшую долю по базовым требованиям, составившую 60 % [2–5, 7].



*Рис. 3.3. Доля трех групп показателей
в оценке конкурентоспособности стран, %*

Источники: на основе [2–5, 7].



Таким образом, можно отметить, что страны — члены ЕАЭС в рейтинге глобальной конкурентоспособности занимают невысокие позиции. Из группировки наилучшие результаты демонстрируют Казахстан и Россия (50-е и 53-е места соответственно). За ними следует Армения (85-е место) и Кыргызстан (108-е место в рейтинге). В целом по странам-членам ЕАЭС наиболее высокие оценки наблюдаются по такому показателю, как здоровье и начальное образование, а наименьшие по показателю «инновационный потенциал». Лидирующие позиции в интеграционной группировке занимает Казахстан, а наиболее слабые позиции — Кыргызстан. Как уже указывалось раньше, оценка конкурентоспособности Республики Беларусь не производилась. В соответствии с рис. 3.2, факторы, препятствующие ведению бизнеса в странах — членах ЕАЭС, — это коррупция, проблема доступа к финансам, а также налоги и налоговое регулирование. Исключением является Кыргызстан, где наибольшим препятствием ведению бизнеса является государственная и политическая нестабильность. В соответствии с докладом о глобальной конкурентоспособности 2014–2015 гг. Кыргызстан находится на первой стадии — стадии развития за счет факторов. Армения на данном этапе находится на стадии развития на основе роста эффективности, а Казахстан и Российская Федерация на переходном этапе между стадией на основе роста эффективности и стадией инноваций.

3.2. КОРРЕЛЯЦИОННО-РЕГРЕССИОННЫЙ АНАЛИЗ СТЕПЕНИ ВЛИЯНИЯ ОТДЕЛЬНЫХ ФАКТОРОВ НА КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТЬ СТРАН

Один из спорных вопросов, возникающих при обсуждении конкурентоспособности стран, — это вопрос о факторах, влияющих на показатель конкурентоспособности, и степени их важности. По мнению авторов исследования Лозаннского института развития менеджмента (IDM), низкие налоги не являются для мировой предпринимательской элиты самым привлекательным фактором ведения бизнеса в том или ином государстве. «Настоящие двигатели конкурентоспособности страны — это наука, технологии, предпринимательство, финансы, логистика и образование» [8].

Чтобы определить, в какой степени отдельные факторы влияют на рейтинг конкурентоспособности, далее будет использоваться *кор-*



реляционно-регрессионный анализ. Коэффициент корреляции — это показатель взаимного вероятностного влияния двух случайных величин. Коэффициент корреляции R может принимать значения от -1 до $+1$. Если абсолютное значение находится ближе к 1 , то это свидетельство сильной связи между величинами, а если ближе к 0 — то это говорит о слабой связи или ее отсутствии. Если абсолютное значение R равно единице, то можно говорить о функциональной связи между величинами, т. е. одну величину можно выразить через другую посредством математической функции [9].

Для расчетов степени зависимости конкурентоспособности от других факторов была использована выборка из двадцати стран в рейтинге глобальной конкурентоспособности 2014–2015 гг. В качестве *факторов, влияющих на конкурентоспособность стран*, были выделены следующие:

- глобальный индекс инноваций;
- индекс экономики знаний;
- рейтинг стран мира по уровню экономической свободы;
- индекс эффективности логистики;
- уровень налоговой нагрузки в исследуемых странах.

Определим степень зависимости рейтинга конкурентоспособности от индекса инноваций. Используем корреляционно-регрессионный анализ рейтинга конкурентоспособности и индекса инноваций. Для расчета параметров регрессии построим расчетную табл. 3.3, где x — факторный признак (индекс инноваций), а y — результативный признак (индекс конкурентоспособности) [12].

Сначала рассчитываем *параметры уравнения регрессии*: выборочные средние, выборочные дисперсии, а также среднеквадратическое отклонение. Формулы для расчета выборочных средних выглядят следующим образом:

$$\bar{x} = \frac{\sum x_i}{n} = \frac{925,3}{20} = 46,27, \quad (3.1)$$

$$\bar{y} = \frac{\sum y_i}{n} = \frac{93,2}{20} = 4,66, \quad (3.2)$$

$$\overline{xy} = \frac{\sum x_i y_i}{n} = \frac{4470,21}{20} = 223,51, \quad (3.3)$$

где y — результативный признак (индекс конкурентоспособности); x — факторный признак (индекс инноваций); n — число переменных [9].



Таблица 3.3

Взаимозависимость рейтинга конкурентоспособности и индекса инноваций

Страна	x	y	x^2	y^2	$x \cdot y$
Швейцария	64,8	5,7	4199,04	32,49	369,36
Сингапур	59,2	5,6	3504,64	31,36	331,52
США	60,1	5,5	3612,01	30,25	330,55
Великобритания	62,4	5,4	3893,76	29,16	336,96
Дания	57,5	5,3	3306,25	28,09	304,75
Канада	56,1	5,2	3147,21	27,04	291,72
Австралия	55	5,1	3025	26,01	280,5
Южная Корея	55,3	5	3058,09	25	276,5
Китай	46,6	4,9	2171,56	24,01	228,34
Эстония	51,5	4,7	2652,25	22,09	242,05
Чехия	50,2	4,5	2520,04	20,25	225,9
Казахстан	32,8	4,4	1075,84	19,36	144,32
Россия	39,1	4,4	1528,81	19,36	172,04
Македония	36,9	4,3	1361,61	18,49	158,67
Словения	47,2	4,2	2227,84	17,64	198,24
Хорватия	40,7	4,1	1656,49	16,81	166,87
Армения	36,1	4	1303,21	16	144,4
Таджикистан	23,7	3,9	561,69	15,21	92,43
Бангладеш	24,4	3,7	595,36	13,69	90,28
Венесуэла	25,7	3,3	660,49	10,89	84,81
Всего по странам	925,3	93,2	46 061,19	443,2	4470,21

И с т о ч н и к: на основе [10].

Формулы для расчета выборочных дисперсий выглядят следующим образом:

$$S^2(x) = \frac{\sum x_i^2}{n} - \bar{x}^2 = \frac{46\,061,19}{20} - 46,27^2 = 162,61, \quad (3.4)$$

$$S^2(y) = \frac{\sum y_i^2}{n} - \bar{y}^2 = \frac{443,2}{20} - 4,66^2 = 0,44, \quad (3.5)$$

где y — результативный признак (индекс конкурентоспособности); x — факторный признак (индекс инноваций); n — число переменных. Фор-



мулы для расчета среднеквадратического отклонения S выглядят следующим образом:

$$S(x) = \sqrt{S^2(x)} = \sqrt{162,61} = 12,752, \quad (3.6)$$

$$S(y) = \sqrt{S^2(y)} = \sqrt{0,44} = 0,663, \quad (3.7)$$

где y — результативный признак (индекс конкурентоспособности); x — факторный признак (индекс экономики знаний).

Далее можно рассчитать показатель тесноты связи. Таким показателем является выборочный линейный коэффициент корреляции r , который рассчитывается по формуле

$$r_{xy} = \frac{\overline{x \cdot y} - \bar{x} \cdot \bar{y}}{S(x)S(y)} = \frac{223,51 - 46,27 \cdot 4,66}{12,752 \cdot 0,66} = 0,933, \quad (3.8)$$

где y — результативный признак (индекс конкурентоспособности); x — факторный признак (индекс экономики знаний); S — среднеквадратическое отклонение. Линейный коэффициент корреляции принимает значения от -1 до $+1$. Связи между признаками могут быть слабыми и сильными (тесными). Их критерии оцениваются по шкале Чеддока:

- $0,1 < r_{xy} < 0,3$: слабая;
- $0,3 < r_{xy} < 0,5$: умеренная;
- $0,5 < r_{xy} < 0,7$: заметная;
- $0,7 < r_{xy} < 0,9$: высокая;
- $0,9 < r_{xy} < 1$: весьма высокая [11].

В данном случае связь между признаком Y и фактором X весьма высокая и прямая. Полученная величина свидетельствует о том, что фактор X существенно влияет на Y .

Квадрат (множественного) коэффициента корреляции называется *коэффициентом детерминации*, который показывает долю вариации результативного признака, объясненную вариацией факторного признака. Чаще всего, давая интерпретацию коэффициента детерминации R^2 , его выражают в процентах:

$$R^2 = 0,931^2 = 0,867. \quad (3.9)$$

Данное значение указывает на то, что в 86,7 % случаев изменения x приводят к изменению y . Другими словами, точность подбора уравнения регрессии — высока. Остальные 13,3 % изменений y объясняются факторами, не учтенными в модели (а также ошибками спецификации).

Для непосредственной оценки влияния факторов на результативный признак в том случае, если существует различие единиц измерения



результативного показателя y и факторного признака x , нежелательно использовать коэффициенты регрессии. Для этих целей вычисляются *коэффициенты эластичности* и бета-коэффициенты. Средний коэффициент эластичности E показывает, на сколько процентов в среднем по совокупности изменится результат y от своей средней величины при изменении фактора x на 1 % от своего среднего значения. Коэффициент эластичности E находится по формуле

$$E = \frac{\partial y_x}{\partial x_y} = b \frac{\bar{x}}{\bar{y}}, \quad (3.10)$$

$$E = 0,0487 \cdot \frac{46,27}{4,66} = 0,48, \quad (3.11)$$

где y – результативный признак (индекс конкурентоспособности); x – факторный признак (индекс экономики знаний). Коэффициент эластичности меньше 1. Следовательно, при изменении x на 1 %, y изменится на 0,48 %.

Проверка значимости модели регрессии проводится с использованием *F-критерия Фишера*, расчетное значение которого находится как отношение дисперсии исходного ряда наблюдений изучаемого показателя k несмещенной оценке дисперсии остаточной последовательности для данной модели. Если расчетное значение с $k_1 = (m)$ и $k_2 = (n - m - 1)$ степенями свободы больше табличного при заданном уровне значимости, то модель считается значимой. Фактическое значение *F*-критерия определяется по формуле

$$F = \frac{R^2}{1 - R^2} \cdot \frac{n - m - 1}{m}, \quad (3.12)$$

$$F = \frac{0,867}{1 - 0,867} \cdot \frac{20 - 1 - 1}{1} = 117,3. \quad (3.13)$$

Табличное значение критерия со степенями свободы $k_1 = 1$ и $k_2 = 18$, $F_{\text{табл}} = 4,41$ [12]. Поскольку фактическое значение F больше $F_{\text{табл}}$, то коэффициент детерминации статистически значим (найденная оценка уравнения регрессии статистически надежна).

Таким образом, можно сделать вывод, что связь между признаком y (индекс конкурентоспособности) и фактором x (индекс инноваций) весьма высокая и прямая. Полученная величина ($r = 0,931$) свидетельствует о том, что от фактора развития инновации в значительной степени зависит положение стран в рейтинге конкурентоспособности.



Следующий рассматриваемый показатель, от которого зависит рейтинг конкурентноспособности — *индекс экономики знаний*. Он представляет собой комплексный показатель для оценки эффективности использования страной знаний в целях ее экономического и общественного развития, характеризует уровень развития страны или региона по отношению к экономике знаний [13].

В основе расчета данного индекса лежит предложенная Всемирным банком методология оценки знаний (knowledge assessment methodology — КАМ), включающая комплекс из 109 структурных и качественных показателей, объединенных в четыре основные группы:

1. Индекс экономического и институционального режима (economic incentive and institutional regime) — условия, в которых развиваются экономика и общество в целом, экономическая и правовая среда, качество регулирования, развитие бизнеса и частной инициативы, способность общества и его институтов к эффективному использованию существующего и созданию нового знания.

2. Индекс образования (education and human resources) — уровень образованности населения и наличие у него устойчивых навыков создания, распространения и использования знаний. Показатели грамотности взрослого населения, отношение зарегистрированных учащихся (студентов и школьников) к количеству лиц соответствующего возраста, а также ряд других показателей.

3. Индекс инноваций (innovation system) — уровень развития национальной инновационной системы, включающей компании, исследовательские центры, университеты, профессиональные объединения и другие организации, которые воспринимают и адаптируют глобальное знание для местных нужд, а также создают новое знание и основанные на нем новые технологии. Количество научных работников, занятых в сфере НИОКР; количество зарегистрированных патентов, число и тираж научных журналов и т. д.

4. Индекс информационных и коммуникационных технологий — ИКТ (information and communication technology — ICT) — уровень развития информационной и коммуникационной инфраструктуры, которая способствует эффективному распространению и переработке информации [13].

По каждой группе показателей странам выставляется оценка в баллах — от 1 до 10. Чем выше балл, тем более высоко оценивается страна по данному критерию. При расчете учитываются и общие экономические, и социальные индикаторы, включающие показатели ежегодного



роста валового внутреннего продукта (ВВП) и значения индекса развития человеческого потенциала (ИРЧП) страны.

Аналогично примеру с глобальным индексом инноваций проводим корреляционно-регрессионный анализ *рейтинга конкурентоспособности и индекса экономики знаний*. Для расчета параметров регрессии построим расчетную табл. 3.4, где x – факторный признак (индекс экономики знаний), а y – результативный признак (индекс конкурентоспособности) [13].

Таблица 3.4

Взаимозависимость рейтинга конкурентоспособности и индекса экономики знаний

Страна	x	y	x^2	y^2	$x \cdot y$
Швейцария	8,87	5,7	78,68	32,49	50,56
Сингапур	8,26	5,6	68,23	31,36	46,26
США	8,77	5,5	76,91	30,25	48,24
Великобритания	8,76	5,4	76,74	29,16	47,3
Дания	9,16	5,3	83,91	28,09	48,55
Канада	8,92	5,2	79,57	27,04	46,38
Австралия	8,88	5,1	78,85	26,01	45,29
Южная Корея	7,97	5	63,52	25	39,85
Китай	4,37	4,9	19,1	24,01	21,41
Эстония	8,4	4,7	70,56	22,09	39,48
Чехия	8,14	4,5	66,26	20,25	36,63
Казахстан	5,04	4,4	25,4	19,36	22,18
Россия	5,78	4,4	33,41	19,36	25,43
Македония	5,65	4,3	31,92	18,49	24,3
Словения	8,01	4,2	64,16	17,64	33,64
Хорватия	7,29	4,1	53,14	16,81	29,89
Армения	5,08	4	25,81	16	20,32
Таджикистан	3,13	3,9	9,8	15,21	12,21
Бангладеш	1,49	3,7	2,22	13,69	5,51
Венесуэла	4,2	3,3	17,64	10,89	13,86
Всего по странам	136,17	93,2	1025,82	443,2	657,28

И с т о ч н и к: на основе [14].

Сначала рассчитываем *параметры уравнения регрессии*: выборочные средние, выборочные дисперсии, а также среднеквадратическое

отклонение. Формулы для расчета выборочных средних выглядят следующим образом:

$$\bar{x} = \frac{\sum x_i}{n} = \frac{136,17}{20} = 6,81, \quad (3.14)$$

$$\bar{y} = \frac{\sum y_i}{n} = \frac{93,2}{20} = 4,66, \quad (3.15)$$

$$\overline{xy} = \frac{\sum x_i y_i}{n} = \frac{657,28}{20} = 32,86, \quad (3.16)$$

где y — результативный признак (индекс конкурентоспособности); x — факторный признак (индекс экономики знаний); n — число переменных [10]. Формулы для расчета выборочных дисперсий выглядят следующим образом:

$$S^2(x) = \frac{\sum x_i^2}{n} - \bar{x}^2 = \frac{1025,82}{20} - 6,81^2 = 4,94, \quad (3.17)$$

$$S^2(y) = \frac{\sum y_i^2}{n} - \bar{y}^2 = \frac{443,2}{20} - 4,66^2 = 0,44, \quad (3.18)$$

где y — результативный признак (индекс конкурентоспособности); x — факторный признак (индекс экономики знаний); n — число переменных. Формулы для расчета среднеквадратического отклонения S выглядят следующим образом:

$$S(x) = \sqrt{S^2(x)} = \sqrt{4,94} = 2,22, \quad (3.19)$$

$$S(y) = \sqrt{S^2(y)} = \sqrt{0,44} = 0,663, \quad (3.20)$$

где y — результативный признак (индекс конкурентоспособности); x — факторный признак (индекс экономики знаний).

Далее можно рассчитать показатель тесноты связи. Таким показателем является выборочный линейный коэффициент корреляции r , который рассчитывается по формуле

$$r_{xy} = \frac{\overline{xy} - \bar{x} \cdot \bar{y}}{S(x)S(y)} = \frac{32,86 - 6,81 \cdot 4,66}{2,22 \cdot 0,663} = 0,768, \quad (3.21)$$

где y — результативный признак (индекс конкурентоспособности); x — факторный признак (индекс экономики знаний); S — среднеквадратическое отклонение. Линейный коэффициент корреляции принимает значения от -1 до $+1$. Связи между признаками могут быть слабыми и сильными (тесными). Их критерии оцениваются по шкале Чеддока:



$0,1 < r_{xy} < 0,3$: слабая;
 $0,3 < r_{xy} < 0,5$: умеренная;
 $0,5 < r_{xy} < 0,7$: заметная;
 $0,7 < r_{xy} < 0,9$: высокая;
 $0,9 < r_{xy} < 1,0$: весьма высокая [11].

В данном примере связь между признаком y (индекс глобальной конкурентоспособности) и фактором x (индекс экономики знаний) высокая и прямая.

Квадрат (множественного) коэффициента корреляции называется *коэффициентом детерминации*, который показывает долю вариации результативного признака, объясненную вариацией факторного признака. Чаще всего, давая интерпретацию коэффициента детерминации R^2 , его выражают в процентах.

$$R^2 = 0,767^2 = 0,589. \quad (3.22)$$

Данное значение указывает на то, что в 58,9 % случаев изменения x приводят к изменению y . Другими словами, точность подбора уравнения регрессии – средняя. Остальные 41,1 % изменений y объясняются факторами, не учтенными в модели, а также ошибками спецификации.

Для непосредственной оценки влияния факторов на результативный признак в том случае, если существует различие единиц измерения результативного показателя y и факторного признака x нежелательно использовать коэффициенты регрессии. Для этих целей вычисляются *коэффициенты эластичности* и *бета-коэффициенты*. Средний коэффициент эластичности E показывает, на сколько процентов в среднем по совокупности изменится результат y по сравнению со своей средней величиной при изменении фактора x на 1 % от своего среднего значения. Коэффициент эластичности E находится по формуле

$$E = \frac{\partial y_x}{\partial_x y} = b \frac{\bar{x}}{\bar{y}}, \quad (3.23)$$

$$E = 0,23 \cdot \frac{6,81}{4,66} = 0,34, \quad (3.24)$$

где y – результативный признак (индекс конкурентоспособности), x – факторный признак (индекс экономики знаний). Коэффициент эластичности меньше 1. Следовательно, при изменении x на 1%, y изменится на 0,34 %.

Проверка значимости модели регрессии проводится с использованием *F-критерия Фишера*, расчетное значение которого находит-



ся как отношение дисперсии исходного ряда наблюдений изучаемого показателя к несмещенной оценке дисперсии остаточной последовательности для данной модели. Если расчетное значение с $k_1 = (m)$ и $k_2 = (n - m - 1)$ степенями свободы больше табличного при заданном уровне значимости, то модель считается значимой. Фактическое значение F -критерия определяется по формуле

$$F = \frac{R^2}{1 - R^2} \cdot \frac{n - m - 1}{m}, \quad (3.25)$$

$$F = \frac{0,589}{1 - 0,589} \cdot \frac{20 - 1 - 1}{1} = 25,8. \quad (3.26)$$

Табличное значение критерия со степенями свободы: $k_1 = 1$ и $k_2 = 18$, $F_{\text{табл}} = 4,41$ [12]. Поскольку фактическое значение F больше $F_{\text{табл}}$, то коэффициент детерминации статистически значим (найденная оценка уравнения регрессии статистически надежна).

Таким образом, можно сделать вывод, что связь между признаком y (индекс конкурентоспособности) и фактором x (индекс экономики знаний) высокая и прямая. Полученная величина ($r = 0,767$) свидетельствует о том, что фактор развития экономики знаний в значительной степени определяет положение стран в рейтинге конкурентоспособности.

Аналогично предыдущим примерам проводим корреляционно-регрессионный анализ *рейтинга конкурентоспособности и индекса экономической свободы*. Для расчета параметров регрессии построим расчетную табл. 3.5, где x – факторный признак (индекс экономической свободы), а y – результативный признак (индекс конкурентоспособности).

Сначала рассчитываем *параметры уравнения регрессии*: выборочные средние, выборочные дисперсии, а также среднеквадратическое отклонение. Формулы для расчета выборочных средних выглядят следующим образом:

$$\bar{x} = \frac{\sum x_i}{n} = \frac{1344,5}{20} = 67,23, \quad (3.27)$$

$$\bar{y} = \frac{\sum y_i}{n} = \frac{93,2}{20} = 4,66, \quad (3.28)$$

$$\overline{xy} = \frac{\sum x_i y_i}{n} = \frac{6409,95}{20} = 320,5, \quad (3.29)$$

где y – результативный признак (индекс конкурентоспособности); x – факторный признак (индекс экономической свободы); n – число пе-



Таблица 3.5

**Взаимозависимость рейтинга конкурентоспособности
и индекса экономической свободы**

Страна	x	y	x^2	y^2	$x \cdot y$
Швейцария	80,5	5,7	6480,25	32,49	458,85
Сингапур	89,4	5,6	7992,36	31,36	500,64
США	76,2	5,5	5806,44	30,25	419,1
Великобритания	75,8	5,4	5745,64	29,16	409,32
Дания	76,3	5,3	5821,69	28,09	404,39
Канада	79,1	5,2	6256,81	27,04	411,32
Австралия	81,4	5,1	6625,96	26,01	415,14
Южная Корея	71,5	5	5112,25	25	357,5
Китай	52,7	4,9	2777,29	24,01	258,23
Эстония	76,8	4,7	5898,24	22,09	360,96
Чехия	72,5	4,5	5256,25	20,25	326,25
Казахстан	63,3	4,4	4006,89	19,36	278,52
Россия	52,1	4,4	2714,41	19,36	229,24
Македония	67,1	4,3	4502,41	18,49	288,53
Словения	60,3	4,2	3636,09	17,64	253,26
Хорватия	61,5	4,1	3782,25	16,81	252,15
Армения	67,1	4	4502,41	16	268,4
Таджикистан	52,7	3,9	2777,29	15,21	205,53
Бангладеш	53,9	3,7	2905,21	13,69	199,43
Венесуэла	34,3	3,3	1176,49	10,89	113,19
Всего по странам	1344,5	93,2	93 776,63	443,2	6409,95

И с т о ч н и к: на основе [15].

ременных [10]. Формулы для расчета выборочных дисперсий S^2 выглядят следующим образом:

$$S^2(x) = \frac{\sum x_i^2}{n} - \bar{x}^2 = \frac{93\,776,63}{20} - 67,23^2 = 169,63, \quad (3.30)$$

$$S^2(y) = \frac{\sum y_i^2}{n} - \bar{y}^2 = \frac{443,2}{20} - 4,66^2 = 0,44, \quad (3.31)$$

где y — результативный признак (индекс конкурентоспособности); x — факторный признак (индекс экономической свободы); n — число пе-



ременных. Формулы для расчета среднеквадратического отклонения S выглядят следующим образом:

$$S(x) = \sqrt{S^2(x)} = \sqrt{169,63} = 13,024, \quad (3.32)$$

$$S(y) = \sqrt{S^2(y)} = \sqrt{0,44} = 0,663, \quad (3.33)$$

где y — результативный признак (индекс конкурентоспособности); x — факторный признак (индекс экономической свободы).

Далее можно рассчитать показатель тесноты связи. Таким показателем является выборочный линейный коэффициент корреляции r , который рассчитывается по формуле

$$r_{xy} = \frac{\overline{x \cdot y} - \bar{x} \cdot \bar{y}}{S(x)S(y)} = \frac{320,5 - 67,23 \cdot 4,66}{13,024 \cdot 0,667} = 0,833, \quad (3.34)$$

где y — результативный признак (индекс конкурентоспособности); x — факторный признак (индекс экономической свободы); S — среднеквадратическое отклонение; r — коэффициент корреляции. Линейный коэффициент корреляции принимает значения от -1 до $+1$. Связи между признаками могут быть слабыми и сильными (тесными). Их критерии оцениваются по шкале Чеддока:

- $0,1 < r_{xy} < 0,3$ — слабая;
- $0,3 < r_{xy} < 0,5$ — умеренная;
- $0,5 < r_{xy} < 0,7$ — заметная;
- $0,7 < r_{xy} < 0,9$ — высокая;
- $0,9 < r_{xy} < 1,0$ — весьма высокая [11].

В нашем примере связь между признаком y (индекс глобальной конкурентоспособности) и фактором x (индекс экономической свободы) высокая и прямая.

Квадрат (множественного) коэффициента корреляции называется *коэффициентом детерминации*, который показывает долю вариации результативного признака, объясненную вариацией факторного признака. Чаще всего, давая интерпретацию коэффициента детерминации R^2 , его выражают в процентах.

$$R^2 = 0,833^2 = 0,694, \quad (3.35)$$

Данное значение указывает на то, что в 69,4 % случаев изменения x приводят к изменению y . Другими словами, точность подбора уравнения регрессии — средняя. Остальные 30,6 % изменения y объясняются факторами, не учтенными в модели (а также ошибками спецификации).



Для непосредственной оценки влияния факторов на результативный признак в том случае, если существует различие единиц измерения результативного показателя y и факторного признака x нежелательно использовать коэффициенты регрессии. Для этих целей вычисляются *коэффициенты эластичности* и *бета-коэффициенты*. Средний коэффициент эластичности E показывает, на сколько процентов в среднем по совокупности изменится результат y по сравнению со своей средней величиной при изменении фактора x на 1 % от своего среднего значения. Коэффициент эластичности E находится по формуле

$$E = \frac{\partial y_x}{\partial_x y} = b \frac{\bar{x}}{\bar{y}}, \quad (3.36)$$

$$E = 0,0426 \cdot \frac{67,23}{4,66} = 0,61, \quad (3.37)$$

где y – результативный признак (индекс конкурентоспособности); x – факторный признак (индекс экономической свободы). Коэффициент эластичности меньше 1. Следовательно, при изменении x на 1 %, y изменится на 0,61 %.

Проверка значимости модели регрессии проводится с использованием *F-критерия Фишера*, расчетное значение которого находится как отношение дисперсии исходного ряда наблюдений изучаемого показателя к несмещенной оценке дисперсии остаточной последовательности для данной модели. Если расчетное значение с $k_1 = (m)$ и $k_2 = (n - m - 1)$ степенями свободы больше табличного при заданном уровне значимости, то модель считается значимой. Фактическое значение *F*-критерия определяется по формуле

$$F = \frac{R^2}{1 - R^2} \cdot \frac{n - m - 1}{m}, \quad (3.38)$$

$$F = \frac{0,694}{1 - 0,694} \cdot \frac{20 - 1 - 1}{1} = 40,8, \quad (3.39)$$

где $m = 1$ для парной регрессии. Табличное значение критерия со степенями свободы $k_1 = 1$ и $k_2 = 18$ $F_{\text{табл}} = 4,41$ [12]. Поскольку фактическое значение $F > F_{\text{табл}}$, то коэффициент детерминации статистически значим (найденная оценка уравнения регрессии статистически надежна).

Таким образом, можно сделать вывод, что такой фактор как индекс экономической свободы в значительной степени определяет положение стран в рейтинге глобальной конкурентоспособности.



Аналогично предыдущим примерам проводим корреляционно-регрессионный анализ *рейтинга конкурентоспособности и индекса эффективности логистики*. Для расчета параметров регрессии построим расчетную табл. 3.6, где x – факторный признак (индекс эффективности логистики), а y – результативный признак (индекс конкурентоспособности) [16].

Таблица 3.6

**Взаимозависимость рейтинга конкурентоспособности
и индекса эффективности логистики**

Страна	x	y	x^2	y^2	$x \cdot y$
Швейцария	3,84	5,7	14,75	32,49	21,89
Сингапур	4	5,6	16	31,36	22,4
США	3,92	5,5	15,37	30,25	21,56
Великобритания	4,01	5,4	16,08	29,16	21,65
Дания	3,78	5,3	14,29	28,09	20,03
Канада	3,86	5,2	14,9	27,04	20,07
Австралия	3,81	5,1	14,52	26,01	19,43
Южная Корея	3,67	5	13,47	25	18,35
Китай	3,53	4,9	12,46	24,01	17,3
Эстония	3,35	4,7	11,22	22,09	15,75
Чехия	3,49	4,5	12,18	20,25	15,71
Казахстан	2,7	4,4	7,29	19,36	11,88
Россия	2,69	4,4	7,24	19,36	11,84
Македония	2,5	4,3	6,25	18,49	10,75
Словения	3,38	4,2	11,42	17,64	14,2
Хорватия	3,05	4,1	9,3	16,81	12,51
Армения	2,67	4	7,13	16	10,68
Таджикистан	2,53	3,9	6,4	15,21	9,87
Бангладеш	2,56	3,7	6,55	13,69	9,47
Венесуэла	2,81	3,3	7,9	10,89	9,27
Всего по странам	66,15	93,2	224,71	443,2	314,6

И с т о ч н и к: на основе [16].

Сначала рассчитываем *параметры уравнения регрессии*: выборочные средние, выборочные дисперсии, а также среднеквадратическое



отклонение. Формулы для расчета выборочных средних выглядят следующим образом:

$$\bar{x} = \frac{\sum x_i}{n} = \frac{66,15}{20} = 3,31, \quad (3.40)$$

$$\bar{y} = \frac{\sum y_i}{n} = \frac{93,2}{20} = 4,66, \quad (3.41)$$

$$\overline{xy} = \frac{\sum x_i y_i}{n} = \frac{314,6}{20} = 15,73, \quad (3.42)$$

где y — результативный признак (индекс конкурентоспособности); x — факторный признак (индекс эффективности логистики); n — число переменных [10]. Формулы для расчета выборочных дисперсий выглядят следующим образом:

$$S^2(x) = \frac{\sum x_i^2}{n} - \bar{x}^2 = \frac{224,71}{20} - 3,31^2 = 0,3, \quad (3.43)$$

$$S^2(y) = \frac{\sum y_i^2}{n} - \bar{y}^2 = \frac{443,2}{20} - 4,66^2 = 0,44, \quad (3.44)$$

где y — результативный признак (индекс конкурентоспособности); x — факторный признак (индекс эффективности логистики); n — число переменных. Формулы для расчета среднеквадратического отклонения S выглядят следующим образом:

$$S(x) = \sqrt{S^2(x)} = \sqrt{0,3} = 0,548, \quad (3.45)$$

$$S(y) = \sqrt{S^2(y)} = \sqrt{0,44} = 0,663, \quad (3.46)$$

где y — результативный признак (индекс конкурентоспособности); x — факторный признак (индекс эффективности логистики).

Далее можно рассчитать показатель тесноты связи. Таким показателем является выборочный линейный коэффициент корреляции r , который рассчитывается по формуле

$$r_{xy} = \frac{\overline{xy} - \bar{x} \cdot \bar{y}}{S(x)S(y)} = \frac{15,73 - 3,31 \cdot 4,66}{0,544 \cdot 0,663} = 0,873, \quad (3.47)$$

где y — результативный признак (индекс конкурентоспособности); x — факторный признак (индекс эффективности логистики); S — среднеквадратическое отклонение. Линейный коэффициент корреляции принимает значения от -1 до $+1$. Связи между признаками могут быть



слабыми и сильными (тесными). Их критерии оцениваются по шкале Чеддока:

$0,1 < r_{xy} < 0,3$ — слабая;

$0,3 < r_{xy} < 0,5$ — умеренная;

$0,5 < r_{xy} < 0,7$ — заметная;

$0,7 < r_{xy} < 0,9$ — высокая;

$0,9 < r_{xy} < 1,0$ — весьма высокая [11].

В нашем примере связь между признаком y (индекс конкурентоспособности) фактором x (индекс эффективности логистики) высокая и прямая.

Квадрат (множественного) коэффициента корреляции — *коэффициент детерминации* — показывает долю вариации результативного признака, объясненную вариацией факторного признака. Чаще всего коэффициент детерминации R^2 выражают в процентах

$$R^2 = 0,873^2 = 0,762. \quad (3.48)$$

Данное значение указывает на то, что в 76,2 % случаев изменения x приводят к изменению y . Другими словами, точность подбора уравнения регрессии — высокая. Остальные 23,8 % изменений y объясняются факторами, не учтенными в модели, а также ошибками спецификации.

Для непосредственной оценки влияния факторов на результативный признак в том случае, если существует различие единиц измерения результативного показателя y и факторного признака x нежелательно использовать коэффициенты регрессии. Для этих целей вычисляются *коэффициенты эластичности* и *бета-коэффициенты*. Средний коэффициент эластичности E показывает, на сколько процентов в среднем по совокупности изменится результат y от своей средней величины при изменении фактора x на 1 % от своего среднего значения. Коэффициент эластичности E находится по формуле

$$E = \frac{\partial y_x}{\partial_x y} = b \frac{\bar{x}}{\bar{y}}, \quad (3.49)$$

$$E = 1,07 \cdot \frac{3,31}{4,66} = 0,76, \quad (3.50)$$

где y — результативный признак (индекс конкурентоспособности); x — факторный признак (индекс эффективности логистики). Коэффициент эластичности меньше 1, следовательно, при изменении x на 1 % y изменится на 0,76 %.



Проверка значимости модели регрессии проводится с использованием *F-критерия Фишера*, расчетное значение которого находится как отношение дисперсии исходного ряда наблюдений изучаемого показателя и несмещенной оценки дисперсии остаточной последовательности для данной модели. Если расчетное значение с $k_1 = (m)$ и $k_2 = (n - m - 1)$ степенями свободы больше табличного при заданном уровне значимости, то модель считается значимой. Фактическое значение *F*-критерия определяется по формуле

$$F = \frac{R^2}{1 - R^2} \cdot \frac{n - m - 1}{m}, \quad (3.51)$$

$$F = \frac{0,762}{1 - 0,762} \cdot \frac{20 - 1 - 1}{1} = 57,6, \quad (3.52)$$

где $m = 1$ для парной регрессии. Табличное значение критерия со степенями свободы $k_1 = 1$ и $k_2 = 18$ $F_{\text{табл}} = 4,41$ [12]. Поскольку фактическое значение $F > F_{\text{табл}}$, то коэффициент детерминации статистически значим (найденная оценка уравнения регрессии статистически надежна).

Таким образом, можно сделать вывод, что такой фактор, как индекс эффективности логистики, в значительной мере влияет на показатель конкурентоспособности страны.

Аналогично проводим корреляционно-регрессионный анализ *рейтинга конкурентоспособности и налоговой нагрузки*. Для расчета параметров регрессии построим расчетную табл. 3.7, где x — факторный признак (налоговая нагрузка), а y — результативный признак (индекс конкурентоспособности) [17].

Сначала рассчитываем *параметры уравнения регрессии*: выборочные средние, выборочные дисперсии, а также среднеквадратическое отклонение. Формулы для расчета выборочных средних выглядят следующим образом:

$$\bar{x} = \frac{\sum x_i}{n} = \frac{749}{20} = 37,45, \quad (3.53)$$

$$\bar{y} = \frac{\sum y_i}{n} = \frac{93,2}{20} = 4,66, \quad (3.54)$$

$$\overline{xy} = \frac{\sum x_i y_i}{n} = \frac{3425,76}{20} = 171,29, \quad (3.55)$$

где y — результативный признак (индекс конкурентоспособности); x — факторный признак (налоговая нагрузка); n — число переменных.



Таблица 3.7

Взаимозависимость рейтинга конкурентоспособности и налоговой нагрузки

Страна	x	y	x^2	y^2	$x \cdot y$
Швейцария	29	5,7	841	32,49	165,3
Сингапур	18,4	5,6	338,56	31,36	103,04
США	43,8	5,5	1918,44	30,25	240,9
Великобритания	33,7	5,4	1135,69	29,16	181,98
Дания	26	5,3	676	28,09	137,8
Канада	21	5,2	441	27,04	109,2
Австралия	47,3	5,1	2237,29	26,01	241,23
Южная Корея	32,4	5	1049,76	25	162
Китай	64,6	4,9	4173,16	24,01	316,54
Эстония	49,3	4,7	2430,49	22,09	231,71
Чехия	48,5	4,5	2352,25	20,25	218,25
Казахстан	28,6	4,4	817,96	19,36	125,84
Россия	48,9	4,4	2391,21	19,36	215,16
Македония	7,4	4,3	54,76	18,49	31,82
Словения	32	4,2	1024	17,64	134,4
Хорватия	18,8	4,1	353,44	16,81	77,08
Армения	20,4	4	416,16	16	81,6
Таджикистан	80,9	3,9	6544,81	15,21	315,51
Бангладеш	32,5	3,7	1056,25	13,69	120,25
Венесуэла	65,5	3,3	4290,25	10,89	216,15
Всего по странам	749	93,2	34542,48	443,2	3425,76

И с т о ч н и к: на основе [17].

Формулы для расчета выборочных дисперсий S^2 выглядят следующим образом

$$S^2(x) = \frac{\sum x_i^2}{n} - \bar{x}^2 = \frac{34\,542,48}{20} - 37,45^2 = 324,62, \quad (3.56)$$

$$S^2(y) = \frac{\sum y_i^2}{n} - \bar{y}^2 = \frac{443,2}{20} - 4,66^2 = 0,44, \quad (3.57)$$

где y — результативный признак (индекс конкурентоспособности); x — факторный признак (налоговая нагрузка); n — число переменных. Фор-



мулы для расчета среднеквадратического отклонения S выглядят следующим образом:

$$S(x) = \sqrt{S^2(x)} = \sqrt{324,62} = 18,017, \quad (3.58)$$

$$S(y) = \sqrt{S^2(y)} = \sqrt{0,44} = 0,663, \quad (3.59)$$

где y — результативный признак (индекс конкурентоспособности); x — факторный признак (налоговая нагрузка).

Далее рассчитывается показатель тесноты связи — выборочный линейный коэффициент корреляции r , который рассчитывается по формуле

$$r_{xy} = \frac{\overline{x \cdot y} - \bar{x} \cdot \bar{y}}{S(x)S(y)} = \frac{171,29 - 37,45 \cdot 4,66}{18,017 \cdot 0,663} = -0,27, \quad (3.60)$$

где y — результативный признак (индекс конкурентоспособности); x — факторный признак (налоговая нагрузка). Линейный коэффициент корреляции принимает значения от -1 до $+1$. Связи между признаками могут быть слабыми и сильными (тесными). Их критерии оцениваются по шкале Чеддока:

- $0,1 < r_{xy} < 0,3$ — слабая;
- $0,3 < r_{xy} < 0,5$ — умеренная;
- $0,5 < r_{xy} < 0,7$ — заметная;
- $0,7 < r_{xy} < 0,9$ — высокая;
- $0,9 < r_{xy} < 1,0$ — весьма высокая [11].

В данном случае связь между признаком y (индекс конкурентоспособности) фактором x (налоговая нагрузка) слабая и обратная.

Квадрат (множественного) коэффициента корреляции — коэффициент детерминации, который показывает долю вариации результативного признака, объясненную вариацией факторного признака. Чаще всего коэффициент детерминации R^2 выражают в процентах.

$$R^2 = -0,27^2 = 0,073, \quad (3.61)$$

Данное значение указывает на то, что в 7,3 % случаев изменения x приводят к изменению y . Другими словами, точность подбора уравнения регрессии — низкая. Остальные 92,7 % изменения y объясняются факторами, не учтенными в модели (а также ошибками спецификации).

Для непосредственной оценки влияния факторов на результативный признак в том случае, если существует различие единиц измерения результативного показателя y и факторного признака x нежелательно



использовать коэффициенты регрессии. Для этих целей вычисляются *коэффициенты эластичности*. Средний коэффициент эластичности E показывает, на сколько процентов в среднем по совокупности изменится результат y по сравнению со своей средней величиной при изменении фактора x на 1 % от своего среднего значения. Коэффициент эластичности E :

$$E = \frac{\partial y_x}{\partial_x y} = b \frac{\bar{x}}{\bar{y}}, \quad (3.62)$$

$$E = -0,009\,95 \cdot \frac{37,45}{4,66} = -0,0799, \quad (3.63)$$

где y — результативный признак (индекс конкурентоспособности); x — факторный признак (налоговая нагрузка). В данном случае коэффициент эластичности меньше 1. Следовательно, при изменении x на 1 % y изменится на 0,079 % (обратная зависимость). Это значит, что при увеличении налоговой нагрузки на 1 % рейтинг конкурентоспособности снижается на 0,079 %, что говорит о наличии слабой обратной связи между показателями.

Необходимо также провести проверку значимости модели регрессии. В данном примере проверка проводится с использованием *F-критерия Фишера*, расчетное значение которого находится как отношение дисперсии исходного ряда наблюдений изучаемого показателя к несмещенной оценке дисперсии остаточной последовательности для данной модели. Если расчетное значение с $k_1 = (m)$ и $k_2 = (n - m - 1)$ степенями свободы больше табличного при заданном уровне значимости, то модель считается значимой. Фактическое значение F -критерия определяется по формуле

$$F = \frac{R^2}{1 - R^2} \cdot \frac{n - m - 1}{m}, \quad (3.64)$$

$$F = \frac{0,073}{1 - 0,073} \cdot \frac{20 - 1 - 1}{1} = 1,4, \quad (3.65)$$

где $m = 1$ для парной регрессии. Табличное значение критерия со степенями свободы $k_1 = 1$ и $k_2 = 18$ $F_{\text{табл}} = 4,41$ [12]. Поскольку фактическое значение $F < F_{\text{табл}}$, то коэффициент детерминации статистически не значим. Поэтому можно сделать вывод, что такой показатель как налоговая нагрузка не является для мировой предпринимательской элиты ключевым фактором определения конкурентоспособности страны.



Таким образом, можно сделать вывод, что налоги не являются ключевым привлекательным фактором для ведения бизнеса в той или иной стране. Настоящими двигателями конкурентоспособности страны, как уже отмечалось, являются инновации, наука и технологии, экономическая свобода, логистика и образование. Именно по данным факторам наблюдается наиболее высокая и тесная корреляционная связь с показателем конкурентоспособности. При этом наиболее высокий коэффициент корреляции наблюдается у индекса инноваций и рейтинга конкурентоспособности (0,93 – весьма высокая корреляция). Следующими факторами по степени влияния на показатель конкурентоспособности являются индекс эффективности логистики (0,87 – высокая корреляция по шкале Чеддока), рейтинг экономической свободы (0,83 – высокая корреляция) и индекс экономики знаний (0,767 – высокая корреляционная зависимость), тогда как коэффициент корреляции рейтинга конкурентоспособности и налоговой нагрузки оказался наименьшим среди рассматриваемых показателей (0,21 – слабая корреляция по шкале Чеддока).

3.3. СРАВНИТЕЛЬНЫЙ АНАЛИЗ ПОЗИЦИЙ СТРАН – ЧЛЕНОВ ЕАЭС В МЕЖДУНАРОДНЫХ РЕЙТИНГАХ И ИНДЕКСАХ

Согласно анализу, проведенному выше, факторами, в наибольшей степени влияющими на позиции стран в рейтинге глобальной конкурентоспособности, являются: индекс инноваций, индекс эффективности логистики, индекс экономической свободы и индекс экономики знаний. Ниже будет проведен сравнительный анализ позиций стран – членов ЕАЭС в международных рейтингах по данным индексам.

Глобальный индекс инноваций (ГИИ) – это глобальное исследование и сопровождающий его рейтинг стран мира по показателю уровня развития инноваций. Рассчитывается по методике международной бизнес-школы INSEAD, Франция. Исследование проводится с 2007 г. и в настоящее время представляет наиболее полный комплекс показателей инновационного развития различных стран мира. Основу доклада ГИИ составляет рейтинг стран мира по потенциалу инновационной деятельности и ее результатам. С учетом признания того, что инновации играют главную роль в качестве движущей силы экономического роста и процветания, а также необходимости получения горизонтального



среза системы инноваций в развитых странах и странах с формирующимся рынком, в докладе ГИИ используются показатели, выходящие за пределы традиционных измерений, такие как уровень НИОКР [12].

Глобальный индекс инноваций составлен из 80 различных переменных, которые детально характеризуют инновационное развитие стран мира, находящихся на разных уровнях экономического развития. Авторы исследования считают, что успешность экономики связана как с наличием инновационного потенциала, так и с условиями для его воплощения. Поэтому данный индекс рассчитывается как взвешенная сумма оценок двух групп показателей:

1. Располагаемые ресурсы и условия для проведения инноваций (innovation input):

- институты;
- человеческий капитал и исследования;
- инфраструктура;
- развитие внутреннего рынка;
- развитие бизнеса.

2. Достигнутые практические результаты осуществления инноваций (innovation output):

- развитие технологий и экономики знаний;
- результаты креативной деятельности [12].

Таким образом, итоговый индекс представляет собой соотношение затрат и эффекта, что позволяет объективно оценить эффективность усилий по развитию инноваций в той или иной стране.

Согласно глобальному инновационному индексу 2014 г., лидером четыре года подряд была Швейцария (индекс равен 64,8). Соединенное Королевство поднялось на одну ступень, заняв 2-е место, за ним следует Швеция. В 2015-м г. в первую десятку также вошел Люксембург (9-е место).

Исходя из данных табл. 3.8, можно отметить, что наилучший результат среди стран – членов группировки продемонстрировала Россия (индекс 39,1). За ней следуют Беларусь (37,1), Армения (36,1), Казахстан (32,8) и Кыргызстан (27,8). В целом страны – члены ЕАЭС занимают невысокие позиции в рейтинге: лучший показатель группировки (Россия) почти в 2 раза ниже лидера рейтинга ГИИ (Швейцария). Следует отметить, что все страны, кроме Казахстана, продемонстрировали повышение своих позиций в рейтинге, в особенности Армения: с 104-го места в 2008 г. на 65-ю в 2014 г. Только Казахстан продемонстрировал понижение в рейтинге с 72-й позиции на 79-ю [18].



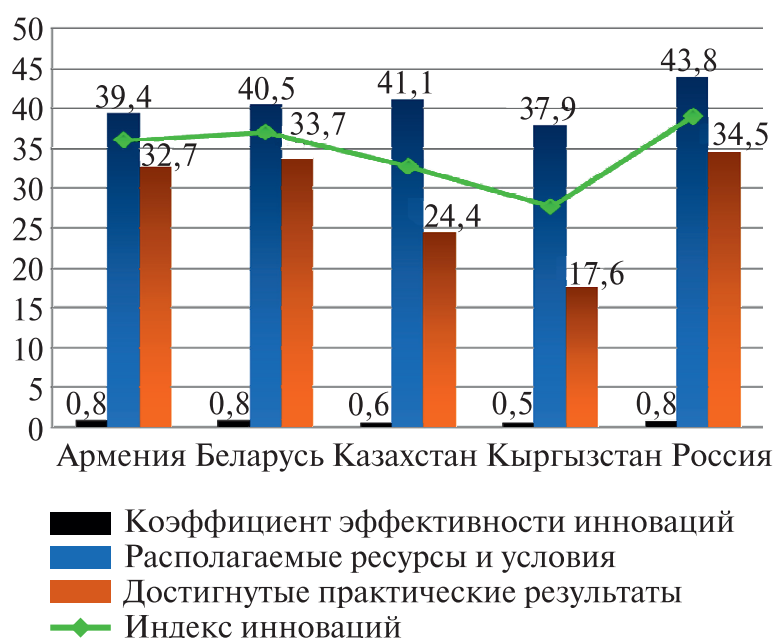
Таблица 3.8

**Рейтинги стран – членов ЕАЭС
по глобальному индексу инноваций 2014 г.**

Рейтинг		Страна	Индекс
2008 г.	2014 г.		2014 г.
68	49	Россия	39,1
—	58	Беларусь	37,1
104	65	Армения	36,1
72	79	Казахстан	32,8
122	112	Кыргызстан	27,8

Источник [18].

Согласно данным, представленным на рис. 3.4, у трех стран – членов ЕАЭС равный коэффициент эффективности инноваций, т. е. отношение достигнутых практических результатов осуществления инноваций к располагаемым ресурсам и условиям для проведения инноваций. Коэффициент эффективности инноваций в Армении, Беларуси и России равен 0,8. Более низкий показатель в Казахстане – 0,6 и Кыргызстане – 0,5. В Армении, Беларуси и России также наблюдаются наиболее высокие показатели по достигнутым практическим результатам осуществления инноваций.



*Рис. 3.4. Составляющие индексы инноваций
в странах – членах ЕАЭС*

Источник: на основе [18].



Сильными являются позиции Республики Беларусь в оценке качества человеческих ресурсов, включающие уровень и стандарты образования, а также исследовательской активности в стране; сильны позиции в оценке инфраструктуры, включающей информационные и коммуникационные технологии, общую инфраструктуру и экологическую устойчивость. Однако слабы позиции Беларуси при оценке качества институтов и результатов креативной деятельности (включая нематериальные активы). Россия, Казахстан и Армения имеют схожие позиции с Беларусью. Наиболее слабые позиции в группировке демонстрирует Кыргызстан.

Исходя из данных, рассчитанных выше, была выявлена высокая корреляционная зависимость между индексами глобальной конкурентоспособности и индексом эффективности логистики, поэтому проведем сравнительный анализ позиций стран — участниц ЕАЭС в данном рейтинге.

Индекс эффективности логистики (LPI) публикуется Всемирным банком и рассчитывается на основе данных, полученных в ходе опроса более 1000 специалистов по логистике; составляется для оценки проблем и возможностей улучшения логистической сферы в исследуемых странах.

Индекс эффективности логистики 2014 г. представляет оценки по этому показателю 160 стран мира. Кроме того, низкая эффективность системы поставок признается одним из основных препятствий для торговой интеграции в современном мире, что определяет необходимость ее повышения.

В качестве основных критериев оценки эффективности логистики выбраны:

- качество торговой и транспортной инфраструктуры;
- простота организации международных перевозок по конкурентоспособным ценам;
- эффективность таможенного и пограничного оформления;
- качество и компетентность логистических услуг;
- отслеживание прохождения грузов;
- своевременность поставок грузов.

В десятку стран с наиболее развитыми логистическими системами входят Германия (с индексом 4,12), Нидерланды (4,05), Бельгия (4,04), Великобритания (4,01), Сингапур (4,00), Швеция (3,96), Норвегия (3,96), Люксембург (3,95), США (3,92) и Япония (3,91) [20].

Логистическая сфера в странах — членах ЕАЭС формирует 10–12 % ВВП (транспортный сектор — 7–8 % ВВП). В государствах ЕС данный показатель составляет 20–25 % [20]. Доля логистических издержек в конечной стоимости продукции в странах ЕАЭС составляет в среднем



20–25 %, а в некоторых случаях достигает 35 %. При этом среднемировой показатель находится на уровне 11 %, в Китае – 14 %, в странах ЕС – 11 %, в США и Канаде – 10 % [21].

Рассмотрев положение стран – членов ЕАЭС в данном рейтинге, представленное в табл. 3.9, следует отметить, что в целом они имеют довольно низкий индекс LPI (максимальное значение индекса среди всех стран равно 5). Наиболее высокие показатели стран – членов ЕАЭС: Казахстан (88-е место в рейтинге), Россия (90-е место) и Армения (92-е место), затем следует Беларусь (99-е место), и наиболее низкий индекс имеет Кыргызстан (149-е место) [20].

Таблица 3.9

Индекс эффективности логистической системы стран – членов ЕАЭС в 2014 г.

Страна	Индекс LPI	Таможня	Инфра-структура	Международные перевозки	Логистические услуги	Отслеживание прохождение грузов	Своевременность поставок
Казахстан	2,70	2,33	2,38	2,68	2,72	2,83	3,24
Россия	2,69	2,2	2,59	2,64	2,74	2,85	3,14
Беларусь	2,64	2,5	2,55	2,74	2,46	2,51	3,05
Армения	2,67	2,62	2,38	2,75	2,75	2,50	3,00
Кыргызстан	2,21	2,03	2,05	2,43	2,13	2,20	2,36

Источник: [20].

Исходя из данных, представленных на рис. 3.5, следует отметить, что для всех стран – участниц ЕАЭС характерны наиболее высокие значения индекса по показателю своевременности поставок. Наиболее низкие показатели эффективности таможенного и пограничного оформления. Следует отметить, что Беларусь среди стран – членов ЕАЭС по данному показателю имеет наиболее высокий уровень. Наибольшее отставание от средних значений в группировке по всем показателям наблюдается у Кыргызстана.

Рассматривая динамику индексов Республики Беларусь с 2007 г. по 2014 г., можно отметить постепенное увеличение значения общего индекса LPI. В особенности улучшение заметно по таким показателям как качество и компетентность логистических услуг и простота организации международных перевозок по конкурентоспособным ценам. Ухудшение происходит по показателям отслеживания прохождения грузов и эффективности таможенного и пограничного оформления. Данные представлены на рис. 3.6.





Рис. 3.5. Индекс эффективности логистической системы LPI в странах – членах ЕАЭС 2014 г.

И с т о ч н и к: на основе [45].



Рис. 3.6. Изменение показателей Республики Беларусь в индексе LPI 2007, 2012 и 2014 гг.

И с т о ч н и к: на основе [20].

Одним из важнейших показателей для определения качества институтов развития бизнеса является *индекс экономической свободы*. Под экономической свободой понимается свобода производства, торговли, защита прав собственности, макроэкономическая устойчивость, низкая коррупция и ограниченный размер государственных расходов.



Индекс экономической свободы — это комбинированный показатель и сопровождающий его рейтинг, оценивающий уровень экономической свободы в странах мира. Определяется американским исследовательским центром «Фонд наследия» совместно с газетой «The wall street journal». Эксперты фонда определяют экономическую свободу как «отсутствие правительственного вмешательства или воспрепятствования производству, распределению и потреблению товаров и услуг, за исключением необходимой гражданам защиты и поддержки свободы как таковой» [22]. Анализ экономической свободы проводится ежегодно, начиная с 1995 г.

Индекс экономической свободы рассчитывается по среднему арифметическому десяти контрольных показателей:

- 1) права собственности;
- 2) свобода от коррупции;
- 3) фискальная свобода;
- 4) участие правительства;
- 5) свобода предпринимательства;
- 6) свобода труда;
- 7) монетарная свобода;
- 8) свобода торговли;
- 9) свобода инвестиций;
- 10) финансовая свобода.

По каждому показателю странам выставляется оценка в баллах — от 0 до 100. Чем больше баллов, тем более высоко оценивается уровень экономической свободы в стране. При итоговом расчете данного индекса показатели суммируются. Таким образом, в «абсолютно свободной» экономике в итоге должно получиться 100 баллов, а там, где свободы нет в принципе — 0. Все страны мира, представленные в итоговом отчете, разделены на пять условных групп в соответствии со своим рейтингом:

- страны со свободной экономикой (набравшие более 80 баллов из 100 возможных);
- страны с преимущественно свободной экономикой (набравшие от 70 до 80 баллов);
- страны с умеренно свободной экономикой (набравшие от 60 до 70 баллов);
- страны с преимущественно несвободной экономикой (набравшие от 50 до 60 баллов);
- страны с несвободной экономикой (набравшие менее 50 баллов) [22].



Согласно табл. 3.10, страны – члены ЕАЭС занимают далеко не лучшие позиции в данном рейтинге. Лучший результат демонстрируют Армения, Казахстан и Кыргызстан – страны с умеренно свободной экономикой. Россия занимает в рейтинге 143 место и относится к странам с преимущественно несвободной экономикой. Республика Беларусь в соответствии с рейтингом занимает 153 позицию с индексом 49,8 и относится к группе стран с несвободной экономикой. Наихудшие позиции Беларусь занимает по таким показателям как финансовая свобода, свобода инвестиций и права собственности, а наилучшие – по показателям фискальной свободы, свободы торговли и свободы труда.

Таблица 3.10

Показатели стран – членов ЕАЭС в рейтинге экономической свободы

Страна	Страны с умеренно свободной экономикой			Страны с преимущественно несвободной экономикой	Страны с несвободной экономикой
	Армения 52-е место	Казахстан 69-е место	Кыргызстан 82-е место	Россия 143-е место	Беларусь 153-е место
Индекс	67,1	63,3	61,3	52,1	49,8
Права собственности	20	25	20	20	20
Свобода от коррупции	36	26	24	28	29
Фискальная свобода	84,4	93,2	93,6	86,1	86,4
Участие правительства	82,8	85	53,2	57,8	54,7
Свобода предпринимательства	82,7	73,7	73,7	76,3	72
Свобода труда	64,3	87	85	58,9	80,1
Монетарная свобода	70,6	74,6	73,8	63,9	44,5
Свобода торговли	85,4	79	80,2	75	81
Свобода инвестиций	75	40	60	25	20
Финансовая свобода	70	50	50	30	10

Источники: [23].

Авторы проекта подчеркивают, что в странах с более свободной экономикой намного выше уровень благосостояния населения, причем экономическая свобода приносит относительно быстрые и ощутимые



результаты в отличие от государственного регулирования экономики. Данные исследования показывают, что «свободные» страны в среднем имеют вдвое больший доход на душу населения, чем «преимущественно свободные», а доход на душу населения «преимущественно свободных» стран более чем втрое превышает доход «преимущественно несвободных» и «несвободных» стран.

По мнению авторов доклада, сокращение экономических функций государства и передача ответственности за принятие экономических решений предпринимателям, как правило, приводит к значительному росту общественного благосостояния. Страны, проводящие политику экономической свободы, создают благоприятные условия для торговли и предпринимательства, которые, в свою очередь, генерируют экономический рост.

Самые слабые позиции стран — членов группировки наблюдаются по таким показателям как права собственности и свобода от коррупции. За исключением Армении, низкие позиции также наблюдаются по факторам свободы инвестиций и финансовой свободы. Поэтому странам ЕАЭС в первую очередь необходимо проведение реформ именно по данным показателям.

Так как все страны ЕАЭС относятся к переходным экономикам, то помимо приведенных выше индексов, важным фактором, влияющим на их экономики является проведение структурных реформ. Основные структурные реформы в странах с переходной экономикой отражаются в ежегодном *докладе о переходных процессах*, публикуемом Европейским банком реконструкции и развития. Ниже рассматриваются основные структурные реформы стран — членов Евразийского экономического сообщества за 2014 г. [24].

Армении не удалось сохранить достигнутые в прошлые годы высокие темпы экономического роста. Факторами сдерживания внутреннего спроса стали низкие уровни инвестиционной активности и личного потребления, а снижение темпов роста в России отрицательно сказалось на показателях экспорта и объемах денежных переводов из России. Правительством страны приняты важные меры по либерализации отрасли воздушного транспорта, но в процессе создания равных условий для деятельности бизнес-структур и уменьшения числа монополий в экономике страны необходимо идти дальше [25].

Темпы восстановления экономики в посткризисный период замедлились. *Армении* не удалось сохранить набранные ею к 2008 г. стремительные темпы экономического роста. Достигнув уровня 7,2 % в 2012 г.,



в 2013 г. они упали до 3,5 % и оставались низкими в первом полугодии 2014 г. Замедление было вызвано главным образом спадом инвестиционной активности, отчасти из-за задержек в сроках реализации инфраструктурных проектов. Еще одним сдерживающим фактором стали низкие показатели личного потребления, отчасти в результате сокращения притока денежных переводов, доля которых в ВВП страны составляет примерно 18 %. Повышенными оставались показатели безработицы и бедности. К середине 2014 г. темпы инфляции упали ниже таргета в $4 \pm 1,5$ %. В качестве ответной меры Центральный банк страны смягчил проводимую им кредитно-денежную политику [25].

Новое правительство страны намерено и далее идти курсом институциональных реформ. После ухода в апреле 2014 г. в отставку прежнего правительства в мае был сформирован новый кабинет. Новое правительство страны заявило о своей приверженности курсу реформ, в том числе на создание равных условий для деятельности частного и государственного секторов, борьбу с коррупцией и уклонением от уплаты налогов. На сегодняшний день заметных результатов на этих направлениях не достигнуто.

В октябре 2014 г. на прошедшем в Минске саммите Содружества Независимых Государств президент Армении подписал с президентами Беларуси, Казахстана и России договор о присоединении страны к ЕАЭС, который вступил в силу 1 января 2015 г. После вступления в этот союз ожидается, что внешнеторговый курс Армении приобретет более протекционистский уклон, что характерно для других государств — членов ЕАЭС. В то же время участие в данном договоре позволит Армении освободить более 800 видов импортной продукции от уплаты гораздо более высоких таможенных пошлин, установленных решением ЕАЭС. Ожидается, что Армения введет в действие тарифы ЕАЭС к 2022 г. В кратко- и среднесрочной перспективе страна может извлечь для себя выгоду из снижения цен на импортные энергоносители, увеличения объемов таможенных поступлений (Армения получит 1,13 % от суммы таможенных пошлин, взимаемых с импортной продукции, поступающей на территорию ЕАЭС) и, возможно, из роста объемов российских инвестиций. Долгосрочные последствия для структуры экономики и внешней торговли страны, равно как объемы иностранных инвестиций и темпы продвижения реформ, по-прежнему остаются неясными [25].

Решение Армении о присоединении к ЕАЭС создало условия для совершения сделок с энергоносителями. Россия отменила взимаемую



30%-ную экспортную пошлину на поставки природного газа, установив таким образом для Армении новую цену на газ на уровне 189 долл. США за 1000 кубометров (действует с 2014 г.). В свою очередь Армения передала остававшийся в ее госсобственности 20%-ный пакет акций газовой монополии «Армросгазпром» российскому «Газпрому» (доведя долю «Газмпрома» в ней до 100 %). Кроме того, руководство страны дало согласие на установление 30-летнего иммунитета от действия изменений, вносимых в законы, нормативно-правовые акты, указы и ставки налогообложения корпоративных структур, которые могут отрицательно повлиять на финансовое положение компании.

В январе 2014 г. американская фирма «ContourGlobal» подписала с правительством Армении договор с целью приобретения за 180 млн долл. США Воротанского комплекса ГЭС, каскада из трех гидроэлектростанций общей мощностью 405 МВт, расположенного на юге страны на реке Воротан. По условиям этого договора, «ContourGlobal» в течение следующих шести лет вложит в модернизацию каскада 70 млн долл. США. Этот каскад представляет собой одно из крупнейших в стране электрогенерирующих предприятий, на долю которого приходится примерно 15 % электрогенерирующих мощностей Армении. Если сделка завершится успехом, она, как ожидается, приведет к диверсификации круга инвесторов, действующих в энергетической отрасли страны [25].

В Беларуси снижение темпов экономического роста происходит несколько лет подряд. Беларусь по-прежнему идет путем концентрации значительных ресурсов в государственном секторе и стимулирования внутреннего спроса с помощью социальных выплат. Между тем такой курс государственной политики ведет к снижению показателей экономического роста, серьезной несбалансированности внешних расчетов, увеличению объемов рефинансирования, возникновению рисков при привлечении иностранных источников пополнения ликвидности [26].

На фоне серьезной разбалансированности внешних расчетов Беларусь получает от России новые кредитные ресурсы. Во избежание резкой корректировки своего внешнеэкономического курса правительство страны в ходе проведенных переговоров согласовало с Россией вопросы получения от нее новых кредитов и субсидий на энергоносители. Кроме того, Беларусь подписала договор о создании Евразийского экономического союза (ЕАЭС), который вступил в силу в январе 2015 г. [26].

Проведение крайне необходимых структурных реформ опять откладывается. В области либерализации цен достигнуты определенные



результаты, хотя тарифы на коммунальные услуги по-прежнему остаются намного ниже уровня возмещения понесенных затрат. На состоянии экономики страны по-прежнему отрицательно сказывается ее зарегулированность.

Модель экономического развития страны себя уже исчерпала. За последние годы темпы экономического роста замедлились почти до полной остановки (0,9 % в 2013 г. и 0,7% в 2014 г.), что стало отражением неблагоприятной внешнеэкономической конъюнктуры и недостаточных уровней конкурентоспособности экспортной продукции страны. Непрерывный процесс стимулирования внутреннего спроса путем повышения реальной заработной платы и наращивания объемов кредитования привел к снижению показателей конкурентоспособности, значительной несбалансированности внешних расчетов и хроническому давлению на падающий белорусский рубль. В 2014 г. инфляция, отчасти подпитываемая повышением регулируемых цен, по-прежнему демонстрировала высокие темпы роста, составившие в годовом исчислении от 15 до 20 % [26].

Вместо принятия серьезных мер по преодолению несбалансированности внешних расчетов руководство страны привлекает иностранную помощь для финансирования образовавшегося дефицита. Находясь под давлением увеличивающегося дефицита текущих операций, растущих объемов закупок наличной валюты и крупных валютных платежей в счет погашения государственного долга, валовые объемы золотовалютных резервов страны устойчиво снижаются и уже упали намного ниже критического уровня, что становится серьезной угрозой для внешнеэкономической стабильности страны. Поскольку Беларусь по-прежнему остается отрезанной от внешних рынков и лишена поддержки со стороны Международного валютного фонда, правительство страны во избежание резкого ослабления рубля обратилось за финансовой помощью к России. Получив от нее в июне 2014 г. бридж-кредит в сумме 2 млрд долл. США, страна несколько улучшила положение со своими международными резервами, но их объемы по-прежнему остаются низкими, покрывая семь недель импорта. В октябре 2014 г. по итогам проведенных переговоров Беларусь получила право сохранять за собой все экспортные пошлины на нефтепродукты, которые она ранее перечисляла России. Этот вид субсидирования дало Беларуси в общей сложности до 3 млрд долл. США в год и помог ей закрыть в 2015 г. брешь во внешнем финансировании [26].



Казахстан начал реализацию масштабных экономических реформ. При поддержке международных финансовых организаций, в том числе Европейского банка реконструкции и развития (ЕБРР), процесс проведения структурных реформ в стране идет ускоренными темпами. Помимо этого, в настоящее время принимаются дальнейшие меры по улучшению инвестиционного климата, реформируется система государственного управления, началась приватизация крупных предприятий.

По-прежнему сохраняется неопределенность вокруг Кашаганского нефтяного месторождения. Из-за утечек газа это месторождение, пятое в мире по запасам нефти и потенциальный источник крупных поступлений в государственный бюджет, не вошло в эксплуатацию в 2014 г., и добыча нефти в 2015 г., если и осуществлялась, то была незначительной [27].

В 2013 г. темпы экономического роста Казахстана оставались высокими и составили 6 %. Темпы роста «подпитывались» главным образом внутренним спросом, устойчивой динамикой инвестиционных процессов, большими объемами потребительских расходов и растущими показателями добычи нефти. Из-за ослабления внешнего спроса со стороны развивающихся рынков, замедления экономического развития в России, снижения уровня доверия инвесторов после девальвации тенге в феврале и падения темпов роста в горнодобывающей промышленности показатели роста экономики в первом полугодии 2014 г. упали до 3,9 %. Экономика страны по-прежнему во многом зависит от экспорта нефти и газа. В июне 2014 г. рейтинговое агентство «Standard&Poor's» понизило рейтинг Казахстана до негативного [27].

Руководство страны активизирует усилия по ускорению хода структурных реформ. В целях превращения хозяйственного механизма страны в динамично функционирующую, развивающуюся и рыночную экономику, Казахстаном налажено активное взаимодействие с международными финансовыми организациями, в том числе с ЕБРР. На цели кредитования важных отраслей экономики по линии Национального нефтяного фонда страны и иных источников финансирования будет выделено 2,7 млрд долл. США, что даст возможность партнерам Казахстана в области развития принять участие в реализации различных проектов путем активизации и расширения диалога с государственными ведомствами и оказания стране технического содействия. Кроме того, руководство страны объявило о принятии широкой программы мероприятий по диверсификации экономики. В Стратегическом плане развития Казахстана на период до 2020 г. и стратегии на период до 2050 г. также подчеркивается важность диверсификации экономики



страны, оказания поддержки малым и средним предприятиям, проведения дальнейших мероприятий в области приватизации [27].

В целях улучшения инвестиционного климата в Казахстане приняты дальнейшие меры. С большинством экономически развитых стран значительно упрощен визовый режим, в основу которого положен принцип «зеленого коридора», включая выдачу специальных «инвесторских» виз сотрудникам высшего управленческого звена иностранных компаний. Для привлечения иностранных работников к реализации инвестиционных проектов упрощен действовавший порядок въезда в страну: предоставлена возможность найма иностранных работников на этапе реализации проекта плюс один год (без получения ими разрешений на работу). Кроме того, Казахстан вводит в правовой оборот принцип стабильности закона в налоговой, миграционной и природоохранной сферах, а также принцип предсказуемости регулируемых тарифов и цен на длительную перспективу. Введены такие дополнительные стимулы, как выплата компенсации в размере до 30 % капитальных затрат (инвестиционные субсидии); освобождение от уплаты налога на доходы юридических лиц на срок 10 лет; выдача длительных гарантий на закупку товаров и услуг отечественными холдингами, компаниями и государственными ведомствами; дотирование части расходов на энергоснабжение и перевозки; установление длительных сроков аренды земель сельскохозяйственного назначения для иностранцев, если они вкладывают средства в товарное производство. Помимо этого, расширены возможности обращения иностранных инвесторов в международный коммерческий арбитраж [27].

В *Кыргызстане* после стремительного выхода в 2013 г. из состояния рецессии темпы роста экономики в 2014 г. заметно снизились. Благодаря большим объемам золотодобычи на Кумторской шахте рост экономики в 2013 г. составил 10,5 %. Падение темпов роста в 2014 г. вызвано замедлением притока денежных переводов из России и поступлений от экспорта [28].

В 2012 г. в результате сбоев в работе Кумторской золотодобывающей шахты, вызванных забастовкой и неблагоприятными погодными условиями, ВВП страны сократился на 0,9 %. В 2013 г., пережив состояние шока, экономика страны восстановилась.

Учитывая разовый характер таких шоковых явлений, неудивительно, что экономика страны в 2013 г. продемонстрировала стремительный рост, составивший 10,5 %. Вместе с тем в первой половине 2014 г. показатели роста реального ВВП резко упали — до 3,3 % в годовом исчислении (без учета показателей Кумторской шахты составили 2,6 %).



Рост экономики был обусловлен главным образом показателями выпуска промышленной продукции (возросли на 8,6 %), строительства и сферы услуг. Вместе с тем в указанный период в горнодобывающей промышленности был зафиксирован спад в размере 6 %. Замедление темпов роста российской экономики отрицательно сказалось на притоке в страну денежных переводов, на долю которых приходится примерно 30 % номинального ВВП Кыргызстана [28].

В декабре 2013 г. парламент страны одобрил программу устойчивого развития. Данная программа представляет собой административный инструмент реализации Национальной стратегии устойчивого развития на 2013–2017 гг. Основной упор в этой стратегии сделан на поддержание политической стабильности, ускорение социального развития и обеспечение всеобщего процветания. Эти цели будут достигаться путем совершенствования системы управления, ускорения темпов экономического роста, поддержания макроэкономической стабильности и экономически приемлемых параметров задолженности, а также продвижения структурных реформ [28].

В *России* западные санкции привели к снижению предпринимательской уверенности и росту стоимости финансирования. В первой половине 2014 г. отток капитала из страны ускорился, а курс рубля достиг рекордно низких значений. Попытки Центрального банка стабилизировать обменный курс и сдержать инфляцию путем повышения базовой ставки привели к росту процентных ставок по кредитам на 100–300 базисных пунктов [29].

Перенаправление накопительных пенсионных взносов в сочетании с ослаблением предпринимательской уверенности удерживает биржевые котировки на невысоком уровне. Планируемый перевод негосударственных пенсионных фондов на солидарную систему может способствовать сбалансированности бюджета в краткосрочной перспективе, но отрицательно повлияет на развитие финансовых рынков [29].

Рост экономики России замедляется из-за геополитического кризиса и под действием структурных факторов. Темпы роста, составлявшие в 2010–2012 гг. от 3 % до 4 %, снизились в 2013 г. до 1,3 %, а в первой половине 2014 г. сократились в годовом исчислении до 0,8 %. Такое замедление темпов обусловлено сочетанием глобального ухудшения экономических условий, снижения среднего уровня цен на нефть, слабеющей предпринимательской и потребительской уверенности, а также структурных факторов, ограничивающих рост предложения. Последствия этих негативных явлений лишь отчасти компенсировались расту-



щим превышением экспорта над импортом (в основном за счет сокращения последнего) и более высокими, чем ожидалось, показателями сельскохозяйственного производства в первой половине 2014 г. [29].

Перед лицом санкций, введенных Западом в связи с кризисом в Украине, российские власти в августе 2014 г. установили запрет на импорт из ЕС ряда продовольственных товаров. Были приняты и другие меры, включая запрещение импорта украинских продуктов питания, в том числе молочной продукции и кондитерских изделий. Наряду с этим за последнее время имел место ряд временных шагов, затрудняющих импорт сельскохозяйственной и промышленной продукции. Это привело к понижению рейтинга России по таким параметрам переходного процесса, как либерализация внешнеторгового и валютного режимов [29].

Приватизация в стране продвигалась медленными темпами. В последние годы в России наметилось существенное отставание от установленного графика приватизации, предполагавшего ежегодную продажу государственного имущества на сумму, эквивалентную примерно 0,5 % ВВП. Приватизация в этот период коснулась в основном малых предприятий, что позволило выполнить лишь небольшую часть первоначальных планов пополнения бюджета. Акции крупных компаний не выставлялись на продажу со времени публичного размещения акций концерна «Алроса» в октябре 2013 г., при том что некоторые из них (в том числе «Роснефть» и ВТБ) уже не один год фигурируют в официальном списке структур, подлежащих приватизации [29].

Таким образом, можно сделать выводы, что страны — участницы ЕАЭС в целом занимают низкие позиции в рейтинге глобальной конкурентоспособности. Среди стран ЕАЭС наилучшие результаты демонстрируют Казахстан и Россия (50-е и 53-е места соответственно). Далее следует Армения (85-е место) и Кыргызстан (108-е место в рейтинге). В целом страны — члены ЕАЭС имеют наиболее высокие оценки по такому показателю как «здоровье и начальное образование», а наименьшие — по показателю «инновационный потенциал». Лидирующие позиции в интеграционной группировке занимает Казахстан, а наиболее слабые — Кыргызстан. Оценка конкурентоспособности Республики Беларусь не производилась. Наиболее распространенными факторами, препятствующими ведению бизнеса в странах группировки, являются коррупция, проблема с финансированием, а также высокие налоги. Исключением является Кыргызстан, где наибольшим препятствием ведению бизнеса является государственная и политическая нестабильность.



Как уже отмечалось, налоги не являются ключевым привлекательным фактором для ведения бизнеса в той или иной стране. Настоящими двигателями конкурентоспособности страны являются инновации, наука и технологии, экономическая свобода, логистика и образование. Именно по данным факторам наблюдается наиболее высокая и тесная корреляционная связь с показателем конкурентоспособности. При этом наиболее высокий коэффициент корреляции наблюдается у индекса инноваций и рейтинга конкурентоспособности (0,93 — весьма высокая корреляция). Следующими факторами по степени влияния на показатель конкурентоспособности являются индекс эффективности логистики (0,87 — высокая корреляция по шкале Чеддока), рейтинг экономической свободы (0,83 — высокая корреляция) и индекс экономики знаний (0,767 — высокая корреляционная зависимость). В то время как коэффициент корреляции рейтинга конкурентоспособности и налоговой нагрузки оказался наименьшим среди рассматриваемых показателей (0,21 — слабая корреляция по шкале Чеддока).

Следует отметить невысокие показатели стран — членов ЕАЭС в рейтинге экономической свободы. Лишь три страны группировки (Армения, Казахстан и Кыргызстан) относятся к странам с умеренно свободной экономикой; Россия относится к странам с преимущественно несвободной экономикой, а Беларусь — к странам с несвободной экономикой. По мнению авторов доклада, сокращение экономических функций государства и передача ответственности за принятие экономических решений предпринимателям, как правило, приводит к значительному росту общественного благосостояния. Страны, проводящие политику экономической свободы, создают благоприятные условия для торговли и предпринимательства, которые, в свою очередь, генерируют экономический рост. Самые слабые позиции среди стран — членов группировки наблюдаются по таким показателям как право собственности и свобода от коррупции. За исключением Армении, низкие позиции также наблюдаются по факторам свободы инвестиций и финансовой свободы.

3.4. КЛЮЧЕВЫЕ ПРОБЛЕМЫ ПОВЫШЕНИЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ СТРАН — ЧЛЕНОВ ЕАЭС

В результате проведенного анализа можно сделать следующие выводы об основных проблемах повышения конкурентоспособности стран — членов ЕАЭС в рамках интеграционной группировки, а также представить рекомендации по решению выявленных проблем.



Незавершенность экономических реформ

В странах — членах ЕАЭС, трансформирующих свои национальные экономики, незавершенность экономических реформ, а также высокий уровень коррупции являются основными причинами отсутствия четкого осознания национальных экономических интересов. Данное обстоятельство сдерживает объединение государств на основе взаимной выгоды и сближения их экономических показателей.

Согласно проведенному анализу, данная ситуация усугубляется и тем, что в последние годы страны с переходной экономикой значительно замедлили темпы осуществляемых реформ. Так, в странах с переходной экономикой в 2013 г. впервые с начала 1990-х гг. произошло больше понижений в показателях переходного процесса на страновом уровне, чем повышений. Это негативно сказывается на положении стран — членов ЕАЭС в международных рейтингах. По-прежнему сохраняется всеобъемлющая роль государства в экономиках стран группировки. Согласно докладу о переходном процессе за 2013 г., страны с транзитивными экономиками, достигнув определенного уровня развития, постепенно прекращают активное проведение структурных реформ. По оценкам ЕБРР качественные реформы в странах — участницах ЕАЭС не произошли еще в таких сферах, как управление и реструктуризация предприятий, политика в области конкуренции. Отсутствие структурных реформ сдерживает возможности стран использовать свой конкурентный потенциал.

Поэтому как странам ЕАЭС в целом, так и Республике Беларусь необходимо не затягивать проведение структурных реформ, в том числе нацеленных на частный сектор экономики. Реформы могут быть довольно трудными в краткосрочном периоде, однако они необходимы для обеспечения стабильного роста страны в долгосрочной перспективе. Кроме того, проведение структурных реформ и отражение этого в международных рейтингах и индексах послужит своеобразным сигналом инвесторам об усилиях властей по созданию благоприятного делового и инвестиционного климата в конкретной стране, а впоследствии и созданию конкурентной среды.

В особенности данная рекомендация касается Республики Беларусь, так как, согласно проведенному сравнительному анализу на основе данных ЕБРР, страна отстает от остальных стран — участниц ЕАЭС



по оценкам реформ в таких сферах, как приватизация малых предприятий, торговля и валютная система. Проведение реформ в этих сферах позволит Беларуси конкурировать за привлечение иностранных инвестиций в рамках ЕАЭС и увеличить свою конкурентоспособность как страны.

Отсутствие гармонизации экономических интересов стран — членов ЕАЭС

Гармонизация экономических интересов способствует сближению деловой среды в интеграционной группировке, а, следовательно, и конкурентоспособности. Однако, несмотря на характерные для всех стран — членов ЕАЭС общие проблемные сферы, такие как незавершенные структурные реформы, высокий уровень коррупции, всеобъемлющая роль государства в экономике, в группировке в основном доминируют индивидуальные интересы ее членов.

Страны — участницы ЕАЭС обладают разным потенциалом для решения данных проблем и стабильного роста своих экономик, в частности финансовым. Поэтому для стран, переживающих экономические трудности, участие в экономических интеграционных объединениях является, прежде всего, одним из *каналов доступа к внешним ресурсам*. Вступление в интеграционные группировки для руководства таких государств имеет целью скорейшее получение дотаций и преференций от экономически более сильных государств, нежели равноправное взаимно ответственное сотрудничество. Более сильные в экономическом и военно-политическом плане государства, в свою очередь, стремятся поставить под свой контроль наиболее важные экономические объекты соседних стран, например трубопроводы (покупка ОАО «Белтрансгаз» российской компанией «Газпром»), предприятия нефтехимического комплекса и др.; использовать экономические рычаги для реализации политических задач (попытки оказать влияние на избирательные кампании и др.).

Кроме того, приоритет решения проблемных сфер у стран — членов группировки различный. Так, в Кыргызстане крупнейшей проблемной сферой, как отмечалось, является политическая нестабильность и организованная преступность, поэтому другие проблемные сферы отодвигаются на второй план. Страны сохраняют приоритет своих индиви-



дуальных интересов перед интересами интеграционной группировки, что и является препятствием гармонизации их интересов. Отсутствие гармонизации экономических интересов совместно с незавершенными структурными реформами нашло отражение в расхождении показателя темпов роста ВВП на душу населения.

Странам — членам ЕАЭС свойствен ряд общих проблемных сфер, характерных для каждого члена и отраженных, в частности, в оценках и индексах международных агентств и организаций, таких как доклад о переходном процессе ЕБРР, индекс экономической свободы *Doing Business*, индекс эффективности логистической системы. К общим проблемам относятся: завершение экономических реформ, формирование экономических и политических институтов, либерализация деятельности экономических субъектов, завершение процессов приватизации, упрощение таможенных процедур и логистической системы в целом.

Проанализировав структурные изменения в переходных экономиках стран — членов ЕАЭС рассмотрим также ключевые приоритеты для развития данных стран в рамках доклада о переходном процессе.

Для *Армении* на ближайшее время ключевыми приоритетами являются следующие:

- для улучшения состояния бизнес-среды и повышения уровня конкуренции в экономике требуется принятие дальнейших мер: правительству страны следует активнее оказывать содействие в создании равных условий для деятельности бизнес-структур путем осуществления широких эффективных мероприятий, в таких сферах, как борьба с монополиями, налогообложение и упорядочение правовых норм, регулирующих работу предприятий;

- стране необходимо задействовать новые движущие силы экономического роста. Несмотря на то что для этого уже намечен ряд направлений, в частности виноделие, огранка алмазов и информационные технологии; следует уделить внимание и горнодобывающей промышленности с упором на экологическую и социальную ответственность предприятий, обеспечение прозрачности в их деятельности;

- одним из главных приоритетов по-прежнему остается расширение каналов доступа к источникам финансирования, в том числе путем развития национального рынка капитала и дедолларизации банковской системы страны. Руководству страны необходимо сохранить уже набранные темпы становления национального рынка капитала и активизировать свою деятельность по развитию финансовой системы страны для расширения доступа к источникам финансирования [25].



Относительно *Республики Беларусь* можно выделить следующие ключевые приоритеты на ближайшее время:

- для преодоления несбалансированности внешних расчетов правительству страны необходимо заложить базу макроэкономической политики. К компетенции Национального банка Республики Беларусь (НБРБ) нужно отнести, в первую очередь, вопросы стабилизации темпов инфляции. Рост зарплаты должен идти в ногу с показателями повышения производительности труда, а от установления контрольных цифр выпуска продукции следует отказаться;

- для стимулирования процессов развития частного сектора требуются глубокие институциональные реформы. Необходимо стимулировать процесс приватизации предприятий, а их новые собственники из частного сектора должны получить право строить работу этих предприятий на коммерческих началах. Государственные банки должны постепенно наращивать долю кредитов, выдаваемых на коммерческих условиях, а объемы директивного кредитования уменьшать;

- руководству страны следует заняться реформированием инфраструктуры муниципальных образований, стимулировать повышение показателей энергоэффективности (путем введения рыночного ценообразования на потребляемую энергию и формирования для отрасли возобновляемой энергетики четко проработанной базы регулирования). При установлении ставок оплаты услуг ЖКХ для населения нужно повысить нормы возмещения понесенных издержек [26].

Что касается *Казахстана*, то среди ключевых приоритетов можно выделить следующие:

- диверсификация экономики и снижение зависимости страны от экспорта углеводородов. По мере ввода в эксплуатацию в 2014–2018 гг. новых месторождений нефти зависимость страны от природных ресурсов может еще более усилиться. Одной из главных задач для руководства страны станет реализация масштабной программы по диверсификации экономики;

- продолжение структурных реформ. Повышение конкурентоспособности и производительности в стране требует как проявления инициативы, так и оказания поддержки со стороны государства. Для ускорения хода структурных реформ и модернизации экономики руководством страны уже заключены соглашения о партнерстве с международными финансовыми организациями, в том числе с ЕБРР;

- расчистка накопившихся больших объемов невозвратных кредитов. (Произошло укрепление законодательной базы мероприятий



по расчистке невозвратных кредитов, заданы высокие контрольные показатели по сокращению их объемов, однако реальных результатов пока не видно). [27].

Для *Кыргызстана* ключевыми приоритетами на ближайший период являются следующие:

- вступление страны в Единый таможенный союз, для чего необходимым условием является успешное выполнение страной дорожной карты, в которой содержится в общей сложности 181 положение, большинство из которых следует выполнить до вступления в ЕТС;

- создание стабильно функционирующего правового режима, предусматривающего в том числе защиту имущественных прав в отношении производственной деятельности на Кумторской золотодобывающей шахте. Прогресс, достигнутый в результате заключения не имеющего обязательной силы соглашения об основных принципах урегулирования возникшего по поводу шахты спора между кыргызским правительством и «Centerra Gold», стал позитивным сигналом для бизнес-сообщества, однако принципиально важное значение имеют дальнейший переговорный процесс и достигнутые обеими сторонами договоренности по юридическим вопросам;

- устранение недостатков в финансовой системе страны, которая работает по-прежнему слабо, что не позволяет наращивать объемы кредитования и обеспечивать доступ к банковским услугам. В целях обеспечения устойчивого развития банковской системы огромное значение имеют приток в нее новых инвестиций, финансовая подготовка персонала компаний и граждан, введение надежного нормативно-правового режима и, в частности, эффективное применение уже имеющихся норм регулирования банковской деятельности [28].

Для самой крупной экономики ЕАЭС — *России* ключевыми приоритетами на ближайший год являются следующие:

- как можно скорее урегулировать геополитический кризис. Это необходимо для повышения уверенности деловых кругов и возобновления доступа к международным финансовым ресурсам. В то время как западные санкции в целом приводят к сокращению инвестиций, российские контрсанкции оборачиваются усилением инфляции и ограничением потребления. Эти факторы снижают как темпы роста экономики страны на ближайшее будущее, так и долгосрочный потенциал ее роста. Для восстановления экономической активности, согласно прогнозам, потребуется больше времени, чем в прошлом, из-за низкого уровня инвестиций и необходимости искать новые факторы роста, не связанные с добычей нефти и газа;



- для преодоления инфляционной инерции крайне важно ужесточить кредитно-денежную политику, чтобы лучше противостоять инфляционному давлению. Наряду с действиями Центрального банка большую роль в ослаблении инфляционных ожиданий могут сыграть регулирование цен на коммунальные услуги и совершенствование антимонопольной политики. Последовательное замедление темпов инфляции укрепит доверие к политике Центрального банка и будет способствовать снижению возросших номинальных и реальных процентных ставок;
- на федеральном и региональном уровнях предпринять дальнейшие действия по улучшению делового климата. Производительность в секторах внешней торговли и услуг все еще не вышла на передовой современный уровень. В целях ликвидации этого отставания крайне важно внедрять новые технологии и совершенствовать корпоративное управление, однако для этого необходим деловой климат, благоприятный и для иностранных инвесторов, и для малых и средних предприятий, обладающих инновационными технологиями [29].

Направления повышения конкурентоспособности Республики Беларусь

Учитывая географическое положение нашей страны как связующего звена между Восточной и Западной Европой, следует отметить фактор улучшения логистической системы Беларуси.

Качественное улучшение логистической системы в стране. Выгодное географическое положение несомненно является конкурентным преимуществом в стремлении увеличить конкурентоспособность страны. Большинство официальных источников страны упоминает инфраструктуру как сильную сторону конкурентоспособности национальной экономики. По мнению экспертов Всемирного банка, дорожная инфраструктура Беларуси имеет хороший уровень развития, однако другие части общей логистической системы для развития торговли, в частности отслеживание прохождения грузов и эффективность таможенного и пограничного оформления, нейтрализуют ее полезность. В рейтинге эффективности логистической системы среди стран — членов ЕАЭС Беларусь уступает России, Армении и Казахстану, опережая лишь Кыргызстан.

Для того чтобы наиболее эффективно использовать такое конкурентное преимущество страны, как ее географическое положение,



необходимо уделить особое внимание развитию логистической системы, созданию логистических центров, а также упрощению таможенных процедур. Беларусь, располагаясь между странами Евросоюза и СНГ, имеет выгодное географическое местоположение, однако 99-е место в рейтинге говорит о том, что потенциал страны не используется должным образом. Территория Беларуси является не единственным вариантом прохода товаров по транзитным путям. К сожалению, страна упускает значительную часть потоков, которые могли бы создать в национальной экономике тысячи рабочих мест, принести доход людям и государству. Поэтому специализация страны на оказании широкого спектра логистических, торговых, финансовых, складских и т. п. услуг логична, обоснованна и выгодна для экономического развития страны, что могло бы оказать значительное положительное влияние на конкурентоспособность республики в целом.

Актуальность вступления Республики Беларусь во Всемирную торговую организацию обусловлена тем фактом, что во всей интеграционной группировке ЕАЭС Беларусь является единственной страной, не вошедшей в ВТО.

Активизация процесса вступления в ВТО. Большинство постсоветских стран после обретения независимости активно стремились к вступлению в ВТО. Сегодня четыре страны ЕАЭС (Россия, Казахстан, Армения и Кыргызстан) являются членами ВТО. Вступление в ВТО Российской Федерации в 2012 г., крупнейшего рынка в регионе, послужило катализатором для вступления в ВТО Республики Казахстан.

Беларусь, как последний член группировки ЕАЭС, не вступивший в ВТО, должна активизировать переговоры о присоединении к Всемирной торговой организации, поскольку как член Таможенного союза уже вынуждена вслед за Россией выполнять определенные условия в рамках ВТО, однако воспользоваться ее преимуществами не может. Таким образом, активизация процесса вступления Беларуси в ВТО позволит стране открыть новые рынки сбыта для экспортируемой продукции, что увеличило бы экономический рост страны, а следовательно, и конкурентные преимущества Республики Беларусь среди стран — участниц ЕАЭС.

Существующая в Республике Беларусь модель, построенная на принципе полной занятости, приходящейся главным образом на экономический сектор, контролируемый государством, практически не оставляет возможностей для перенаправления капитала и рабочей силы в новые, более производительные отрасли экономики. В то же время открытые границы с Россией в условиях функционирования



Евразийского таможенного союза и более высокий средний уровень доходов в России становятся причиной значительного оттока рабочей силы (по данным опроса «Enterprise surveys», неквалифицированная рабочая сила в Республике Беларусь отмечается как второй по значимости фактор, препятствующий ведению бизнеса в стране). Крайне необходимо провести структурные реформы, которые сделали бы возможной миграцию рабочей силы в новые сектора, в том числе путем приватизации и развития частного сектора. В свою очередь это позволит увеличить приток иностранных инвестиций в страну, обеспечит развитие и дальнейшую модернизацию местных предприятий, увеличит их конкурентоспособность, а также и Беларуси как и страны в целом.

Кроме того, важнейшим фактором, оказывающим влияние на положение в рейтинге глобальной конкурентоспособности с коэффициентом 0,93, как указывалось, являются инновации, и это обуславливает актуальность повышения позиций Республики Беларусь в рейтинге инноваций.

Современный *инновационный процесс* является весьма сложным, динамичным и глобальным, требующим новых измерителей для формирования эффективной инновационной политики. С помощью международных сравнений можно выявить как силу, так и слабость мер, направленных на формирование национальной инновационной системы. Это также дает возможность разработать новые направления инновационной политики, среди которых следует выделить:

- расширение участия Беларуси в международных рейтингах конкурентоспособности, инновационного развития;
- гармонизацию статистики инноваций на основе требований международных стандартов оценки;
- совершенствование и развитие показателей, характеризующих инновационную деятельность, учет полноты, сложности современного инновационного процесса и динамичности процессов глобализации;
- активизацию формирования интеграционных процессов в научно-инновационной сфере, использование различных форм сотрудничества научно-исследовательского сектора, образования и бизнеса, преодоление анклавности в научной сфере;
- использование механизмов государственно-частного партнерства для вовлечения малого бизнеса в инновационные процессы, развитие новых форм сотрудничества;
- снижение барьеров, препятствующих мобильности высококвалифицированного персонала посредством установления благоприятных условий международного сотрудничества, упрощение процедур обмена;



- расширение состава инструментов стимулирования инноваций. Большинство из них направлены на традиционные секторы экономики, на компании, ориентированные на государственный сектор, что ограничивает задачи структурной перестройки экономики;

- увеличение инновационного сегмента в государственных закупках, мотивация компаний к инновациям на основе усиления требований в рамках технического регулирования [30].

Таким образом, проведя анализ конкурентоспособности стран — членов ЕАЭС и факторов ее определяющих, можно сделать вывод, что в рассмотренных странах конкурентоспособность как отдельных стран, так и группировки в целом, относительно мировых показателей конкурентоспособности, невысока. В мировом рейтинге конкурентоспособности страны — участницы ЕАЭС занимают средние позиции как по отдельным факторам, так и по индексу глобальной конкурентоспособности. Исходя из анализа рейтинга конкурентоспособности, выявлен ряд направлений его повышения как для отдельных участниц группировки, так и группировки целом.

Актуальность вступления Республики Беларусь в ВТО обусловлена тем, что в интеграционной группировке ЕАЭС Республика Беларусь — единственная страна, не вошедшая во Всемирную торговую организацию. Ускоренное вступление Беларуси в ВТО будет способствовать углублению интеграционных связей внутри группировки и конкурентоспособности ЕАЭС на мировой арене. Учитывая географическое положение нашей страны между Восточной и Западной Европой, следует улучшить логистическую систему Республики Беларусь. Кроме того, важнейшим фактором, оказывающим влияние на положение в рейтинге глобальной конкурентоспособности, являются инновации, что делает актуальным повышение позиций нашей страны в рейтинге инноваций.

3.5. ИННОВАЦИИ КАК ФАКТОР ПОВЫШЕНИЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ БЕЛОРУССКОЙ ЭКОНОМИКИ

Конкурентоспособность страны в значительной мере определяется конкурентоспособностью произведенных в ней товаров, которые предлагаются на мировом рынке. В условиях глобализации мировой экономики выпуск конкурентоспособной продукции становится необходимым для успешного функционирования национальной экономики и напрямую зависит от уровня ее инновационности.



Важность проблемы повышения конкурентоспособности и ее связь с инновациями подчеркивается во многих основных документах, определяющих пути и направления экономического развития республики. Так, в Программе социально-экономического развития Республики Беларусь на 2011–2015 гг. в качестве основной цели были намечены рост благосостояния и улучшение условий жизни населения на основе совершенствования социально-экономических отношений, инновационного развития и повышения конкурентоспособности национальной экономики. При этом в рамках инвестиционной политики приоритетная роль отведена реализации проектов, направленных на ускорение инновационных процессов, призванных сохранить позиции Беларуси в мировом сообществе и повысить конкурентоспособность страны, приоритетное выделение инвестиций на создание новых наукоемких и высокодоходных экспортноориентированных видов деятельности [31].

Модернизация экономики на основе технологических инноваций рассматривается в Республике Беларусь и в качестве одной из основных целей реализуемой Государственной программы инновационного развития. В рамках данной программы в 2011–2015 гг. предполагалось создание новых предприятий и производств V–VI технологического укладов, модернизация и создание производств на основе внедрения новых энерго- и ресурсосберегающих технологий, а также технологическое перевооружение существующих производств [32].

Кроме того, в 2012 г. была принята Программа развития промышленного комплекса Республики Беларусь на период до 2020 г. – важнейший из документов, который определил направления развития промышленности на ближайшую перспективу. Согласно данной программе, основной целью дальнейшего развития промышленного комплекса страны будет формирование конкурентоспособного инновационного сектора экономики, ориентированного на создание высокопроизводительных рабочих мест. Предполагается в два раза сократить отставание от среднеевропейского уровня по росту производительности труда, увеличить выпуск соответствующей мировым стандартам продукции и нарастить экспортный потенциал страны [33].

В высокотехнологичных наукоемких видах деятельности, а также в видах деятельности, использующих отечественную сырьевую базу (производство пищевых продуктов, целлюлозно-бумажное производство, химическое производство), ставится задача вплотную приблизиться по производительности труда и валовой добавленной стоимости к среднему уровню стран ЕС–27. В остальных видах деятельности



ставится задача обеспечения роста производительности труда за счет модернизации производств с созданием высокопроизводительных рабочих мест.

Достижение поставленных целей предполагается за счет комплексного сочетания трех направлений:

- 1) модернизации традиционных секторов промышленности;
- 2) развития топливно-энергетического комплекса;
- 3) создания высокотехнологичных и наукоемких производств в таких областях, как радио-, микро- и оптоэлектроника, телевизионная техника, фармацевтическая промышленность, химическое производство, малотоннажная химия, развитие космических технологий [33].

Среди мероприятий по выполнению Программы социально-экономического развития на 2011–2015 гг., утвержденных Постановлением Совета Министров Республики Беларусь № 942 от 11.07.2011 г., особое место было отведено тем, которые направлены на развитие инновационной и инвестиционной деятельности. Речь шла о формировании эффективной национальной инновационной системы, повышении инновационной активности организаций, создании новых наукоемких и высокотехнологичных производств, укреплении материально-технической базы науки, о создании элементов инновационной инфраструктуры [34].

Успех на рынке обеспечивают, как правило, «базисные» или «радикальные» инновации, в основе которых лежит реализация принципиально новых технических и технологических решений. Следует отметить, что в нашей республике модернизация существующих производств с учетом современных требований чаще всего выступает как стратегия «догоняющего» развития, поскольку преобладают «улучшающие» инновации, степень новизны в которых не столь высока и изменения носят поверхностный, внешний характер. Соответственно результативность в инновационной сфере остается низкой. Так, например, по данным Национального статистического комитета Республики Беларусь, удельный вес инновационной продукции в общем объеме отгруженной продукции в 2014 г. составил 13,9 %, что на несколько пунктов ниже, чем в 2012–2013 гг. (17,8 % и 17,7 % соответственно). Кроме того, это самый низкий уровень за период с 2009 г. (тогда данный показатель составил 10,9 %) [35].

Поскольку важнейшая роль в инновационном развитии принадлежит промышленным предприятиям, изучению и стимулированию их инновационной активности уделяется значительное внимание. Одним



из методов изучения выступает опрос. Преимущество опросного метода по сравнению с другими заключается в том, что он позволяет получать данные, которые уникальны по своему содержанию и не могут быть получены никаким другим способом, поскольку в анкету возможно включение вопросов о показателях, характеризующих состояние инновационной активности на предприятиях, не отражаемых традиционной статистикой (например, оценка сдерживающих факторов или планируемые мероприятия).

В условиях высокого интереса к проблеме инновационного развития в анкету конъюнктурного опроса, проводимого Научно-исследовательским экономическим институтом Министерства экономики Республики Беларусь, во втором квартале ежегодно включается дополнительный блок вопросов, касающихся инновационной деятельности промышленных предприятий. В ходе опроса руководители оценивают формы, результаты инновационной активности и препятствия на пути внедрения инноваций на своих предприятиях за предшествующий опросу год.

В целом можно говорить о том, что уровень инновационной активности в 2014 г. был несколько ниже, чем в предыдущие годы. Это подтверждается и статистическими данными: удельный вес предприятий, осуществляющих технологические инновации, в общем числе организаций снизился с 21,7 % в 2013 г. до 20,9 %, а доля инновационной продукции в общем объеме по сравнению с 2013 г., как уже указывалось, сократилась с 17,7 % до 13,9 % [35].

Как правило, основное внимание на промышленных предприятиях уделяется разработке и производству новой продукции (услуг) на имеющемся оборудовании. Данный вид инновационной активности остается самым распространенным, однако в последние годы все меньшее число предприятий его осуществляют. В 2014 г. около 50 % предприятий занимались разработкой и производством новой продукции (рис. 3.7).

Фактическая реализация планируемых мероприятий по выпуску новой продукции стала рекордной и составила 100 %. Хотелось бы отметить важный аспект: поскольку речь идет о выпуске новой продукции на имеющемся оборудовании, то можно предполагать, что внедряемые инновации были как раз «улучшающими», которые влияют только на внешний вид и определенные характеристики изделий, не носят «прорывного» характера и вряд ли могут стать новой технологической основой для дальнейшего развития. Тем не менее, именно данный вид инновационной активности остается самым распространенным.





Рис. 3.7. Виды инновационной активности, осуществляемые на промышленных предприятиях (данные опросов НИЭИ Минэкономики Республики Беларусь, 2014)

Постепенно снижается число организаций, которые приобретали новое оборудование, связанное с технологическими инновациями. Фактическая реализация планов на 2014 г. по приобретению оборудования, несмотря на существенные финансовые трудности, имеющиеся у предприятий, все же составила 77 %. Масштабы обновления оборудования постепенно увеличивались до 2008 г. (наблюдения ведутся с 2003 г.), а с 2009 г. происходит постепенное уменьшение количества предприятий, которые осуществляют закупку нового оборудования. Если в 2008 г. данный вид инновационной активности осуществляли 57 % респондентов, то в 2014 г. — только 33 % (см. рис. 3.7).



На третьем месте по степени распространенности такая форма инновационной активности как внедрение новых методов продвижения товаров на рынки и поиск новых рынков сбыта. Это самая простая форма инновационной деятельности, не требующая высоких материальных затрат. Однако лишь 28 % опрошенных руководителей проводили в 2014 г. различные мероприятия в рамках данного направления, хотя в последние годы отмечается некоторое увеличение данного показателя.

Приобретение новых технологий, включая права на патенты, товарные знаки, лицензии на использование изобретений, промышленных образцов и т. д., остается самым слабым звеном на протяжении 13 лет наблюдений. Число белорусских предприятий, которые бы занимались этим направлением инновационной деятельности никогда не превышало 10 % (по данным опросов), а в 2014 г. достигло минимума за весь период — 3 %.

Оценивая степень осуществления планов по инновационному развитию за 2014 г., следует отметить, что соотношение фактических и планируемых мероприятий по внедрению новых методов продвижения товаров на рынки и поиску новых рынков сбыта составило 75 %. В сложных экономических условиях наиболее существенно были скорректированы планы по обучению персонала, связанного с технологическими инновациями, фактическая реализация намерений по обучению не превысила 43 %.

Следует отметить, что результативность проводимых инновационных мероприятий остается не очень высокой и по многим направлениям в последние годы снижается.

В первую очередь предприятия нацелены на выпуск новой продукции, — в 2014 г. данный вариант отметили 50 % руководителей (рис. 3.8). Реализация инноваций и выпуск новой продукции предпринимаются для сохранения и расширения рынков сбыта, кроме того, для этого ведется работа и над улучшением качества выпускаемой продукции. Данные позиции занимают второе-третье места в перечне основных результатов инновационной деятельности. На втором плане были мероприятия инновационного характера, направленные на сокращение энергозатрат, снижение материальных затрат, улучшение условий труда и затрат на заработную плату (в 2014 г. отметили 25 %, 20 % и 19 % руководителей соответственно).

Следует отметить, что значимость основных факторов, которые рассматриваются руководителями как препятствия для развития иннова-



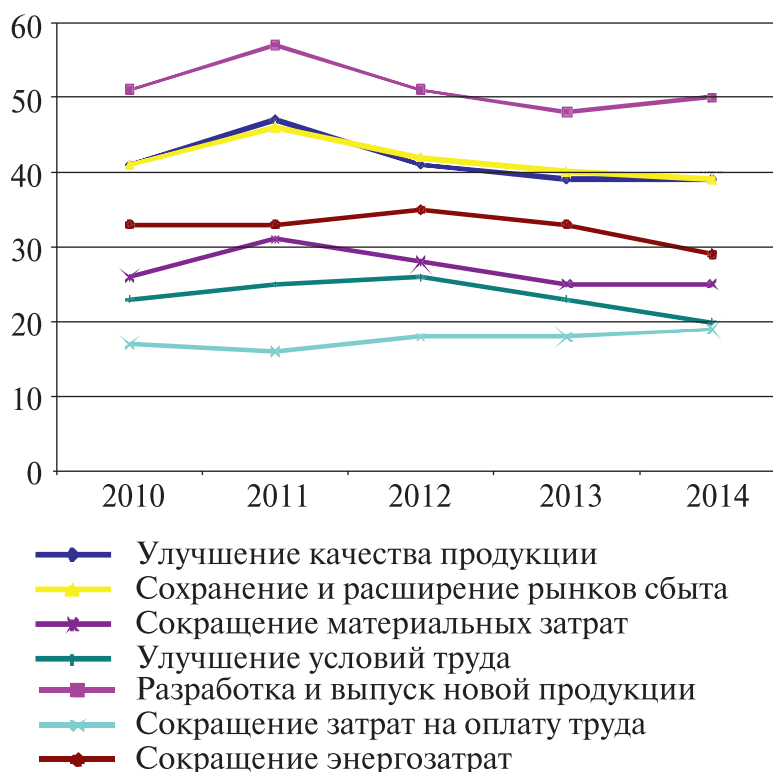


Рис. 3.8. Основные направления инновационной активности промышленных предприятий (данные опросов НИЭИ Минэкономики Республики Беларусь), %

ционной активности, в 2014 г. была несколько выше, чем в 2013 г., но в их структуре существенных изменений не произошло (рис. 3.9). По-прежнему в этом рейтинге лидировали недостаток собственных финансовых средств (указали 62 % руководителей) и высокая стоимость нововведений (43 %). На третьем месте – длительные сроки окупаемости инновационных проектов (26 %). По-прежнему многие руководители отметили недостаточный спрос на новую продукцию и дефицит инвестиционных ресурсов (19 %).

Рассматривая долгосрочные аспекты, связанные с инновационной активностью промышленных предприятий, можно отметить следующие. Институциональная среда (неразвитость инновационной структуры, законодательства, регулирующего отношения в данной сфере, недостаток информации и т. п.) не рассматривается руководителями предприятий как некое существенное препятствие, значимость факторов данной группы не была высокой и 10 лет назад, а к настоящему времени снизилась практически вдвое (колебания в диапазоне 4–10 %). Соответственно эффективность мероприятий, направленных на улуч-





Рис. 3.9. Основные факторы, сдерживающие инновационную активность промышленных предприятий (данные опросов НИЭИ Минэкономики Республики Беларусь), %

шение институциональной составляющей, не станет мощным стимулом для активизации инновационной активности предприятий и в будущем. Определяющими для развития инновационной активности являются факторы финансового характера (недостаток собственных средств, дефицит инвестиционных ресурсов). Именно в финансовой плоскости следует задействовать экономические механизмы стимулирования, поскольку только в данном направлении возможен максимальный отклик на предпринимаемые меры.



Несмотря на существующие сдерживающие факторы, планы руководителей предприятий по инновационным внедрениям на 2015 г. были достаточно оптимистичны. Намерение приобрести в 2015 г. новое оборудование выражали 38 % респондентов. Около половины руководителей (48 %) планируют организовать разработку и производство новой продукции, услуг на имеющемся оборудовании. 38 % хотели продолжить работу по внедрению новых методов продвижения товаров на рынки и поиску новых рынков сбыта.

Однако намерение приобретать новые технологии (включая права на патенты, товарные знаки, лицензии на использование изобретений и т. п.) выразили только 5 % опрошенных руководителей, и лишь 3 % фактически действовали в данном направлении в течение 2014 г. С одной стороны, сложное финансовое положение ограничивает возможности белорусских предприятий по усилению инновационной составляющей. С другой стороны, даже имеющиеся в распоряжении ресурсы по-прежнему планируется направить на внедрение инноваций «косметического» характера, так что инновационных прорывов в белорусской промышленности в ближайшие годы явно ожидать не стоит.

3.6. ВЛИЯНИЕ ИНТЕГРАЦИОННЫХ ПРОЦЕССОВ НА КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТЬ РЫНКОВ ТРУДА БЕЛАРУСИ, РОССИИ И КАЗАХСТАНА

Республика Беларусь, Российская Федерация и Республика Казахстан в настоящее время составляют основу ЕЭАС, главной целью которого является повышение эффективности социально-экономического взаимодействия между тремя государствами и обеспечение свободного передвижения капиталов, услуг, рабочей силы.

Основная задача в области трудовой миграции — заложить международно-правовые основы общего рынка труда, унификации миграционной политики и сотрудничества в социально-гуманитарной сфере. Для этого разрабатывается международная правовая база в области миграции и социально-гуманитарной сферы сотрудничества.

Беларусь, Казахстан и Россия уже подписали и ратифицировали ряд соглашений о свободном движении рабочей силы, что является важным шагом на пути создания действующего общего рынка.

Увеличению мобильности рабочей силы между Беларусью, Казахстаном и Россией будет способствовать соглашение о правовом статусе трудовых мигрантов и членов их семей.



Наиболее важные моменты данного соглашения состоят в следующем:

- граждане стран могут быть приняты на работу в любой из стран ЕАЭС без получения разрешений или предоставления каких-либо дополнительных документов. Для граждан стран — не членов соглашения, трудоустройство в Российской Федерации, например, возможно при выполнении ряда условий: работодатель должен иметь разрешительные документы на трудоустройство иностранных граждан; иммигрант должен иметь разрешение на работу в России; прием иностранных граждан разрешен в рамках ежегодно установленных квот. В нашей стране трудовой мигрант наткнется на подобные барьеры — получение разрешения на трудоустройство для мигранта, а также для нанимателя, если число нанимаемых трудовых мигрантов более 10 человек;

- отрезок времени для регистрации трудовых мигрантов из стран ЕАЭС продлен с 5—7 до 30 дней;

- срок непрерывного нахождения для трудовых мигрантов и членов их семей в стране пребывания ограничивается лишь периодом действия трудового договора. Для граждан других стран аналогичный период составляет от 30 до 90 дней в зависимости от законодательства страны пребывания.

Важно отметить, что все вышеперечисленное существовало между Российской Федерацией и Республикой Беларусь и ранее. Так, в Постановлении Высшего Государственного Совета Союзного государства России и Беларуси № 4 от 22.06.1996 г. на граждан Беларуси и России не распространяются ограничения, которые действуют на трудовых мигрантов из других стран, а их трудоустройство регулируется нормами местного законодательства. Следовательно, нововведением в рамках ЕАЭС для Беларуси стало распространение существовавших норм не только на Россию, но и Казахстан.

Следует отметить, что в соглашении есть оговорка, которая позволяет устанавливать барьеры на пути трудовой миграции в рамках ЕАЭС. Так, ограничение трудовой миграции может происходить в целях защиты интересов национальной безопасности, в частности стратегических секторов экономики и при борьбе с безработицей. Более того, национальные законодательства стран — участниц ЕАЭС (по крайней мере, в Беларуси) не подразумевают, что юридическая сила норм международных соглашений выше внутреннего законодательства.

Соглашения между Беларусью и Россией также охватывают сопредельные с рынком труда вопросы, а именно предоставление социаль-



ных услуг трудовым мигрантам и членам их семей. Семьи мигрантов обеспечиваются бесплатным доступом к услугам «скорой помощи» и платным к остальным видам медицинской помощи. Детям трудовых мигрантов доступно наравне с местными жителями среднее и профессионально-техническое образование. Эти же нормы заложены в Конвенции о правовом статусе трудящихся-мигрантов и членов их семей государств – участников СНГ, которую Беларусь ратифицировала в 2010 г., однако Россия и ряд стран ее не ратифицировали.

Россия и Беларусь имеют соглашение о пенсионном обеспечении мигрантов, по которому человек, работавший в двух странах, получает пенсию от двух государств, пропорционально периоду отчислений в соответствующие фонды. Таким образом, часть пенсий трудовых мигрантов экспортируется из одной страны в другую. Есть также норма, согласно которой человек может отказаться от экспорта пенсии и обратиться за ее начислением в соответствии с местным законодательством. В данном случае годы, отработанные за границей, приравниваются к внутреннему стажу.

Так, существует широкий набор соглашений, создающих достаточно благоприятные условия для трудовой миграции в пределах Беларуси и России, а также Казахстана.

Основным их недостатком является то, что они охватывают только легальную занятость, в то время как большая часть трудовой миграции происходит без формального закрепления трудовых отношений.

Очевидно, что нормативно-правовая база стран в сфере миграции будет развиваться, приводя к постепенной гармонизации национального законодательства государств-участников (по аналогии с другими существующими региональными группировками), формированию единой миграционной политики и общему регулированию.

Беларусь, Казахстан и Россия находятся на сравнительно высоком уровне социально-экономического развития. По индексу человеческого развития (ИЧР) в 2012 г. (табл. 3.11) Беларусь и Россия относятся к странам с высоким уровнем и соответственно занимают 50-е (0,793) и 55-е (0,788) места. Казахстан же относится к странам со средним уровнем ИЧР и занимает 69-е (0,754) место. Для сравнения: в 2008 г. Беларусь была на 68-м, Россия – на 71-м, а Казахстан занимал 82-е место [37, с. 144].

Уровень грамотности среди взрослого населения (старше 15 лет) в рассматриваемых странах составляет 99,5–99,7 %. Большая доля трудоспособного населения имеет профессиональное образование и квалификацию; в рыночных условиях мобильность населения возрастает.



Таблица 3.11

**Социально-экономические показатели развития
Беларуси, Казахстана и России в 2012 г., % к предыдущему году**

Показатель	Беларусь	Казахстан	Россия
Численность населения на 1 января 2013 г., млн чел.	9,5	16,9	143,3
Сальдо международной миграции, тыс. чел.	9,3	–1,4	294,9
Среднемесячная номинальная заработная плата, долл. США	439	677	857
Численность экономически активного населения, млн чел.	4,6	9,0	75,7
Уровень безработицы, в соответствии с критериями Международной организации труда, %	6,11*	5,3	5,5
Валовой внутренний продукт	101,5	105,0	103,4

* По данным переписи 2009 г.

И с т о ч н и к: на основе [36, с. 12].

Наличие ресурсов необходимого количества и качества создает условия для успешного экономического развития страны или региона. Следует отметить, что трудовые ресурсы очень динамичны и характеризуются территориальной мобильностью. Одним из видов территориальной мобильности трудовых ресурсов является трудовая миграция.

Распад СССР положил начало формированию Евразийской миграционной системы, и в силу исторических причин и доминирования центробежных миграционных тенденций в прошлом Россия превратилась в центр притяжения массовых потоков мигрантов, став, таким образом, центром новой мировой миграционной системы.

Россия является основной принимающей стороной и главным миграционным партнером для государств – участников СНГ, поскольку здесь более высокая оплата труда и уровень жизни, а также больше возможностей найти работу. Динамичное развитие и сравнительно высокий уровень оплаты труда делают Казахстан привлекательным для рабочих мигрантов из бывших советских республик (Кыргызстана, Таджикистана и Узбекистана). Эти факторы в сочетании с географической близостью, безвизовым режимом, легкостью пересечения границ, общностью культуры и языка, наличием родственных связей и деловых отношений, конвертируемостью дипломов об образовании формируют потоки трудовых мигрантов внутри СНГ в пользу России и Казахстана.



Более высокие показатели уровня жизни и зарплаты формируют достаточно большие потоки трудовых мигрантов из стран СНГ в экономически развитые страны. В Беларуси потоки трудовых мигрантов направлены как на въезд, так и на выезд.

Направления и масштабы миграционных потоков определяются и демографическим фактором. В России и Беларуси имеет место демографический дисбаланс, который проявляется в уменьшении численности населения и особенно его трудоспособной части.

Начиная с 1994 г., численность населения Беларуси постоянно уменьшается. Наиболее высокие темпы сокращения населения пришлось на начало 2000-х гг., когда за год оно уменьшалось на 60–70 тыс. чел. в год. В итоге за 20 лет, с конца 1993 г. до начала 2012 г., численность населения Беларуси упала на 7,5 % до 9,5 млн чел. В последние годы темпы сокращения населения существенно снизились, но негативная динамика сохраняется.

Важнейшей демографической характеристикой развития рынка труда в России и Беларуси стал процесс демографического старения населения: увеличился процент лиц пожилого возраста, уменьшился — в трудоспособном и детском возрастах. Особенно характерна эта тенденция для России. Если в 2008 г. численность трудоспособного и детского населения составила 89,3 млн человек, то в 2009 г. уже равнялась 88,4 млн, а в 2010 г. — 87,6 млн. Казахстан имеет сбалансированную половозрастную структуру населения.

Национальные рынки труда стран ЕАЭС демонстрируют ряд тенденций развития. В Беларуси и России наблюдается некоторый прирост трудовых ресурсов, но специалистами отмечается, что явление это временное, связанное с выходом на пенсию относительно малочисленного поколения людей военных и послевоенных лет и вхождением в трудоспособный возраст детей, родившихся в период демографического бума 1980-х гг. В Казахстане же постоянно растет население трудоспособного возраста. Доля экономически неактивного населения остается значительной и в России, и в Беларуси (табл. 3.12).

Таблица 3.12

**Численность экономически активного населения
в Беларуси, Казахстане и России, млн чел.**

Страна	2005	2008	2009	2010	2011	2012
Беларусь	4,5	4,6	4,7	4,7	4,7	4,6
Казахстан	7,9	8,4	8,5	8,6	8,8	9,0
Россия	73,4	75,8	75,7	75,4	75,8	75,6

Источник: [38, с. 29].



Численность занятых в экономике России и Казахстана возрастает и составляет для стран Таможенного союза более 90 %. В Беларуси отмечается некоторое снижение численности занятых в экономике (табл. 3.13).

Таблица 3.13

Численность занятого населения в Беларуси, Казахстане и России, млн чел.

Страна	2005	2008	2009	2010	2011	2012
Беларусь	4,4	4,6	4,6	4,7	4,7	4,6
Казахстан	7,3	7,9	7,9	8,1	8,3	8,5
Россия	68,2	71,0	69,3	69,8	70,7	71,3

Источники: [38, с. 29].

Беларусь имеет наиболее сложную и диверсифицированную структуру экономики и, как следствие, структуру занятого населения. Россия и Казахстан – страны с недиверсифицированной ресурсозависимой экономикой. В рассматриваемых странах ЕАЭС преобладает занятость в сфере услуг, наибольшая доля у России – 62 %, у Беларуси и Казахстана соответственно 55 % и 54 % в 2011 г. Наибольший процент занятых в промышленности – у Беларуси (26 %). Доля занятых в строительстве составляет 7–9 %.

В Казахстане имеются определенные диспропорции в структуре занятости, в частности, 27 % заняты в сельском хозяйстве, а в общей численности занятых около 1/3 – самостоятельно занятое население (2009 г.) (табл. 3.14).

Таблица 3.14

Распределение занятого населения по сферам деятельности в Беларуси, Казахстане и России, % к общей численности занятых

Год	Промышленность	Сельское, лесное и рыбное хозяйство	Строительство	Сфера услуг
Беларусь				
2005	28	12	7,5	3
2011	26	10	9	55
Казахстан				
2005	12	32	6	50
2011	12	27	7	54
Россия				
2005	22	11	7	60
2011	20	10	8	62

Источники: [38, с. 29].



В результате анализа национальных рынков труда рассматриваемых стран ЕАЭС можно сделать выводы о наличии сходных проблем в развитии:

- невысокая экономическая эффективность занятости (низкая производительность труда, избыточная численность работников, производство неконкурентоспособной продукции), т. е. трудозатратный тип экономики, требующий большого числа работников;
- рост спроса на квалифицированных специалистов с инженерным образованием и высококвалифицированных рабочих;
- переизбыток предложения работников с экономическим и юридическим образованием; несоответствие профессиональной подготовки современным требованиям.

Страны ЕЭП еще в 1990-х гг. начали привлекать иностранную рабочую силу (ИРС) для работы в новых технологических и инновационных секторах экономики. Привлечение ИРС значительно возросло в 2000-е гг. в Казахстане и России (табл. 3.15).

Таблица 3.15

**Динамика привлечения иностранной рабочей силы
в Беларуси, Казахстане и России в 2002–2008 гг., чел.**

Страна	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008
Россия	359 509	377 924	460 364	702 500	1 014 000	1 717 000	473 400
Казахстан	11 781	12 325	17 274	24 760	40 897	58 810	54 204
Беларусь	1 046	1 200	530	651	—	1496	2463

Источники: [39, с. 149].

Официальные данные по миграции населения Республики Беларусь недооценивают эмиграцию населения, что можно увидеть, сравнивая динамику населения на основе данных переписи населения и соответственно естественного прироста/убыли населения с официальными цифрами миграционного сальдо. Так, белорусскими исследователями В. Загорец и И. Загорец показано, что сальдо внешней миграции является отрицательным, что увеличивает и еще больше усугубляет процесс естественной убыли населения. По оценке авторов общая миграционная убыль населения Беларуси с 1989 по 2010 г. составила 131,5 тыс. чел. [40, с. 73].

Другой особенностью является широкое распространение временной трудовой миграции. Статистики для анализа данного явления



крайне недостаточно, поскольку большая часть мигрантов направилась в Россию, где для белорусов минимальные барьеры при трудоустройстве. Кроме того, распространена занятость в теневом секторе экономики, что не позволяет достоверно оценить масштабы трудовой миграции.

По оценкам экспертов Евразийского банка развития число трудовых мигрантов из Беларуси в Россию составляет от 78,5 до 170,9 тыс. человек. На основе данных платежного баланса оценивают, какую долю своего дохода трудовые мигранты пересылают на родину.

Особенностью трудовой мобильности в нашей стране является преобладание российского направления. По разным оценкам от 60 до 90 % трудовых мигрантов заняты в России.

При этом профили мигрантов в Россию и дальше зарубежье сильно разнятся. В обоих направлениях преобладают мужчины, но в российском они доминируют (около 90 %). В других направлениях женщины составляют около трети. Среди мигрантов в Италию женщины преобладают.

В большинстве своем мигранты – это городские жители; в восточных регионах доминирует российский вектор, а в Минске и западных регионах более привлекательно западное направление.

В Республике Беларусь достаточно жесткие процедуры найма и увольнения и низкая дифференциация в оплате, что приводит к низкой мобильности занятого населения (табл. 3.16).

Из табл. 3.16 видно, что наиболее сильно занятость снизилась в строительстве, на транспорте и в легкой промышленности.

Традиционно сфера транспорта и строительства привлекательна для трудовых мигрантов в России, и часть работников, ушедших с рынка труда Беларуси, уехала для работы именно в этих отраслях. Новым явлением стал отток кадров из легкой промышленности для занятости в приграничных районах. Основной причиной стала большая разница в оплате труда, увеличившаяся в результате кризиса 2011 г. В 2012 г. появилась тенденция к сокращению разрыва в оплате труда, что отразилось на сокращении миграции в приграничные районы.

Трудовая мобильность между Беларусью и Казахстаном незначительна из-за удаленности и отсутствия общих границ.

Как уже отмечалось, Российская Федерация является центром притяжения мигрантов из ЕАЭС и стран СНГ. До 2008 г. число иностранных трудовых мигрантов в России быстро возрастало и достигло

Таблица 3.16

**Мобильность трудовых ресурсов и разница в оплате труда
в Беларуси и России по отдельным отраслям экономики**

Отрасль экономики	Соотношение числа принятых к уволенным, %				Заработная плата в Беларуси по отношению к России, %			
	2010	2011	2012	2013	2010	2011	2012	2013
Среднее значение по отраслям экономики	102	92,8	95,2	86,6	–41,6	–54,8	–48,8	–39,3
Текстильное и швейное производство	86,7	86,0	79,6	66,9	–11,5	–23,4	–11,9	3,9
Производство кожи, изделий из кожи и обуви	102,8	96,8	78,5	88,5	–4,1	–26,5	–8,5	10,2
Обработка древесины и производственных изделий из древесины	98,8	85,5	83,8	81,2	–16,1	–37,3	–25,3	–6,5
Строительство	108,3	72,8	84,0	106,5	–27,6	–49,3	–38,2	–19,7
Торговля; ремонт автомобилей, бытовых изделий	107,9	100,6	110,9	99,2	–39,9	–51,3	–41,7	
Транспорт и связь	100	89,7	91,1	85,8	–43,8	–59,0	–50,1	–41,5
Здравоохранение и предоставление соц. услуг	104,3	102,3	104,5	78,0	–37,8	–49,6	–46,2	–46,5

И с т о ч н и к: на основе [41].

2425,9 тыс. чел., в том числе из СНГ (не включая Беларусь) 1780 тыс. чел. Численность иностранной рабочей силы из стран СНГ снижалось в меньшей степени, чем из других стран: в 2009 г. соответственно на 7,6 % и 10,5 %, а в 2010 г. — на 24,2 % и 32,1 %. В 2010 г. в России трудилось 1246,9 тыс. чел. из стран СНГ и 392 тыс. чел. из других стран [42, с. 8].

Крупнейшими поставщиками ИРС из стран СНГ являются Таджикистан и Узбекистан, далее следуют Украина, Кыргызстан и Молдова. Большинство иностранных работников занято в строительной отрасли, далее следует оптовая и розничная торговля, обрабатывающие производства и сельское хозяйство.

Экономика Казахстана динамично развивается, порядок выезда на работу за рубеж является свободным. По данным Министерства труда и социальной защиты Республики Казахстан, ежегодно за рубежом трудоустраивается около 500 чел. Особенностью эмиграции из Казахстана



является значительный отток русскоязычного населения. По мнению экспертов, численность трудовых эмигрантов из Казахстана, находящихся за рубежом, составляет 350–500 тыс. чел.

По данным российской статистики, в 2011 г. было выдано 4,5 тыс. разрешений на работу в России гражданам Казахстана. Основной поток трудовых мигрантов из северных районов Казахстана направлен на Урал и в Южную Сибирь. Миграции рабочей силы в Российскую Федерацию способствуют географическая близость и транспортная доступность: страны связаны сетью автомобильных и железных дорог, есть воздушное сообщение.

Страны Центральной Азии остаются основными донорами трудовых ресурсов для России и Казахстана. Численность трудовых мигрантов из стран данного региона, находящихся за пределами своих государств, оценивается от 2,6 до 4,0 млн чел., что составляет от 10 до 15 % экономически активного населения этих стран.

Между официальными данными и реальными масштабами миграции рабочей силы в Российскую Федерацию существует значительный разрыв. Оценки экспертов также разнятся. По данным В. Ионцева общая численность незаконно находящихся в России иностранных граждан может быть оценена в 3–4 млн. Весной и летом, когда прибывают сезонные рабочие, это число возрастает до 5–7 млн чел.

Нелегальная миграция в России специфична. Отчасти она связана с существованием безвизового режима пересечения границ с большинством стран постсоветского пространства, но в гораздо большей степени — с несовершенством миграционного законодательства, когда процедуры получения разрешения на работу оказывались настолько бюрократически запутанными и искусственно усложненными, что фактически выталкивали мигрантов и работодателей за пределы правового поля.

Итак, анализ миграционных потоков в странах — членах ЕАЭС показывает, что центром притяжения является Российская Федерация. Для России и Беларуси характерна ситуация растущего дефицита рабочей силы из-за демографического фактора. Российская Федерация является основной страной назначения для трудовых мигрантов из Беларуси благодаря отсутствию языкового барьера и минимальным сложностям при трудоустройстве, различным интеграционным соглашениям, в том числе ЕАЭС.

Для содействия увеличению межстрановой мобильности рабочей силы и формированию в рамках ЕАЭС согласованной социальной по-



литики очень весомую роль играет предоставление медицинской помощи и социального страхования, частичное пенсионное обеспечение.

В разрабатываемых соглашениях между странами ЕАЭС о защите прав трудящихся-мигрантов предусматривается, что трудящийся-мигрант подлежит всем видам обязательного социального страхования в соответствии с законодательством государства трудоустройства; трудящийся-мигрант и члены его семьи имеют право на все виды добровольного социального страхования за счет собственных средств и/или за счет средств работодателя.

Вопросы пенсионного обеспечения трудящегося-мигранта и членов его семьи являются сложной проблемой из-за больших различий в пенсионном обеспечении Беларуси, Казахстана и России. Так, в Казахстане женщины выходят на пенсию с 58 лет, а мужчины — с 63 лет. В Беларуси такой возраст будет установлен с июля 2017 г. В России — с 55 женщины и с 60 лет мужчины. В Беларуси и России — солидарные пенсии, а в Казахстане — солидарная для граждан, вышедших на пенсию до января 1998 г., накопительная — для тех, кто на 1 января 1998 г. не имел трудового стажа, и смешанная для всех остальных.

Кроме того, в Беларуси и России сохраняются льготы по досрочному выходу на пенсию для большой категории работников (по списку 1, по списку 2, для работников Крайнего Севера, Заполярья и т. д.), в Казахстане такие льготы отменены. Пенсионные выплаты в Беларуси и России выше, чем в Казахстане. Кроме того, различаются подходы к пенсионному обеспечению мигрантов, приезжающих на постоянное место жительства, расчету рабочего стажа для начисления пенсионных выплат, состав трудовых пенсий и т. д.

Очевидно, что согласование этих различий будет трудным и длительным процессом. Однако без социальных гарантий, несмотря на снятие регистрационных барьеров и разрешительных процедур в трудовой миграции между странами ЕАЭС, общий рынок труда не будет успешно функционировать.

Библиографические ссылки

1. The Global Competitiveness Report 2014–2015 [Electronic resource] // World Economic Forum. URL: http://www3.weforum.org/docs/WEF_GlobalCompetitivenessReport_2014-15.pdf (date of access: 15.01.2015).

2. Russian Federation: Country Profile [Electronic resource] // The Global Competitiveness Report 2014–2015. URL: <http://reports.weforum.org/global->



competitiveness-report-2014-2015/economies/#economy=RUS (date of access: 17.01.2015).

3. Armenia: Country Profile [Electronic resource] // The Global Competitiveness Report 2014–2015. URL: <http://www3.weforum.org/docs/GCR2014-15/Armenia.pdf> (date of access: 17.01.2015).

4. Kazakhstan: Country Profile [Electronic resource] // The Global Competitiveness Report 2014–2015. URL: <http://reports.weforum.org/global-competitiveness-report-2014-2015/economies/#economy=KAZ> (date of access: 17.01.2015).

5. Kyrgyz Republic: Country Profile [Electronic resource] // The Global Competitiveness Report 2014–2015. URL: <http://reports.weforum.org/global-competitiveness-report-2014-2015/economies/#economy=KGZ> (date of access: 17.01.2015).

6. Всемирный экономический форум: Рейтинг глобальной конкурентоспособности 2012–2013 [Электронный ресурс] // Информационно-аналитический портал: Центр гуманитарных технологий. 2015. URL: <http://gtmarket.ru/news/2012/09/05/4949> (дата обращения: 25.03.2015).

7. Конкурентоспособность опять мимо Беларуси [Электронный ресурс] // Научно-исследовательский центр Мизеса. 2015. URL: <http://liberty-belarus.info/ekonomika-belarusi/mezhdunarodnye-organizatsii-v-rb/10529-konkurentosposobnost-oryat-mimo-belarusi> (дата обращения: 01.02.2015).

8. Конкурентоспособность по версии IDM: налоги не имеют значения [Электронный ресурс] // Экон. газета. URL: http://neg.by/publication/2005_05_24_5702.html (дата обращения: 21.01.2015).

9. Корреляционно-регрессионный анализ: параметры уравнения регрессии [Электронный ресурс] // Калькуляторы по направлениям. URL: <http://math.sememstr.ru/corel/corel.php> (дата обращения: 18.03.2015).

10. Глобальный индекс инноваций [Электронный ресурс] // Информационно-аналитический портал: Центр гуманитарных технологий. URL: <http://gtmarket.ru/ratings/global-innovation-index/info> (дата обращения: 16.02.2015).

11. Корреляционно-регрессионный анализ [Электронный ресурс] // Энциклопедия экономиста. URL: <http://www.grandars.ru/student/statistika/korrelyacionno-regressionnyy-analiz.html> (дата обращения: 19.03.2015).

12. Критерий Фишера и Стьюдента [Электронный ресурс] // Универ-НН: Статистика и эконометрика. URL: <http://univer-nn.ru/ekonometrika/kriterij-fishera-i-styudenta/> (дата обращения: 22.03.2015).

13. Индекс экономики знаний [Электронный ресурс] // Информационно-аналитический портал: Центр гуманитарных технологий. URL: <http://gtmarket.ru/ratings/knowledge-economy-index/knowledge-economy-index-info#switzerland> (дата обращения: 15.03.2015).

14. Индекс эффективности логистики: разрыв сохраняется [Электронный ресурс] // Всемирный банк. URL: <http://www.worldbank.org/ru/news/press-release/2014/03/20/logistics-performance-index-gap-persists> (дата обращения: 15.03.2015).

15. Рейтинг экономической свободы стран мира 2014 года [Электронный ресурс] // Информационно-аналитический портал: Центр гуманитарных техноло-



гий. 14.01.2014. URL: <http://gtmarket.ru/news/2014/01/14/6575/> (дата обращения: 15.03.2015).

16. Logistics Performance Index [Electronic resource] // The World Bank. 2014. URL: <http://lpi.worldbank.org/international/scorecard/radar/254/C/BLR/2014/C/BLR/2014/C/KAZ/2014/C/KGZ/2014/C/RUS/2014/C/TJK/2014> (date of access: 11.03.2015).

17. Paying Taxes 2015 [Electronic resource] // Price water house Coopers PwC. URL: <http://www.pwc.com/gx/en/paying-taxes/index.jhtml> (date of access: 17.03.2015).

18. The Global Innovation Index 2014: The Human Factor in Innovation [Electronic resource] // Johnson Cornell University, INSEAD, WIPO. 2014. URL: <http://www.globalinnovationindex.org/content.aspx?page=gii-full-report-2014> (date of access: 15.03.2015).

19. Logistics Performance Index [Electronic resource] // The World Bank: Working for a World Free of Poverty. URL: <http://lpi.worldbank.org/international/global> (date of access: 15.03.2015).

20. Connecting to compete 2014: Trade Logistics in the Global Economy [Electronic resource] // The World Bank. 2014. URL: <http://logist.ru/news/vyshel-ocherednoy-indeks-effektivnosti-logistiki-logistics-performance-index-lpi-2014> (date of access: 11.03.2015).

21. Курочкин Д. Эффективность логистики по методологии Всемирного банка [Электронный ресурс] // Ассоциация международных экспертов логистики. 2013. URL: <http://www.baif.by/stati/effektivnost-logistiki-po-metodologii-vsemirnogo-banka/> (дата обращения: 11.03.2015).

22. Рейтинг экономической свободы стран мира 2014 года [Электронный ресурс] // Информационно-аналитический портал: Центр гуманитарных технологий. 14.01.2014. URL: <http://gtmarket.ru/news/2014/01/14/6575/> (дата обращения: 15.03.2015).

23. Index of Economic Freedom 2015 [Electronic resource] // The Heritage Foundation. URL: <http://www.heritage.org/index/explore> (date of access: 17.02.2015).

24. Доклад о переходном процессе за 2014 год: Инновации в переходном процессе [Электронный ресурс] // Европейский банк реконструкции и развития. 2014. URL: <http://2014.tr-ebrd.com/ru/> (дата обращения: 17.03.2015).

25. Армения [Электронный ресурс] // Европейский банк реконструкции и развития. URL: <http://2014.tr-ebrd.com/ru/armenia-2/> (дата обращения: 17.02.2015).

26. Беларусь [Электронный ресурс] // Европейский банк реконструкции и развития. URL: <http://2014.tr-ebrd.com/ru/belarus/> (дата обращения: 21.02.2015).

27. Казахстан [Электронный ресурс] // Европейский банк реконструкции и развития. URL: <http://2014.tr-ebrd.com/ru/kazakhstan/> (дата обращения: 24.02.2015).

28. Киргизская Республика [Электронный ресурс] // Европейский банк реконструкции и развития. URL: <http://2014.tr-ebrd.com/ru/kyrgyz-republic/> (дата обращения: 16.02.2015).

29. Россия [Электронный ресурс] // Европейский банк реконструкции и развития. URL: <http://2014.tr-ebrd.com/ru/russia/> (дата обращения: 17.02.2015).



30. *Богдан Н. И.* Международные индикаторы инноваций: оценка сильных и слабых сторон национальной инновационной системы Беларуси // Бел. экон. журн. 2013. № 4. С. 31–48.

31. Программа социально-экономического развития Республики Беларусь на 2011–2015 годы [Электронный ресурс]. URL: http://www.economy.gov.by/ru/macroconomy/programma_soc_econom_razvitia (дата обращения: 15.09.2015).

32. Государственная программа инновационного развития на 2011–2015 годы [Электронный ресурс] // Национальный правовой портал Республики Беларусь. URL: <http://www.pravo.by/main.aspx?guid=3871&p0=C21100669&p2={NRPA}> (дата обращения: 15.09.2015).

33. Программа развития промышленного комплекса Республики Беларусь на период до 2020 года [Электронный ресурс]. URL: http://www.economy.gov.by/nfiles/001146_12850_Programma.pdf (дата обращения: 15.09.2015).

34. Мероприятия по выполнению Программы социально-экономического развития Республики Беларусь на 2011–2015 годы. [Электронный ресурс]. URL: <http://www.government.by/upload/docs/filee78b7ff5f8f0a775.pdf> (дата обращения: 15.09.2015).

35. Основные показатели инновационной деятельности в промышленности. Данные Национального статистического комитета Республики Беларусь [Электронный ресурс]. URL: http://www.belstat.gov.by/ofitsialnaya-statistika/otrasli-statistiki/nauka-i-innovatsii/osnovnye-pokazateli-za-period-s-___-po-____gody/osnovnye-pokazateli-innovatsionnoi-deyatelnosti-organizatsii-promyshlennosti/ (дата обращения: 15.09.2015).

36. Валовой внутренний продукт государств – членов Таможенного союза и Единого экономического пространства : стат. сб. // Евразийская экономическая комиссия. М., 2013. 116 с.

37. Human Development Report 2013. The Rise of the South: Human Progress in a Diverse World: United Nations Development Program. New York, 2013. 204 p.

38. Государства – члены Таможенного союза и Единого экономического пространства. 2005–2012 : краткий стат. сб. // Евразийская экономическая комиссия. М., 2013. 128 с.

39. *Садовская Е. Ю.* Миграционные процессы в государствах Единого экономического пространства: современная ситуация и перспективы // Формирование ЕЭП: состояние, проблемы, перспективы : сб. материалов науч.-практ. конф. (г. Алматы, 15 ноября 2011 г.) / под. ред. Б. К. Султанова. Алматы, 2012. 200 с.

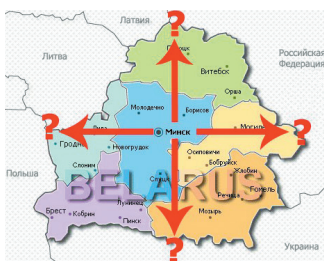
40. *Загорец В., Загорец И.* Методика определения объема и результата внешней миграции населения Республики Беларусь // Журн. междунар. права и междунар. отношений. 2011. № 4. С. 69–77.

41. *Акулова М., Кирхнер Р., Шиманович Г.* Тенденции и текущие вызовы на рынке труда Беларуси. Аналитическая записка [Электронный ресурс]. URL: www.research.by/webroot/delivery/files/pp2013r02.pdf (дата обращения: 12.06.2014).

42. Единый рынок труда в ЕЭП: экономический эффект соглашений в области трудовой миграции / В. Ионцев [и др.] // ЕЭИ. № 2 (15) апрель–июнь 2012. С. 6–24.

Глава 4

ВЛИЯНИЕ ВНЕШНЕЙ ТОРГОВЛИ НА КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТЬ НАЦИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКИ



4.1. ВНЕШНЯЯ ТОРГОВЛЯ И ЕЕ РОЛЬ ДЛЯ РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ

Для любой страны роль внешней торговли трудно переоценить. По определению Дж. Сакса, «экономический успех любой страны мира зиждется на внешней торговле» [Цит. по: 1, с. 61]. Еще ни одной стране не удавалось создать здоровую экономику, изолировавшись от мировой экономической системы. Под термином «внешняя торговля» понимается торговля какой-либо страны с другими странами, состоящая из оплачиваемого ввоза (импорта) и оплачиваемого вывоза (экспорта) товаров. Иными словами, внешняя торговля — это взаимодействие страны с иностранными государствами по поводу перемещения товаров и услуг через национальные границы. Многообразная внешнеторговая деятельность подразделяется по товарной специализации на торговлю готовой продукцией, машинами и оборудованием, сырьем, услугами и технологиями.

Внешняя торговля позволяет государству:

- а) получать дополнительный доход от продажи национальных товаров и услуг за рубежом;
- б) насытить внутренний рынок;
- в) преодолеть ограниченность национальных ресурсов;
- г) повысить производительность труда, специализируясь на поставке определенной продукции на мировой рынок [1, с. 40].



Внешняя торговля характеризуется понятиями экспорта и импорта, при этом выделяются следующие их виды:

- *прямой экспорт* осуществляется через экспортный отдел предприятия, находящийся в собственной стране, через сбытовое отделение (филиал) за рубежом, коммивояжеров по экспортным операциям, а также через зарубежных дистрибьюторов или агентов;

- *косвенный экспорт* осуществляется путем привлечения независимых посредников-экспортеров, агентов, различных организаций. Такой вид экспорта наиболее распространен за рубежом. Этому способствуют два фактора: 1) предприятие производит все товары в собственной стране, следовательно, требуется меньше капиталовложений на расширение производства и создание собственного торгового аппарата за рубежом; 2) меньше степень риска.

При *прямом импорте* белорусские резиденты покупают товары непосредственно у зарубежного изготовителя (нерезидента) или у посредника по экспорту за границей. Импортная сделка осуществляется между резидентом (отечественным получателем) и нерезидентом (поставщиком) за границей.

При *косвенном импорте* белорусские предприятия (резиденты) покупают товар у отечественного коммерсанта (отдельной фирмы), специализирующегося на импортных сделках, который в свою очередь получает товар от зарубежного производителя (нерезидента) или экспортера (им также может быть другой резидент). Импортная сделка осуществляется между отечественным коммерсантом, специализирующимся на импорте определенных товаров, и поставщиком за границей [2, с. 23].

Глобализационные изменения мирохозяйственных связей и постоянно изменяющиеся и ужесточающиеся условия конкурентной борьбы объективно вынуждают государства проводить такую торговую политику, которая могла бы обеспечить им значительную роль в развитии внешней торговли.

В современных условиях активно протекающих процессов интеграции и глобализации, сопряженных с развитием внешнеторговых и других форм международных экономических отношений и с противоречивыми интересами участников этих отношений, внешнеторговая политика приобретает особую значимость.

Под внешнеторговой политикой обычно понимается деятельность государства, направленная на развитие и регулирование торговых отношений с другими странами мира (или торговыми союзами) с целью



укрепления позиций страны и ее бизнеса на мировой экономической арене [3, с. 173].

Ее задача — учитывать как позитивные тенденции гармонизации международных экономических отношений, так и негативные последствия обострения международной конкуренции [4, с. 155]. Внешнеторговая политика обеспечивает благоприятные условия для эффективной деятельности отечественного бизнеса в сфере внешней торговли, что стимулирует эффективное расширенное воспроизводство национальной экономики в целом, обеспечивает высокие темпы экономического роста, занятости и т. д.

Существующий ныне у большинства государств обширный арсенал инструментов внешнеторговой политики позволяет им оказывать активное влияние как на формирование структуры и направлений развития собственных внешнеэкономических связей, так и на внешнеэкономические связи и внешнеторговую политику других государств.

Внешнеторговая политика государства формируется из общей стратегии с учетом конкретных методов и средств ее реализации. Сложность в определении правильной стратегии состоит в том, что внешнеторговая политика должна максимально учитывать собственные интересы внутринационального экономического развития и общие процессы интернационализации экономической жизни, к которым необходимо отнести развитие международного совместного предпринимательства, деятельность ТНК, тенденции глобализации экономики и др. [3, с. 174].

Эти причины порождают постоянное взаимодействие в современной внешнеторговой политике двух тенденций: протекционизма и либерализации.

Международная торговля оказывает положительное влияние на экономический рост благодаря накоплению капитала, модернизации институтов и изменению отраслевой структуры, технологическому прогрессу. Импорт капитала и промежуточной продукции, в случае, если в данной стране они недоступны, может увеличить производительность. Активное участие в международной торговле, которое отражается в увеличении экспорта товаров, приводит к более высокому уровню конкуренции и производительности.

ОЭСР провело исследование воздействия торговли на средний уровень дохода на душу населения. Результаты показали, что эластичность международной торговли была 0,2 (статистически значимый результат). Р. Майзельс утверждал, что существует позитивная связь международной торговли и экономического роста семи развитых стран. М. Кавус-



си после проведенного исследования 73-х стран со средними и низкими уровнями доходов, пришел к выводу, что чем выше показатели роста экспорта, тем выше был наблюдаемый экономический рост. Он считал, что положительная связь экспорта и уровня развития свойственна для стран как со средними, так и с низкими уровнями доходов, но эффекты уменьшаются вместе с уровнем развития. Б. Баласса и Г. Доллар утверждали, что в экспортоориентированных развивающихся экономиках наблюдается гораздо более быстрый рост. Дж. Сакс и Э. Уорнер при анализе темпов экономического роста пришли к выводу, что средние темпы роста в период после либерализации торговли значительно выше, чем они наблюдались в период до того. Д. Коу и Е. Хелпмен при исследовании международного распространения научных исследований и разработок в 21 стране — члене ОЭСР и Израиле в 1971–1990 гг. заключили, что международная торговля является важнейшим каналом передачи технологий [5].

В целом большая часть исследований указывают на наличие положительных эффектов открытости на экономическое развитие. Существуют статические и динамические выгоды от торговли. Статическая прибыль от международной торговли отражает улучшение уровня производимой продукции или благосостояния. Они в большой степени следствие увеличения инвалютных резервов, а также национального благосостояния. Во-первых, открытость мировому рынку позволяет торговать по международным, а не внутренним ценам. Эта возможность отражает выгоду от обмена, так как отечественные потребители могут купить более дешевые импортные товары, а производители — поставлять товары на экспорт по более высоким мировым ценам. Кроме того, существует выгода от специализации. Установленные в условиях свободной торговли цены способствуют перераспределению товаров, производимых закрытой экономикой по относительно высокой стоимости, к выпуску товаров с относительно низкой стоимостью. Наличие сравнительного преимущества делает возможным увеличение странами общего объема производства и благосостояния [6, с. 4].

Динамические выгоды международной торговли отражают изменение в структуре производства, которое происходит благодаря внедрению новых технологий из-за границы, а также увеличению промышленного масштаба. Для секторов международной торговли, в которых наблюдается сравнительное преимущество, характерна экономия, обусловленная ростом масштаба производства, поскольку оно стимулируется спросом на международном рынке. Это снижает себестоимость, а также



приводит к накоплению капитала и увеличению занятости. Международная торговля является также одним из каналов, который способствует распространению новых технологий, что, по мнению К. Саги, оказывает положительное влияние на уровень производительности [5].

Беларусь является малой индустриальной страной с ограниченными природными ресурсами и незначительной емкостью внутреннего рынка, поэтому активная внешнеэкономическая деятельность приобретает в республике приоритетное значение и во многом определяет общий характер развития хозяйственного комплекса. Важным условием экономического роста становится расширение экспортного потенциала, с которым связаны валютные поступления, необходимые для структурной перестройки экономики, модернизации производства, закупок топливно-сырьевых ресурсов. Развитие внешнеэкономических связей и повышение их эффективности объявлены приоритетными направлениями национальной экономической политики.

Переход Республики Беларусь к рыночной экономике со всей остротой поставил перед ней проблему интеграции в мировую экономику. Активизация участия нашей страны в мировом хозяйстве, протекающих в нем процессов должна оказать благотворное влияние на экономику, позволить получить дополнительные стимулы, приступить к структурной перестройке внутренней экономики и внешнеполитических связей, приспособить национальные экономические механизмы к современным требованиям и, таким образом, ускорить создание цивилизованного рынка [7].

Сегодня Беларусь активно участвует в процессах интернационализации мирового хозяйства, реализуя через сферу внешней торговли значительную часть производимой продукции. Наша страна поддерживает торгово-экономические отношения более чем со 180 странами мира. Если принять в качестве условного критерия открытости экономики отношение товарооборота внешней торговли к ВВП страны, то по данному показателю республика значительно опережает большинство промышленно развитых стран мира. Так, если в Беларуси в 2012 г. внешне-торговая квота составила 160 %, то в Германии – 54 %, Италии – 48 %, Великобритании – 48 %, Чехии – 132 %, что является объективным свидетельством большого значения внешней торговли и внешнеторговой политики для белорусского государства, а также необходимости постоянного повышения эффективности внешнеэкономической деятельности. Однако использование внешнеторговой квоты в качестве критерия открытости национальной экономики весьма условно, так



как данный показатель отражает лишь количественную оценку масштабов внешнеторговой деятельности и во многом определяется объемом внутреннего рынка.

Таким образом, значение внешней торговли для развития национальной экономики заключается в том, что, во-первых, благодаря ей преодолевается ограниченность национальной базы ресурсов и узость внутреннего рынка; во-вторых, интенсифицируется воспроизводственный процесс в национальном хозяйстве: создается возможность организации массового производства, повышается степень загрузки оборудования, возрастает эффективность внедрения новой техники и технологий; в-третьих, увеличиваются возможности накопления, индустриализации, повышения темпов экономического роста, рационализации использования природных ресурсов и рабочей силы, что в конечном счете способствует росту производительности труда и доходов; в-четвертых, на базе увеличения экспорта в стране создаются новые рабочие места; в-пятых, повышается уровень международной специализации страны. Очевидно, что внешняя торговля является одним из важнейших средств развития международной экономики. Благодаря ей повышается производительность труда, увеличивается объем производства. Внешняя торговля играет важнейшую роль в развитии национальной экономики любой страны. Наше государство не исключение. Развитие и расширение внешней торговли является одним из приоритетных направлений национальной экономической политики.

4.2. КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТЬ ВНЕШНЕЙ ТОРГОВЛИ

Существует мнение, что товары, которые экспортирует страна, влияют на ее экономическое развитие. Следовательно, возникает вопрос о том, в какой степени правительства могут повлиять на состав экспортной корзины. Многие авторы подтверждают положительное влияние внешней торговли на развитие страны и предлагают определенные характеристики, которые отличают желаемые статьи экспорта.

Классическая теория торговли предполагает, что благосостояние увеличивается в случае, если страны специализируются на товарах, которые они производят относительно дешево.

Существуют причины, по которым производство какого-либо товара может давать преимущество, не имеющее ценового выражения,



например, внешние эффекты, которые могут быть охарактеризованы как внешние последствия деятельности, увеличивающие производительность с ростом отрасли. Однако в целом современная литература не содержит однозначных ответов на вопрос о преимуществе одного товара по отношению к другому и, соответственно, о выборе каких-либо товаров или отраслей промышленности. Более того, в настоящее время наблюдается неоднородность производства в рамках одной товарной категории: от выпуска идентичных товаров, характеризующихся различными уровнями продуктивности, качества, технологий, до мировой производственной системы, где стадии процесса производства рассредоточены в разных странах. Таким образом, то, как производятся товары, заслуживает большего внимания, нежели то, что производится [8, с. 9].

Товары, которые зачастую рассматриваются в качестве оказывающих негативное влияние на экономическое развитие, являются природные ресурсы. А. Смит, вероятно, был первым, кто указывал на то, что добыча природных ресурсов – это невыгодное использование рабочей силы и капитала [9]. Данная идея позже высказывалась Р. Пребишем. В соответствии с его взглядами, природные ресурсы дают меньшие возможности для развития отраслей промышленности. В 1990-е гг. многочисленные авторы утверждали, что природные ресурсы приводят к более медленному экономическому развитию. Например, Дж. Сакс и Э. Уорнер утверждали, что с 1960-х гг. наделенные природными ресурсами развивающиеся страны показывали меньший рост, чем другие развивающиеся страны.

Существует и другая точка зрения. Д. Норс и Я. Вайнер не считают, что, например, производство имеет более высокую значимость, чем сельское хозяйство [8]. Даже когда А. Смит работал над своим трудом «Богатство народов», американские колонии заявляли о своей независимости на пути к становлению их как одной из богатейших наций в человеческой истории, хотя их развитие и связано с наделенностью природными ресурсами. Другие примеры: Австралия, Канада, Финляндия, Швеция до сих пор остаются нетто-экспортерами природных ресурсов [10].

В работах Э. Лимера данные показывают, что высокие уровни дохода были достигнуты как в странах, наделенных природными ресурсами, так и не наделенных ими. М. Хамфрейс, Дж. Сакс и Дж. Стиглиц указывают в своей книге [11] на то, что страны, богатые природными ресурсами, часто показывают меньший экономический рост, чем другие.



Дж. Даннинг также указывает, что наличие ресурсов негативно влияет на экономическое развитие.

Однако возникает вопрос: почему одни страны, наделенные ресурсами, показывают быстрый рост, а другие нет? Во-первых, согласно взглядам Р. Пребиша, условия торговли для экспортеров природных ресурсов будут постоянно ухудшаться по сравнению с экспортерами в сфере производства. Д. Каддингтон, Х. Людема отмечают произвольное изменение относительных товарных цен на протяжении XX в., а также то, что не существует какой-либо движущей силы, которая ведет к упадку, а цены могут так же быстро подняться в будущем периоде, как и упасть. П. Кругман, имеющий противоположные взгляды по отношению к Р. Пребишу, утверждает, что продолжающийся рост уровня развития Китая и Индии приведет к чрезмерному спросу, таким образом, «богатые страны столкнутся с постоянным давлением растущих цен на ресурсы на их экономики, что затруднит рост их уровня жизни» [12].

Во-вторых, начиная с А. Смита, эксперты указывают на то, что натуральные ресурсы ассоциируются с более низким уровнем человеческого и физического капитала, уровня производительности. Согласно взглядам Я. Вайнера, «не существует каких-либо преимуществ, характерных для производства, по сравнению с земледелием» [8]. С. Мартин и А. Митра, также находят рост производительности факторов производства более высоким в сельском хозяйстве, чем в промышленности во многих развитых и развивающихся странах.

Несмотря на предубеждения Дж. Смита, Дж. Райт и А. Целуста, а также Дж. Ирвин считают, что горнодобывающая промышленность и разработка месторождений является динамично развивающейся и наукоемкой отраслью во многих странах мира и стала решающей в развитии Соединенных Штатов Америки. Возможно, самая важная технология общего применения XIX в., — паровой двигатель — возникла в рамках добывающей промышленности. Р. Бломстром и А. Кокко отмечают аналогичный пример для лесного хозяйства в Скандинавии, где «Saab», производитель автомобилей и самолетов, и «Volvo» начинали свое развитие в качестве производителей грузовых автомобилей, предназначенных для лесной промышленности. «Nokia», ныне известная компания в сфере телекоммуникаций, также появилась на основе фирмы, занятой в лесной промышленности [8].

Ответом на вопрос, почему такие примеры не характерны для многих других стран, может быть то, что такие внешние положительные эффекты происходят не автоматически, а зависят от того, как производятся



товары. Некоторые авторы подчеркивают экономическую комплементарность важнейших факторов, в частности человеческий капитал. Для многих стран характерен низкий уровень инвестиций в человеческий капитал и научную инфраструктуру, который приводит к слабой возможности вводить какие-либо новшества или даже воспользоваться технологическим прогрессом других стран. Таким образом, добыча и переработка природных ресурсов, производимая низкотехнологичным путем, стала основой для американского, финского, шведского высокотехнологичных секторов.

В-третьих, в некоторых странах может наблюдаться высокий уровень концентрации экспорта, который может вести к высокой волатильности цен экспортных товаров и, следовательно, к высокой макроэкономической нестабильности. Зависимость от одной экспортной позиции может сделать страну уязвимой к резкому падению условий торговли [8].

В других источниках литературы делается попытка классифицировать желаемые товары на основании их уровня технологий или уровня производительности, таким образом, предпочтительно экспортировать так называемые «высокотехнологичные» товары. На самом деле, этот аргумент дополняет предыдущий, поскольку такие товары обычно ассоциируются с производством и, точнее, с электроникой и информационными технологиями. В настоящее время, возможно, одно из наиболее убедительных доказательств этой точки зрения высказывается Р. Хаусманном и Д. Родриком. Они считают, что производство высокотехнологичного товара указывает всем потенциальным предпринимателям на уровень производительности, который может быть достигнут, приводя, таким образом, к более высокому уровню производительности в целом. Поскольку если эксперимент какого-либо предприятия окупился и привел к более прибыльному производству продукции, другие также могут повторить его успех [13]. Д. Родрик и Р. Хаусманн пришли к выводу, что выпуск товаров, которые производят богатые страны, является более благоприятным для достижения высоких уровней развития. Практически они предлагают два показателя для оценки уровня технологий экспортных позиций какой-либо страны. Р. Лолл, Э. Вайс и Д. Цанг также придерживаются данного подхода, однако без последующей связи с уровнем развития. Показатель PRODY – уровень доходности экспорта определенного товара. От уровня доходности экспортируемых товаров зависит совокупная доходность экспорта данной страны (EXPY), т. е. вклад экспорта страны в ВВП (на душу населения)



этой страны. Например, показатели доходности экспорта развитых стран выше, чем развивающихся, так как существеннее вклад выявленных сравнительных преимуществ экспортируемых товаров в ВВП данных стран. Р. Хаусманн, Дж. Хванг и Д. Родрик считают, что показатель ЕХРҮ взаимосвязан с развитием.

Однако существуют и критические отзывы на этот подход. Во-первых, хотя категории PRODY и ЕХРҮ являются очень важными, может наблюдаться ситуация, когда признанный товар на зрелом рынке является неконкурентоспособным. Примером может служить «Nokia», которая в 1980 г. начала производство телевизоров. Используя современную терминологию, телевизоры имели высокий показатель PRODY, но рынок был перенасыщен, и в результате «Nokia» едва не обанкротилась. Если бы не большой объем производства мобильных телефонов, крупнейшая компания Финляндии оказалась бы банкротом [8].

Кроме того, эмпирически транспортные расходы, протекционизм и другие факторы влияют на структуру экспортной корзины богатых стран. Такие страны, как Сингапур реэкспортируют товары, независимо от того, где они были произведены, что в конечном счете влияет на уровень показателя PRODY экспортируемых товаров.

И наконец, фрагментация мирового производственного процесса не позволяет с точностью оценить уровень доходности экспорта определенного товара. Например, тот факт, что Китай экспортирует iPod, не позволяет сделать вывод о накоплении технического опыта страной. Таким образом, данные факторы оказывают влияние на оценку показателя PRODY и вносят ошибки при расчетах.

Рассчитанные специалистами Мирового банка значения показателей PRODY по сгруппированным категориям товаров свидетельствуют о следующих полученных данных: во-первых, как, возможно, и ожидалось, самые высокие уровни данного показателя имеют такие товарные категории, как электротехническое оборудование, различные виды услуг, транспортное оборудование, химикаты и смежные с ними товары, пластмассы и резина. Низший уровень имеют головные уборы и обувь, изделия из кожи, овощи, текстильные изделия и полезные ископаемые. Таким образом, исходя из данного ранжирования товаров, наименее желательным является минеральное сырье. Во-вторых, однако, наибольшие значения показателя PRODY найдены для экспортируемых услуг, в то же время животные и металлы (переработанная необогащенная руда) также имеют одни из самых высоких значений. Таким образом, интуитивное соотнесение показателя PRODY и типа товара



не так очевидно. В-третьих, между странами наблюдается высокая степень различий в производстве каждого товара. Это предполагает то, что большое количество стран могут выпустить высокопроизводительные товары, а также и то, что каждый отдельный товар может быть произведен множеством способов. Более того, нельзя сказать, что производство товаров с высоким показателем PRODY ведет к увеличению притока инвестиций, однако правдоподобнее то, что страны с высокими нормами инвестирования, как правило, постепенно приобретают сравнительное преимущество в производстве товаров с высокими значениями данного показателя. По мнению Р. Хаусманна, Дж. Хванга и Д. Родрика, страна может не производить товары с самыми высокими показателями PRODY, однако она должна иметь товар, имеющий высокую продуктивность в рамках сравнительного преимущества страны [14].

Существует и такая точка зрения, что в центр анализа экспортной корзины нужно ставить не товар, поскольку даже при детализированной классификации товары характеризуются широкой степенью различий, поэтому анализ их как единого объекта вводил бы в заблуждение. Разнородность товаров можно рассматривать на нескольких уровнях: в зависимости от качества и продуктивности. Однако в любом случае, в меньшей степени подчеркивается то, что продается, чем то, как этот товар производится.

При анализе с точки зрения качества рассматривается оцененный общий объем экспорта, деленный на количество. Данная так называемая «цена» в широком смысле принимается за показатель качества. Таким образом, полученные в большом количестве показатели качества в рамках одной товарной категории рассматриваются как имеющие важные выводы для теории торговли и потенциально — для торговой политики.

Б. Шот утверждает, что многое из того, что считается внутриотраслевой торговлей, является, на самом деле, торговлей товарами различного качества. Более того, фактически нет доказательств общепринятых соображений о сравнительном преимуществе, исходя из типов выпускаемого продукта, однако они существуют в случае с разным качеством продукта [8].

С точки зрения развития, Б. Шот, Д. Хаммельс и Р. О. Кленов в своих исследованиях показывают, что средняя стоимость экспортируемой единицы продукции увеличивается с уровнем ВВП на душу населения. Это предполагает, что качество экспортируемых товаров и их динамика позволяют присмотреться к процессу развития и его движущим си-



лам. В действительности, и страна с высоким уровнем продуктивности может производить товары низкого качества. Э. Саттон рассматривает качество и продуктивность как возникающие на основе совершения проектно-конструкторской работы в широком смысле. Динамика стоимости единицы продукции позволяет объяснить общий фактор, который оказывает влияние на оба показателя [8].

В литературе также указывается на тот факт, что разные товары проявляют различные возможности роста уровня качества. По мнению Дж. Хванга, если существует сила, которую развивающиеся страны могут использовать для сближения, то страны, производящие товары с невысокими возможностями роста уровня качества, вероятно, более ограничены в потенциальном росте. Например, многие развивающиеся страны специализируются на производстве более гомогенных товаров и, таким образом, имеют меньше возможностей для эффектов сходимости, чем производящие более дифференцированные продукты. Темпы роста страны, в общем смысле, могут зависеть от товаров, которые они производят. Однако наблюдаются некоторые трудности и искажения в оценке стоимости единицы продукции, так как, во-первых, в статистике содержатся данные по импорту товара из определенной страны, независимо от того, был ли там произведен данный товар или он был реэкспортирован, как, например, в случае Сингапура, который является экспортером кофе высокого качества. Подобным образом может наблюдаться более чем один уровень в производственном процессе. Так, в Швеции наблюдается самый высокий уровень стоимости единицы продукции в случае с кофе, но этот факт имеет место, потому что определенная шведская компания производит реэкспорт кофейных бобов. Во-вторых, несмотря на высокую степень дезагрегирования, все же может наблюдаться неоднородность продукции. Высокая цена, не сопровождаемая значительным объемом продаж, может наблюдаться в результате действия факторов, которые в действительности могут не отражать качество. В-третьих, в рамках одной товарной категории страны могут экспортировать товары различного качества, ориентируясь на различные сегменты рынка, что может сильно отличать среднюю стоимость от самого высокого ее значения в стране. И наконец, нельзя сказать, что продавать товары с высокой ценой определенно лучше. Э. Макерджи и А. Панагария отмечают, что США производят товары различного качества, что указывает на то, что экспорт низкокачественных товаров на определенные рынки также может быть выгодным. Поэтому тот факт, что, в целом, богатые страны про-



изводят товары более высокого качества, указывает на то, что в совокупности все же наблюдается связь [8].

Что касается динамики стоимости единицы продукта, данный вопрос, или, другими словами, процесс изменения качества исследовали Р. Кришна, П. Мэлони. Это представляет интерес по нескольким причинам. Во-первых, известно, что стоимость экспортной продукции в развитых странах выше, чем в развивающихся, но сложно сказать, благодаря каким факторам. Во-вторых, анализ динамики стоимости продукции позволяет изучить, представляют ли какие-либо продукты больше возможностей для развития путем повышения стоимости единицы продукции. И, в-третьих, можно определить, какая часть агрегированного роста стоимости продукции наблюдается благодаря структуре товаров, а какая — благодаря характеристикам, зависящим от конкретной страны.

В странах, где качество продукции сильно отличается от так называемого «предела» в качестве, стоимость единицы продукции будет расти более высокими темпами, чем те, что ближе к этому пределу (самая высокая наблюдаемая стоимость продукции). Различия положения стран Латинской Америки, Среднего Востока, регионов северной Африки по сравнению с высокодоходными экономиками Восточной Азии (Гонконг, Тайвань, Китай, Корея, Сингапур) может объяснить, почему первые развиваются медленнее. Как предполагает Дж. Хванг, товары в их корзине, во многом основанные на использовании природных ресурсов, находятся близко к описанному пределу [5].

При этом специалисты Мирового банка отмечают, что значимым для стоимости одного изделия является то, какую продукцию производят страны. Также было отмечено, что, в действительности, даже если бы страны — члены Организации экономического сотрудничества и развития и развивающиеся страны производили одинаковые товары, то первые показывали бы значительно более высокие показатели роста, даже несмотря на то, что они находятся ближе к обозначенному выше пределу качества. Таким образом, существенными являются как состав экспортной корзины, так и характеристики, зависящие от конкретной страны, чем еще раз подтверждается, что то, как производится товар, имеет большое значение.

Что касается факторов, которые могли бы влиять на темп роста стоимости продукции, нужно отметить, что выход на внешние рынки и международная конкуренция вынуждают стимулировать повышение качества, которое отражается в увеличении стоимости. Г. Фернандес и К. Паунов утверждают, что фирмы, занятые в международной торгов-



ле, обычно отличаются более высоким качеством производимых товаров. Рынок, на который поставляется товар, также имеет большое значение. Т. Ваух отмечает, что в случае с США стоимость экспортируемой продукции увеличивается с ростом уровня доходов на рынке, куда поставляется товар. По его мнению, разные уровни качества продукции позволяют экспортировать товар на большее число рынков. Предполагается также, что бедные страны с более низкими уровнями человеческого и физического капитала могут нуждаться в стимулах к быстрому накоплению этих факторов, на долгое время сохраняя низкие уровни дохода [5].

В свою очередь, низкие уровни доходности накопленных факторов производства объясняются недостатком важнейших экономических и политических институтов, таких как система, гарантирующая соблюдение прав собственности и механизмов для эффективного исполнения контрактов.

Однако ключевой преградой может явиться неспособность браться за более крупные, рискованные проекты и получать более высокую прибыль на инвестированный капитал. Д. Эйсмоглу и Ф. Зилиботти полагают, что неспособность бедных стран диверсифицировать риск совместно с неделимостью многих проектов является главным объяснением низких уровней роста и высокой неустойчивости.

Финансовый сектор является ключевым в диверсификации рисков и обеспечении высоких темпов роста. По мнению Р. Балдвина, различная способность инвесторов диверсифицировать риски ведет к тому, что страны с более развитыми рынками капитала экспортируют товары, сопряженные с большим риском, и, следовательно, более высокодоходные. Однако финансовая система является не единственным фактором. Неспособность разрешать нарушения рыночного механизма и трудности, связанные с инновациями и научными исследованиями и разработками, ограничивают более бедные страны в производстве сложной и рискованной продукции. Также, по мнению П. Бардана и Л. Клетцера, более сложные с точки зрения производства изделия требуют больших кредитных средств для покрытия расходов на реализацию и издержек обращения, чем, например, сырье или промежуточные продукты. Таким образом, несовершенство кредитного рынка может привести к специализации страны на производстве менее сложных изделий. Более того, как считают Д. Эйсмоглу, С. Джонсон, Дж. Робинсон и В. Левченко, слабые поддерживающие институты, которые либо исключают предпринимателей, либо создают неясность в правилах игры, также способствуют производству товаров, сопряженных с мень-



шими рисками. Т. Ваух также отмечает значимость такого фактора, как человеческий капитал, поскольку страны с более высоким его уровнем могут произвести товары различного качества, тогда как менее развитые страны специализируются на продукции более низкого качества. Данные факторы не только влияют на рост качества в рамках товарной категории, но и, вероятно, оказывают воздействие на то, какие товары производятся, и, в частности, производит ли страна эти товары с наибольшим потенциалом для роста качества [8].

Как отмечалось ранее, практически идентичные товары могут быть произведены с разной степенью сложности и с разным долгосрочным влиянием на развитие. При этом качество и степень сложности производства продукта сильно различаются в зависимости от конкретной страны. Соединенные Штаты превратили добычу меди в высокотехнологичную отрасль, объединив высокий уровень человеческого капитала, университеты и компании частного бизнеса, которые позволили создать новые методы обработки меди и заложили основы для перехода в новые отрасли. М. Бломстром и А. Кокко отмечают аналогичное для скандинавской лесной промышленности: благодаря развитию высокого уровня человеческого капитала, стало возможным появление, как уже отмечалось, таких крупных компаний, как финские «Nokia», возникшая на основе компании, занятой в лесной промышленности, и «Outokumpu» — крупнейший в мире производитель высококачественной нержавеющей стали, которая возникла в сфере производства меди. Таким образом, лесное хозяйство и переработка меди развивались как наукоемкие отрасли, развитие компании «Nokia» стало возможным благодаря тому, что она была инновационной.

Следующим вопросом является фрагментация производственного процесса, поскольку даже тот факт, что страны экспортируют определенный товар, в действительности не означает, что они заняты схожей деятельностью. Стадии производственного процесса могут быть распределены в разных странах, и, совершая этап сборки (например, компьютеров) и затем экспортируя товар, можно обозначить в торговой статистике страны это как экспорт высокотехнологичных товаров, но в действительности данная добавленная стоимость происходит от использования неквалифицированной рабочей силы, которая может быть занята в любом другом сборочном производстве. Данный вопрос особенно актуален для производства изделий электронной техники. Например, хотя Китай и экспортирует «iPod» в Соединенные Штаты Америки, только 1 % добавленной стоимости приходится на Китай, что предпо-



лагает более пристальный взгляд на производственный процесс данного товара. Кроме того, сегменты производственной цепи становятся все более стандартизированными и барьеры для входа на рынок очень низки, поэтому китайские фирмы в условиях высокой ценовой конкуренции вынуждены уменьшать размеры прибыли и конкурировать на основе низкозатратного и массового производства. Это указывает на то, что страна должна стремиться к выпуску товаров или стадий производственного процесса с наибольшей добавленной стоимостью [5].

Ранее рассматривались теории торговли, связанные с типами и ценами (стоимостью единицы продукции) экспортных товаров. Однако концентрация промышленной и другой политики только на развитии отдельных типов продукции или секторов может изменить в целом структуру торговли, которая сама может оказывать влияние на национальное благосостояние и перспективы роста. Таким образом, уделяется внимание распределению экспортных доходов по всем потенциальным экспортным позициям. В случае если распределение экспортных доходов рассматривается как цель стратегии, отбор отдельных товарных позиций становится потенциально пагубным подходом, который может еще больше увеличить концентрацию экспорта. Поэтому с целью разъяснения различных проблем, связанных с традиционной промышленной политикой, которая концентрируется на определенных товарах или секторах, анализируется то, каким образом развитие может рассматриваться в качестве процесса экономической диверсификации [5].

По мнению Дж. Имбса и Р. Вациарга, экономическая диверсификация возрастает с увеличением уровня развития до достижения относительно высокого уровня ВВП на душу населения, после чего экономики становятся все более специализированными на какой-либо области [15].

Данное заключение противоречит основному принципу неоклассических теорий торговли, которые прогнозируют, что специализация приводит к экономической эффективности и, в конечном счете, к развитию. Б. Клиндер и Д. Ледерман также исследовали данный вопрос и пришли к выводу, что диверсификация максимальна при низких размерах дохода, после чего постоянно снижается в результате развития [16].

Различные исследователи видели несовершенства рынка в качестве причины, сдерживающей диверсификацию и возможное развитие. Одной из таких моделей является, например, модель Р. Хаусманна и Д. Родрика, которая подчеркивает, что хотя обеспеченность факторами производства может объяснить в широком смысле структуру производства, производственные функции для товаров на детализирован-



ном уровне не известны априорно. В случае если эксперимент одного предприятия является рентабельным, и оно находит прибыльный продукт, то другие могут повторить его успех, пользуясь начальными капиталовложениями в проведении исследований и, таким образом, снижая его прибыль путем уменьшения цены на товар (если страна является крупным экспортером относительно мирового рынка) или путем увеличения издержек производства (если производство включает неторгуемые производственные ресурсы или факторы производства). Результатом является проявление неэффективности рыночного механизма, поскольку субъекты хозяйствования не могут в полной мере получить выгоды от своих инвестиций, и, таким образом, будут инвестировать меньше в проведение исследований.

Н. Веттас предложил другую модель с неопределенным спросом. Более того, зарубежный спрос является сам по себе возрастающей функцией по отношению к прошлым продажам в результате изучения потребителей (что также не известно априори). Однако на начальные инвестиции, которые требуются для вхождения на новый рынок, стимулирования спроса и изучения потенциального размера рынка, будет оказывать влияние аналогичная проблема: другие участники рыночного механизма могут воспользоваться данными исследованиями, что приведет к недостаточному инвестированию в изучение спроса, таким образом, объясняя государственные субсидии для входа на новые рынки [8].

Мейер представляет модель, которая указывает на то, что субсидирование начального экспортера какого-либо товара является наилучшей стратегией, что также подтверждает Дж. Маркусен, делая упор на зарубежные стандарты. Первый экспортер, который выходит на новый рынок сталкивается с проблемой инвестирования в переработку продукта или процесса производства для достижения соответствия зарубежным стандартам безопасности [8]. Однако несовершенства рыночного механизма проявятся в том случае, если прибыль первого экспортера уменьшится вследствие использования результатов исследований другими участниками рынка.

Предложенные модели не были эмпирически проверены, во многом по причине отсутствия детализированных данных о мировом производственном процессе, а также из-за отсутствия общепринятых методов, позволяющих утверждать о наличии данных нарушений рыночного механизма. Б. Клиндер и Д. Ледерман изучали взаимодействие между прибыльностью экспорта и барьерами к вхождению в отрасль и пришли к выводам, что, в целом, при данном уровне роста экспорта, возможность



появления новых экспортных товарных позиций возрастает с ростом барьеров к вхождению в отрасль. Данный результат может рассматриваться как свидетельство наличия нарушений рыночного механизма, поскольку, в противном случае, барьеры ассоциировались бы с более низкой возможностью появления новых экспортных позиций [16].

Другая попытка исследования нарушений рыночного механизма связана с тем, как фирмы реагируют на поведение конкурентов. Исходя из исследований Д. Ледермана, глобализация и уровень знаний (выраженный как накопленные патенты, выданные местным изобретателям) повышают вероятность выпуска новой продукции фирмами. Напротив, наличие препятствий конкуренции в стране, как правило, не взаимосвязано с инновациями в товарной сфере.

Что касается распределения произведенных экспортных товаров, то У. Истерли, А. Решеф и М. Шенкенберг считают, что успех в экспорте произведенных товаров указывает на значительную степень специализации, что характерно практически для всех стран. Для каждой страны свойственно наличие нескольких «успешных товаров», на которые приходится большая часть стоимости экспорта и для которых большое значение имеет как сам товар, так и нахождение рынка, на который он экспортируется. Например, из 2985 возможных товарных позиций и 217 рынков Арабская Республика Египет получает 23 % всей стоимости экспорта благодаря экспорту одного продукта (санитарно-технические изделия из керамики) только на один рынок — Италию, обладая 94 % итальянского рынка в этом товарном сегменте. Фиджи экспортирует женскую одежду из хлопка в Соединенные Штаты (что составляет 14 % экспорта Фиджи, 42 % импорта США этой продукции). 10 % экспорта Нигерии приходится на плавучие доки и другие суда, которые поставляются в Норвегию, при этом составляя 84 % импорта этого продукта [8].

Таким образом, страны, которые во многом являются схожими, могут отличаться абсолютно разными экспортными товарными позициями и рынками, при этом успех зависит не от уровня специализации, а от выбранных товарных позиций. Например, более высокие показатели развития Республики Корея по отношению к Танзании в значительной мере объясняются тем, что стоимость экспорта трех ключевых товарных позиций Кореи составляет 13 млрд долл. США, тогда как в Танзании — 4 млн долл. США. Однако предугадать эти так называемые успешные товары очень сложно. Не существует каких-либо доказательств или теоретических основ, которые могли бы объяснить вли-



яние появления какого-либо товара на уже существующие экспортные позиции и цены требуемых для этого факторов производства.

Таким образом, внешняя торговля, которая представляет собой экспортно-импортные отношения между странами, позволяет установить равновесие между излишками и дефицитом в отдельных экономиках. Ее роль в развитии стран и всего мирового сообщества постоянно возрастает. С одной стороны, внешняя торговля стала мощным катализатором экономического роста, с другой — произошло заметное увеличение зависимости стран от международного товарообмена. Внешнеторговая деятельность Республики Беларусь, являющейся малой открытой экономикой, предполагает многовекторный характер развития внешнеторговых связей с различными регионами и странами, которые имеют свою специфику и приоритеты внешнеторгового взаимодействия. Внешнеторговая стратегия Республики Беларусь должна быть направлена на увеличение эффективности и конкурентоспособности экспорта, оптимизацию товарной структуры импорта, реализацию приоритетов регионального внешнеторгового сотрудничества с Российской Федерацией, Европейским союзом, Азией, Африкой и Латинской Америкой. Внешнеторговая политика страны направлена на диверсификацию экспортных поставок и расширение присутствия отечественных производителей на иностранных рынках. Она также призвана обеспечивать стабильные транзитные условия, упрощать таможенные процедуры и расширять сотрудничество в области санитарных мер, влияющих на торговлю. Решение этих вопросов является актуальным для многих отечественных производителей, ориентированных на иностранные рынки.

Состав экспорта страны, действительно имеет большое значение, поскольку существуют внешние эффекты, которые характерны не для всех товарных позиций. В этом случае целесообразна поддержка производства этих товаров. Однако на данный момент не существует доказательств преимущества выпуска одних товаров над другими, а также механизма выбора этих товаров, поскольку выявление каких-либо внешних эффектов при производстве какой-либо продукции является сложным процессом и результаты его на первый взгляд неочевидны. Также распространенная точка зрения о том, что вхождение в высокотехнологичные отрасли является более желательным по сравнению с переработкой природных ресурсов, не доказана эмпирически. Более того, на сегодня существует много примеров успешных стран, включая многие промышленно развитые, занимающихся добычей и переработкой богатых природных ресурсов. Технологии производства товаров и наукоемкость



этого процесса значительно различаются в разных странах. Качество выпускаемых продуктов в рамках товарной категории также различно. И наконец, принимая во внимание тот факт, что мировая система производства фрагментирована, структура экспорта стран может указывать только на различные стадии производственного процесса, которые подразумевают возникновение разных внешних эффектов. Поскольку не существует эмпирических методов выбора наиболее желательных товарных позиций, большее внимание следует уделить способам производства продукции, которые способствуют экономическому развитию.

Диверсификация рассматривается как важный метод сокращения негативных внешних эффектов, вызванных изменчивостью условий внешней торговли. Небольшие, бедные и зависимые от природных ресурсов экономики, как правило, имеют более концентрированные экспортные корзины, чем большие развитые страны, являющиеся чистыми импортерами продукции добывающей промышленности. Однако концентрация экспорта на нескольких товарных позициях и рынках, что подразумевает выбор товаров в экспортной корзине, также очень сложна. Обеспечение условий для ведения бизнеса, способствующих созданию новых отраслей экономики, финансовое развитие, изменения в налогово-бюджетной сфере, продвижение экспорта в целом, а не отдельных товарных позиций или отраслей, видятся наилучшим вариантом. Рассмотренное выше подчеркивает важную роль правительства, даже в случае, если не подразумевается выбор каких-либо отдельных товарных позиций. Можно еще раз подчеркнуть: важнейшим является то, как страна производит товары, нежели то, что производится.

4.3. СОСТОЯНИЕ И ДИНАМИКА РАЗВИТИЯ ВНЕШНЕЙ ТОРГОВЛИ РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ

Начиная с 1980-х, когда большинство развивающихся стран отказались от моделей полного импортозамещения в пользу экспорто-ориентированного роста, интеграция международной торговли развивалась быстрыми темпами. Торговля была самым важным фактором глобального роста, сближения экономических систем и снижения уровня бедности в последней четверти прошлого века. В особенности извлекли выгоду развивающиеся страны – годовой экспорт из стран с низким и средним уровнем доходов увеличивался на 14 % в год с 1990 г. по сравнению с 8 % в странах с высоким уровнем доходов. Несмотря на недав-



ний глобальный экономический кризис, экономисты сходятся на позитивной связи между торговлей и долгосрочным экономическим ростом. Восточноазиатский опыт экспортноориентированного роста за последние три десятилетия является свидетельством важной роли торговли в обеспечении развития. А. Бернارد подчеркивает, что фирмы-экспортеры в целом являются более производительными, капиталоемкими, более крупными и выплачивают более высокую заработную плату, чем компании, не ориентированные на экспорт. Для развивающихся стран экспорт является главным источником свободно конвертируемой валюты, необходимой для финансирования импорта товаров промышленного назначения и др. [6, с. 4].

П. Брентон и Р. Ньюфармер утверждают, что для большинства стран, особенно для экономик со средним и высоким уровнем доходов, характерен интенсивный рост экспорта, т. е. экспорт большего количества продукции на те же рынки. Это углубление торговых отношений подкрепляется увеличивающейся специализацией, которая может проявляться в различных уровнях внутриотраслевой торговли (специализация на различных стадиях производственного процесса или специализация на производстве товаров различного качества) [17].

Первый вид специализации является источником торговли комплекующими и, таким образом, характеризует глобальную производственную сеть. Второй вид описывает встречные товаропотоки схожими типами продукции, например, интенсивная торговля между высокоразвитыми странами такими товарами, как автомобили (поставки автомобилей «Fiat» в Германию и «BMW» в Италию), одежда (экспорт продукции компании «Zara» в Швецию и «H&M» в Испанию), а также различных продуктов питания [6, с. 4].

Для развивающихся стран, однако, критически важным для увеличения экспорта и занятости является экстенсивный рост, который включает поставку новых видов продукции, а также существующих товаров на новые рынки. Действительно, сокращение уязвимости по отношению к внешним шокам, что следует из диверсификации экспорта, важно для долгосрочного роста. При этом важным является возможность фирм использовать в своих интересах торговый потенциал и преодолевать многие ограничения, которые могут угрожать выживанию фирм на начальных этапах.

Республика Беларусь является страной с малой открытой экономикой и ограниченным количеством собственных ресурсов, что обуславливает важность внешнеторговой деятельности для развития экономи-



ки страны, так как перспективы экономического роста в значительной степени зависят от экспортного потенциала государства. Однако в последние годы наблюдается снижение конкурентоспособности экспорта Беларуси.

Для расчета показателей, которые приведены в 4-й главе, использовались сведения базы данных Организации Объединенных Наций, статистические данные в области внешней торговли Национального статистического комитета Республики Беларусь, а также Всемирного Банка. Расчеты проводились на уровне 2 и 4 знаков товарной номенклатуры внешнеэкономической деятельности.

Ниже рассмотрены несколько групп показателей. Индикатором, характеризующим интенсивный рост, является торговый баланс, а также показатель отношения торговли к ВВП. Такой показатель, как торговый баланс, указывает на степень, в которой внутренний спрос превышает внутреннее предложение, или наоборот [18].

Один только торговый баланс не используется для описания состояния экономики, однако все же может служить в качестве индикатора участия страны на международном рынке [6, с. 30]. Данный показатель вычисляется как разница совокупных экспорта и импорта страны и определяется по формуле

$$BOF = X_{it} - M_{it}, \quad (4.1)$$

где BOF – торговый баланс; X – совокупный экспорт; M – совокупный импорт страны i в период времени t .

Для Беларуси, как показано на рис. 4.1, характерен постоянный отрицательный торговый баланс, что связано с отсутствием каких-либо значимых товаров, благодаря которым можно было бы нарастить экспорт, а также с сокращением экспорта инвестиционных товаров, таких как грузовые автомобили, тракторы и другая сельскохозяйственная техника. Данные товары приносили стране значительный объем выручки, однако в 2013 г. существенно сократились поставки продукции машиностроения на российский рынок.

При этом, как показано на рис. 4.2, в 2006–2010 гг. наблюдалось сокращение удельного веса чистого экспорта в структуре валового внутреннего продукта, а для 2006–2008 гг. характерно то, что экономический рост в данный период в основном обеспечивался ростом потребления домашних хозяйств и валовым накоплением.

Показатель отношения торговли к ВВП является одним из основных индикаторов открытости к внешней торговле и экономической



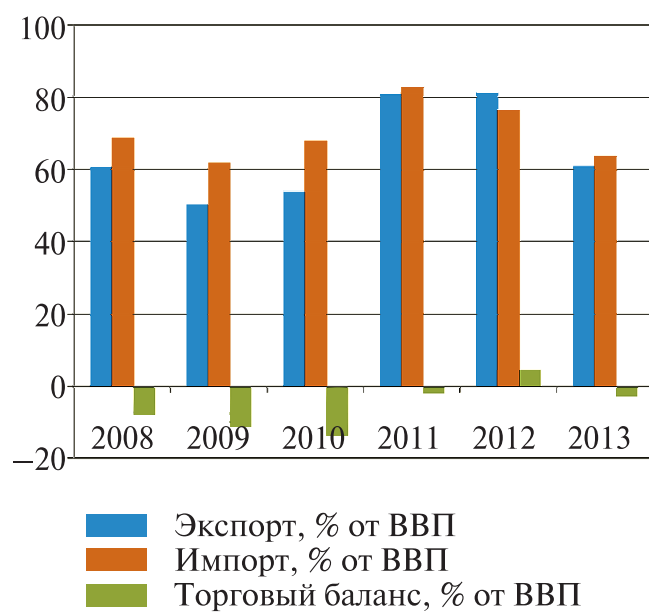


Рис. 4.1. Показатели экспорта, импорта и торгового баланса, % от ВВП

И с т о ч н и к: на основе данных [20].

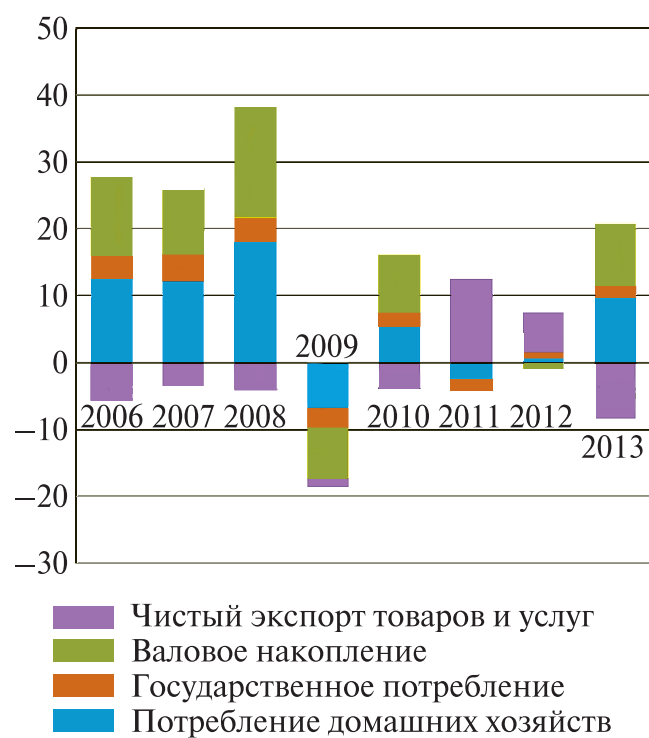


Рис. 4.2. Вклад в рост ВВП, %

И с т о ч н и к: на основе данных [20, 22].

интеграции. Он оценивает важность экспорта и импорта товаров и услуг для данной экономики [21]. Одной из ведущих тенденций развития мирового хозяйства послевоенных десятилетий явился последователь-



ный переход многих стран от замкнутых национальных хозяйств к экономике открытого типа, обращенной к внешнему рынку.

Отношение торговли к ВВП (ОТТ) отражает взаимную зависимость отечественного производства и иностранного спроса, а также внутреннего потребления и иностранного предложения и определяется по формуле

$$\text{ОТТ} = \frac{X_{it} + M_{it}}{Y_{it}}, \quad (4.2)$$

где X — совокупный экспорт; M — совокупный импорт; Y — ВВП страны i в период времени t .

Страны, более крупные по населению и размеру территории, как правило, имеют более низкие показатели отношения торговли к ВВП, потому что они могут совершать большую долю торговли в пределах их собственных границ. Такие крупные страны, как Бразилия и США, торгуют меньше, чем это характерно для их уровня доходов на душу населения, а Бельгия и Нидерланды, наоборот, имеют значительно большие показатели торговли по сравнению с другими странами схожего уровня доходов. Аналогично этому, население и географическое положение также могут повлиять на данный показатель. Например, не имеющие выхода к морю страны торгуют меньше, чем остальные страны со схожими объемами ВВП [6, с. 29].

Исходя из данных табл. 4.1, Беларусь имеет самые высокие показатели открытости торговли по сравнению с остальными странами региона, несмотря на некоторое снижение их для нашей страны в 2005–2010 гг., когда значения данного показателя составляли около 112–130 %.

Таблица 4.1

Открытость торговли Беларуси и стран-соседей, %

Страна	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013
Беларусь	142,1	118,9	124,3	128,2	129,6	112,3	122,2	164,2	158,1	125,2
Литва	110,7	121,6	127,7	120,8	131,1	110,1	136,7	155,7	146,2	146,8
Латвия	103,5	110,1	111,2	104,7	99,28	89,25	109,1	121,5	97,24	101,4
Польша	77,34	74,91	82,52	84,39	83,76	78,81	85,69	91,29	93,0	93,17
Россия	56,58	56,71	54,73	51,71	53,38	48,44	50,36	52,0	51,85	50,86
Украина	114,9	102,1	96,1	95,21	101,8	94,42	104,3	115,0	110,1	102,2

И с т о ч н и к: на основе данных [23].

Рис. 4.3 иллюстрирует отношение торговой открытости к доходу на душу населения. Страны распределены на рисунке в зависимости



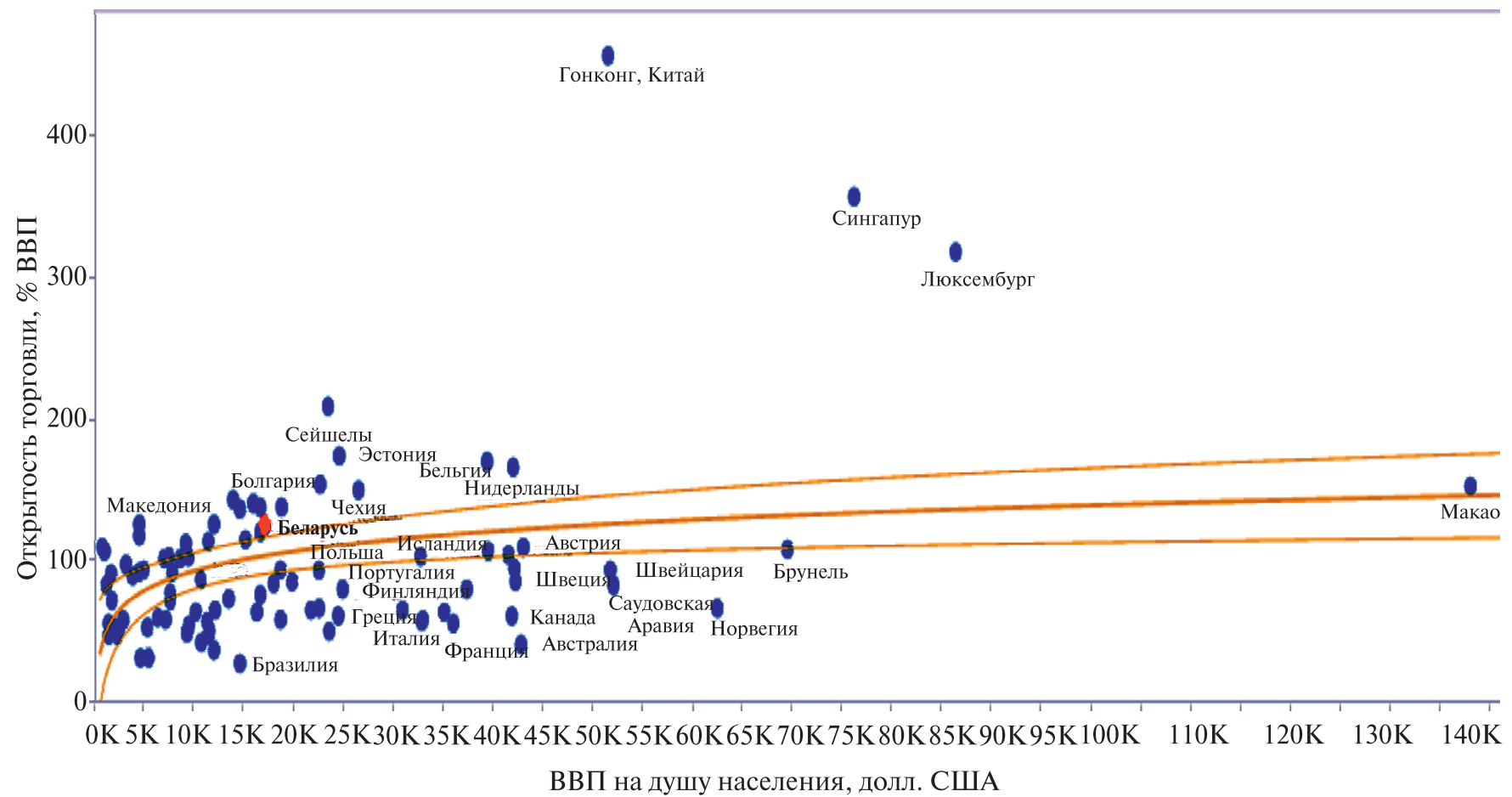


Рис. 4.3. Открытость торговли стран мира, где К – индекс внешнеторговой квоты
 Источник: [24].



от ВВП на душу населения по горизонтальной оси и стоимости торговли (процент от ВВП) по вертикальной оси. Открытость экономики обычно рассматривается как фактор, который оказывает положительное влияние на экономический рост, поскольку предоставляет возможность международного разделения и ограничения рисков, связанных с внутренней политикой государства [21].

Однако высокие показатели открытости также свидетельствуют о высокой уязвимости к внешним шокам, в особенности, когда открытость экономики сочетается с усилением концентрации экспорта, что характерно для Республики Беларусь.

В следующую группу показателей, характеризующих состав экспортной корзины, выявленное сравнительное преимущество и торговую интеграцию, включают объем экспорта по секторам, их долю в совокупном экспорте, индекс выявленного сравнительного преимущества для каждого сектора, совокупный годовой темп роста экспорта.

Данные о товарной структуре белорусского экспорта приведены в прил. 2. Товарная структура экспорта в целом в 2005–2013 гг. изменилась. При этом в последние годы возросла доля сельскохозяйственной, а также химической продукции; несмотря на некоторое уменьшение в 2013 г., высока доля минеральных продуктов в общем объеме экспортных поставок. На долю продукции минерального происхождения и химической продукции в 2012 г. приходилось более 50 % совокупного экспорта Беларуси и более 60 % экспорта в страны вне СНГ (рис. 4.4), хотя в 2008 г. данный показатель составлял более 80 %. На рынках стран СНГ изменение структуры экспорта товаров характеризовалось увеличением доли менее сложной продукции, при этом еще более по сравнению с показателями 2008 г. возросла доля минеральной и сельскохозяйственной продукции.

В товарной структуре импорта Беларуси, исходя из данных прил. 3, по-прежнему преобладают минеральные продукты (нефть, нефтепродукты, природный газ), доля которых составила треть совокупного импорта страны в 2013 г. (при этом доля их снизилась примерно на 10 % по сравнению с показателями 2007–2012 гг.). Доля машин и оборудования, а также химической продукции остается по-прежнему высокой в импорте из стран вне СНГ. Если рассматривать основные рынки (рис. 4.5), то для импорта из стран СНГ традиционно высокой остается продукция минерального происхождения, а в импорте из стран вне СНГ лидируют машины и оборудование, а также транспортные средства и химическая продукция.



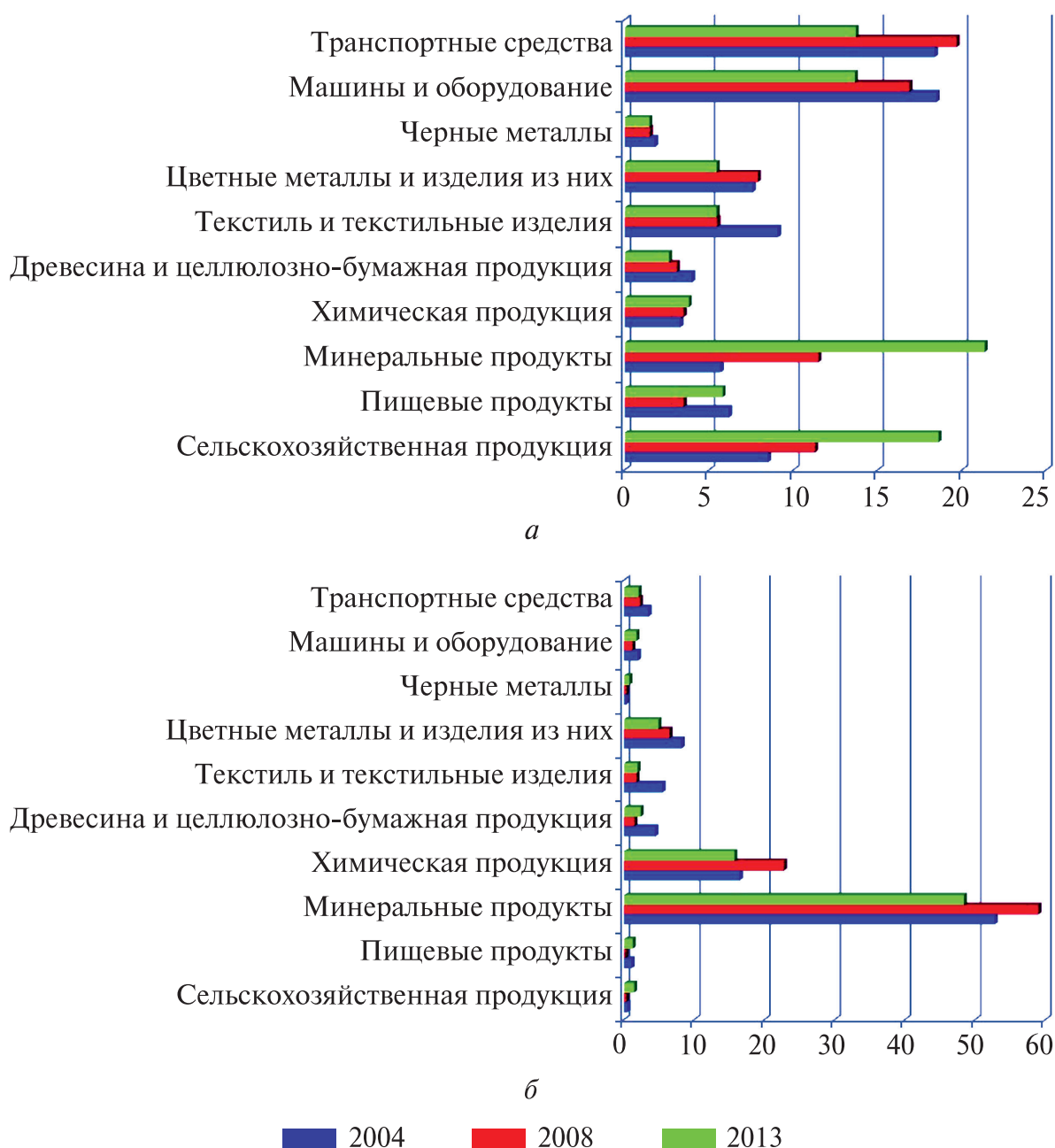


Рис. 4.4. Товарная структура экспорта Беларуси, % от общего:

а — страны СНГ; б — страны вне СНГ

И с т о ч н и к: на основе данных [22].

Если рассматривать экспорт и импорт страны по широким экономическим категориям, нужно отметить, что Беларусь сильно зависит от импорта нефти из Российской Федерации, ее переработки и экспорта. Для страны характерен высокий удельный вес топлива, хотя Беларусь и не имеет собственных значительных запасов нефти и газа. Для стран-соседей, кроме России, наиболее важной категорией являются промежуточные товары, что объясняется высоким удельным весом промыш-



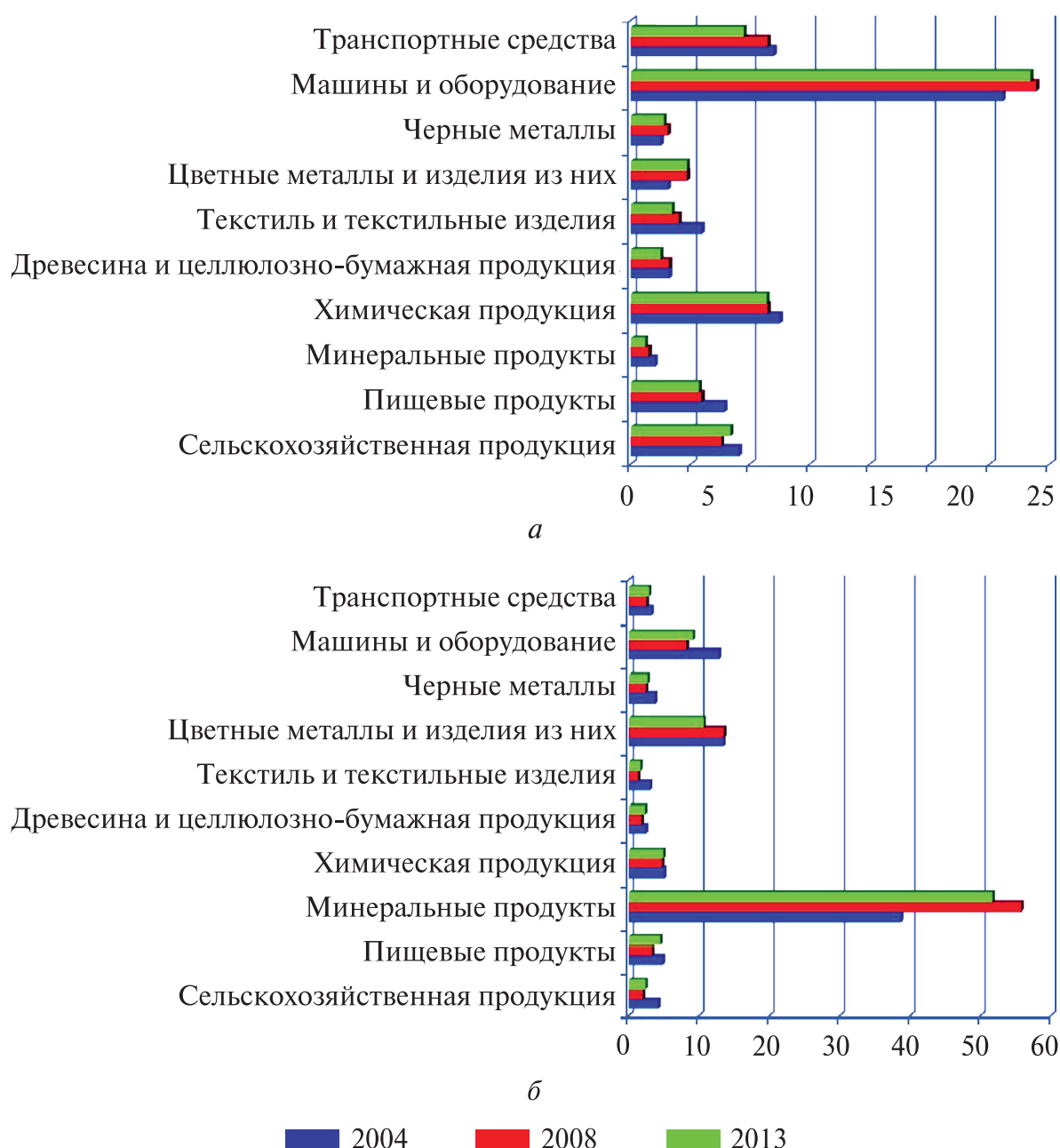


Рис. 4.5. Товарная структура импорта Беларуси, % от общего:

а – страны СНГ; б – страны вне СНГ

И с т о ч н и к: на основе данных [22].

ленных поставщиков в совокупном экспорте. Для импорта характерна более низкая по сравнению с соседними странами доля потребительских товаров, что может быть связано с ограничениями нетарифного характера на импорт потребительских товаров, а также с возможным неучтенным импортом данных товаров.

Индекс выявленного сравнительного преимущества (RCA) – показатель относительного преимущества страны в определенном секторе,

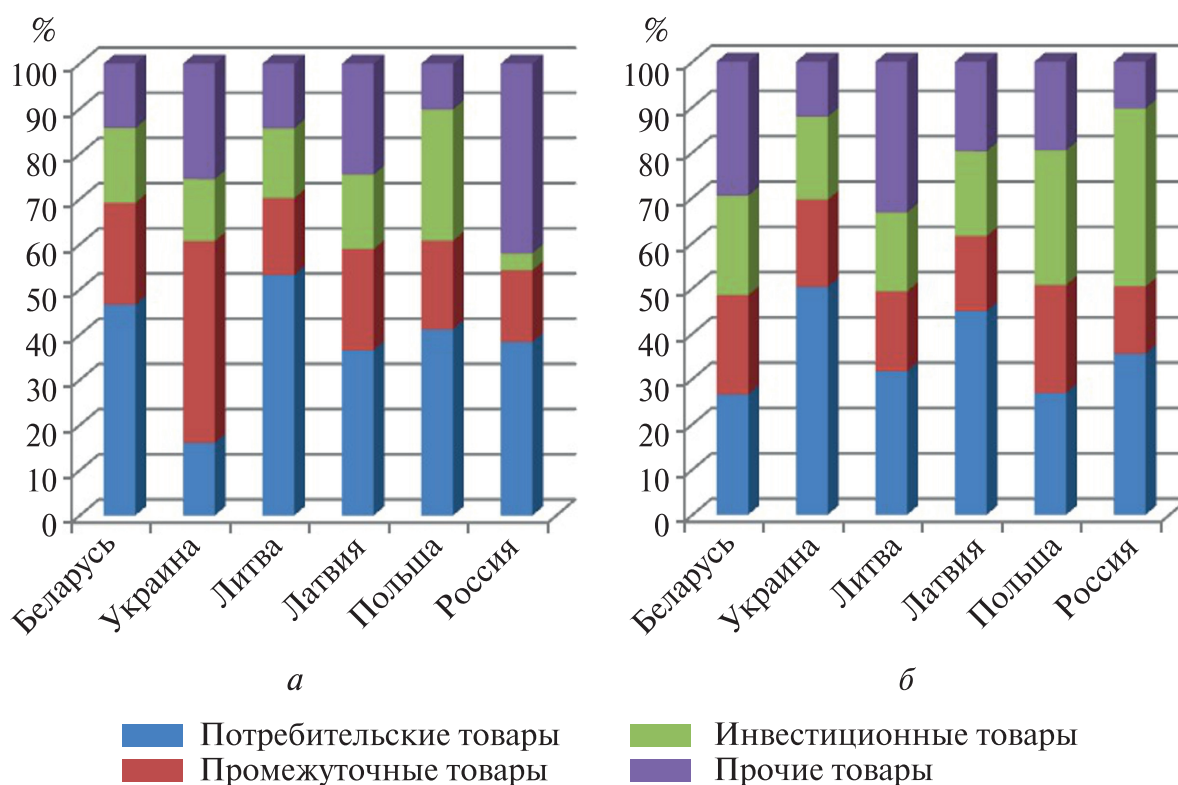


Рис. 4.6. Экспорт и импорт по широким экономическим категориям Беларуси и стран-соседей в 2013 г., % от общего:

а – экспорт; б – импорт

И с т о ч н и к: на основе данных [20].

что измеряется торговыми потоками. Индекс выше единицы указывает, что доля экспорта страны в этом секторе превышает среднемировое значение. В таком случае в этом секторе страна обладает сравнительным преимуществом. Также используется показатель среднегодового темпа роста сектора (the compound annual growth rate – CAGR) [21]. Показатели выявленного сравнительного преимущества и среднегодового темпа роста сектора определяются соответственно по формулам (4.3) и (4.4):

$$RCA_{ijk} = \frac{x_{ijk} / X_{ij}}{x_{wjk} / X_{wj}}, \quad (4.3)$$

$$CAGR_{ijk} = 100 \left[\left(\frac{x_{ijk t_2}}{x_{ijk t_1}} \right)^{\frac{1}{t_2 - t_1}} - 1 \right], \quad (4.4)$$

где x – экспорт товара k из страны i в страну j ; X – общий экспорт из страны i в страну j ; w – мировой показатель экспорта данного товара; t_1 и t_2 – начало и конец периода соответственно.



Показатель RCA, принимающий значения между 0 и 1, указывает на отсутствие сравнительного преимущества, в то время как показатель выше 1 указывает на его наличие. Показатель CAGR означает сокращение при значениях меньше 0 и рост при значениях больше 0.

Поскольку высокие экспортные объемы могут быть результатом субсидий или заниженных обменных курсов, показатель RCA следует рассматривать скорее в качестве меры конкурентоспособности, нежели сравнительного преимущества [6, с. 32].

Исходя из данных прил. 4, Беларусь обладала в 2011–2013 гг. сравнительным преимуществом в следующих секторах: «Живые животные, продукты животного происхождения» (01–05), «Топливо минеральное, нефть и продукты их перегонки, воски минеральные» (27), «Продукция химической и связанных с ней отраслей промышленности» (28–38), при этом сектор «Живые животные, продукты животного происхождения» (01–05) показывает рост [24]. В 2013 г. в секторах «Готовые пищевые продукты, алкогольные и безалкогольные напитки и уксус, табак и его заменители» (16–24), «Пластмассы и изделия из них; каучук, резина и изделия из них» (39–40), «Древесина и изделия из нее, масса из древесины; бумага, картон и изделия из них» (44–49) показатель RCA был больше 1, а значит, что доля экспорта страны в этих секторах превышала среднемировое значение. Таким образом, страна обладала сравнительным преимуществом в этих секторах при положительной динамике роста данных отраслей.

Нужно отметить значительные изменения в следующих экспортных потоках, а также доля в совокупном экспорте секторов «Живые животные, продукты животного происхождения» и «Продукты растительного происхождения, жиры и масла животного и растительного происхождения» увеличилась, а по сектору «Продукция химической и связанных с ней отраслей промышленности» — снизилась; данные изменения подтверждаются показателями выявленного сравнительного преимущества для данных секторов.

Следующая группа показателей характеризует основные рынки, на которые поставляется продукция конкретной страны, их долю в совокупной торговле со страной, интенсивность и комплементарность торговли стран.

Что касается торговли республики с основными партнерами, то, исходя из данных прил. 5 и 6, нужно отметить, что Россия по-прежнему является крупнейшим торговым партнером Беларуси, несмотря на некоторое сокращение экспортных поставок в 2005–2009 гг. В 2013 г. на долю России приходилось 45 % совокупного экспорта Беларуси



и 53 % импорта. Значительное сокращение торговли с Российской Федерацией наблюдалось в 2005 г. после перехода от принципа страны происхождения к принципу страны назначения при взимании НДС во взаимной торговле при отсутствии таможенной границы. При этом некоторые торговые потоки были переориентированы на рынок Украины и других стран СНГ, а также на рынки стран, не являющихся членами СНГ. За 2006–2013 гг., несмотря на рост экспорта в Россию, данные показатели не вернулись к уровню 2005 г., при этом наблюдалось увеличение важности такого торгового партнера страны, как Украина, на которую в 2013 г. приходилось 11,3 % совокупного экспорта и 18 % экспорта в страны СНГ, 4,8 % совокупного импорта и 8 % импорта из стран СНГ. Что касается экспорта Беларуси в страны вне СНГ, то в последние годы наблюдается снижение доли этих стран в совокупном экспорте: показатель доли экспорта в страны вне СНГ в 2013 г. составил 38 %, а без учета нефти и нефтепродуктов (статьи 2709–2010 по ТН ВЭД) – 20,6 %.

Внешнеторговые отношения Беларуси с основными партнерами из стран ЕС развивались неравномерно. В рассматриваемом периоде наблюдался значительный рост валютных поступлений из Нидерландов и Великобритании, что связано в основном с ростом объемов экспорта, а также стоимости нефти и нефтепродуктов на мировом рынке до мирового финансового кризиса. Что касается импорта белорусских товаров в такие страны ЕС, как Латвия, Литва, Польша, то здесь приток валютных поступлений также связан с концентрацией экспортных поставок на нефтехимическом комплексе. Кроме того, выявлено, что в общем товарообороте основную долю занимают страны-импортеры нефти и нефтепродукции, тогда как доля остальных стран низка, а рост внешнеторгового сальдо и товарооборота явился причиной роста стоимости и объемов поставок нефтепродуктов.

Во время «Форума экспортеров – 2013» независимый бизнес-тренер и консультант, соучредитель компании «Актуальные технологии бизнеса» Д. Шамко заметил: «Чтобы понять причины, нужно смотреть по отраслям или товарным позициям отдельно. Например, экспорт промышленного производства снижается из-за низкого качества и плохого сервиса. С ростом благосостояния в России, которая является основным экспортным рынком белорусской техники, низкая цена перестает быть преимуществом» [25].

Таким образом, наблюдается негативная тенденция, связанная с чрезмерной специализацией экспортных поставок на нефтепродуктах, что увеличивает дисбаланс в экспортной номенклатуре страны в страны ЕС; это, в свою очередь, приводит к уменьшению доходов от



экспорта товаров, которые не связаны с нефтехимией [26]. Увеличение валютных поступлений из стран ЕС происходит за счет роста объемов поставок и стоимости на товары нефтехимического комплекса на мировом рынке. Однако, принимая во внимание тот факт, что Беларусь импортирует из России сырье для производства данной группы товаров, наблюдается усиление зависимости внешних доходов республики от ценовой политики России [28].

Таким образом, установлено, что номенклатура и география белорусского экспорта зависит от потребностей рынка ЕС в топливно-энергетических товарах (нефть, нефтепродукты, газ и др.). Такая специализация экспорта страны на товарах добывающих отраслей делает внешние доходы зависимыми от ценовой политики России, которая является их основным поставщиком. А также происходит уменьшение значимости экспорта товаров обрабатывающих и наукоемких отраслей, что не способствует повышению потенциала диверсификации.

Для белорусского экспорта характерен высокий уровень концентрации, поскольку около 75 % всего товарного экспорта поставляется на рынки 8 стран, или около 5 % от общего числа рынков, и данная тенденция наблюдается в течение всего рассматриваемого периода времени. Основными партнерами являются Россия, Украина, Германия, Великобритания, Италия, Литва. Данный факт свидетельствует о высокой зависимости белорусского экспорта от состояния экономик основных партнеров страны, что свидетельствует о необходимости диверсификации географии экспорта.

Для импортных поставок также характерна слабая степень диверсификации, при этом на долю 7 стран-партнеров приходится более 70 % совокупного импорта. При этом здесь также лидируют Россия, Украина, Германия, Италия, Польша, Китай. И в экспорте, и в импорте основную долю занимают страны СНГ (61,9 % и 58,6 % совокупного экспорта и импорта, соответственно), тогда как торговля со странами ЕС характеризуется некоторым снижением доли экспортных поставок [27].

Рост товарооборота со странами — членами Европейского союза, за вычетом нефти и нефтепродуктов, незначителен [29]. Высокая доля в поставках белорусской продукции Великобритании и Нидерландам является результатом нефтяных контрактов российских фирм с европейскими, при этом Беларусь выполняет услуги по нефтепереработке, а экспорт сложнотехнических товаров показывает уменьшение. Это позволяет сделать вывод о том, что Беларусь для стран ЕС является в основном поставщиком сырья, при этом импортируются товары высокой



и средней наукоемкости. Таким образом, целесообразным является наращивание объема товаропотоков между Беларусью и ЕС за счет расширения номенклатуры поставляемой продукции, а также снятия ограничений во взаимной торговле [30].

Наблюдаемый рост (или сокращение) может произойти в результате изменений в ценах, в объеме экспорта или в результате изменения обоих показателей, поэтому выделяют индексы объемов торговли и стоимости торговли. Индексы стоимостных величин выражены как процент текущей стоимости по отношению к среднему показателю базового периода (2000). Индексы объема — отношение импортного или экспортного индекса стоимости к соответствующему индексу средней цены единицы продукции [31]. Индексы стоимости Value index и объема Volume index определяются по формулам (4.5) и (4.6) соответственно:

$$\text{Value Index} = 100 \frac{X_t}{X_{t=2000}}, \quad (4.5)$$

$$\text{Volume Index} = \frac{\text{Value Index}_t}{\text{Unit Value Index}_t}, \quad (4.6)$$

где X — стоимостной объем экспорта товара k из страны i ; X — совокупный экспорт страны i .

Значение показателя ниже 100 указывает на стоимость (объем), меньшую по сравнению с уровнем 2000 г. для данной страны. Значение показателя выше 100 отражает стоимость (объем), более высокую в сравнении с уровнем 2000 г.

График иллюстрирует изменение индекса в течение выбранного временного интервала. Большие изменения в индексах стоимости, сопровождаемые лишь умеренными изменениями индексов объема, указывают, что изменение в стоимости, вероятно, связано с изменением в ценах. Однако если прямые, отражающие стоимость и объем, параллельны, это указывает на то, что изменения в стоимости происходят главным образом в результате реальных изменений в объеме торговли.

Исходя из данных прил. 7, которые отражают годовые темпы роста стоимости и объемов торговли Беларуси и стран-соседей в 2005–2012 гг., темпы роста экспорта Беларуси носят смешанный характер как в сравнении с предыдущим периодом, так и в сравнении с другими странами региона. Наблюдались самые высокие темпы роста экспорта государства в номинальном выражении, однако в реальном выражении показатели были не такими высокими. Ценовой фактор играет значимую роль в росте показателей внешней торговли, а для роста экспор-



та роль ценового фактора особенно велика. Если объемы экспортных поставок увеличились в 2,6 раза по сравнению с показателями 2000 г., импорт — в 2,3 раза, то вклад стоимостного фактора оказал влияние на рост экспорта в более чем 6 раз, импорта — более чем в 5 раз.

Индекс интенсивности торговли (ТИ) является схожим с индексом выявленных сравнительных преимуществ, но он применяется для анализа рынков, а не продукции [31]. Он показывает, является ли доля экспорта определенного товара данной страны для какого-либо торгового партнера больше среднемировой. Показатель измеряется как экспорт страны i в страну j относительно общего объема экспорта данной страны, деленный на мировой объем экспорта в страну j относительно общего объема мирового экспорта и определяется по формуле

$$\text{ТИ} = 100 \left[\frac{x_{ijk} / X_{ik}}{x_{wjk} / X_{wk}} \right], \quad (4.7)$$

где x — стоимость экспорта товара k из страны происхождения i в страну j ; X — общий экспорт товара k из страны i ; w указывает на мировой показатель; X_{wk} — мировой объем экспорта товара k .

Показатель принимает значения от 0 до $+\infty$. Значение больше 100 указывает на более интенсивную торговлю с данной страной-партнером, чем в среднем по миру [6, с. 37].

Согласно данным рис. 4.7, наиболее интенсивная торговля Республики Беларусь наблюдается с Латвией, Литвой, Российской Федерацией, Украиной, поскольку значения индекса интенсивности торговли выше 100, что указывает на долю экспорта белорусских товаров для данных торговых партнеров выше среднемирового значения.

Индекс комплементарности торговли ТСИ указывает на степень дополняемости экспортного портфеля страны-репортера и импортного портфеля страны-партнера. Высокий показатель индекса может указывать на то, что две страны могут получить выигрыш от возросшего объема торговли [31]. Значение индекса комплементарности определяется по формуле

$$\text{ТСИ} = 100 \left[1 - \sum_k \left| \frac{m_{jk}}{M_j} - \frac{x_{ik}}{X_i} \right| \right], \quad (4.8)$$

где x — стоимостной объем экспорта товара k из страны i ; X — совокупный объем экспорта страны i ; m — стоимостной объем импорта страной j товара k ; M — совокупный объем импорта страны j .



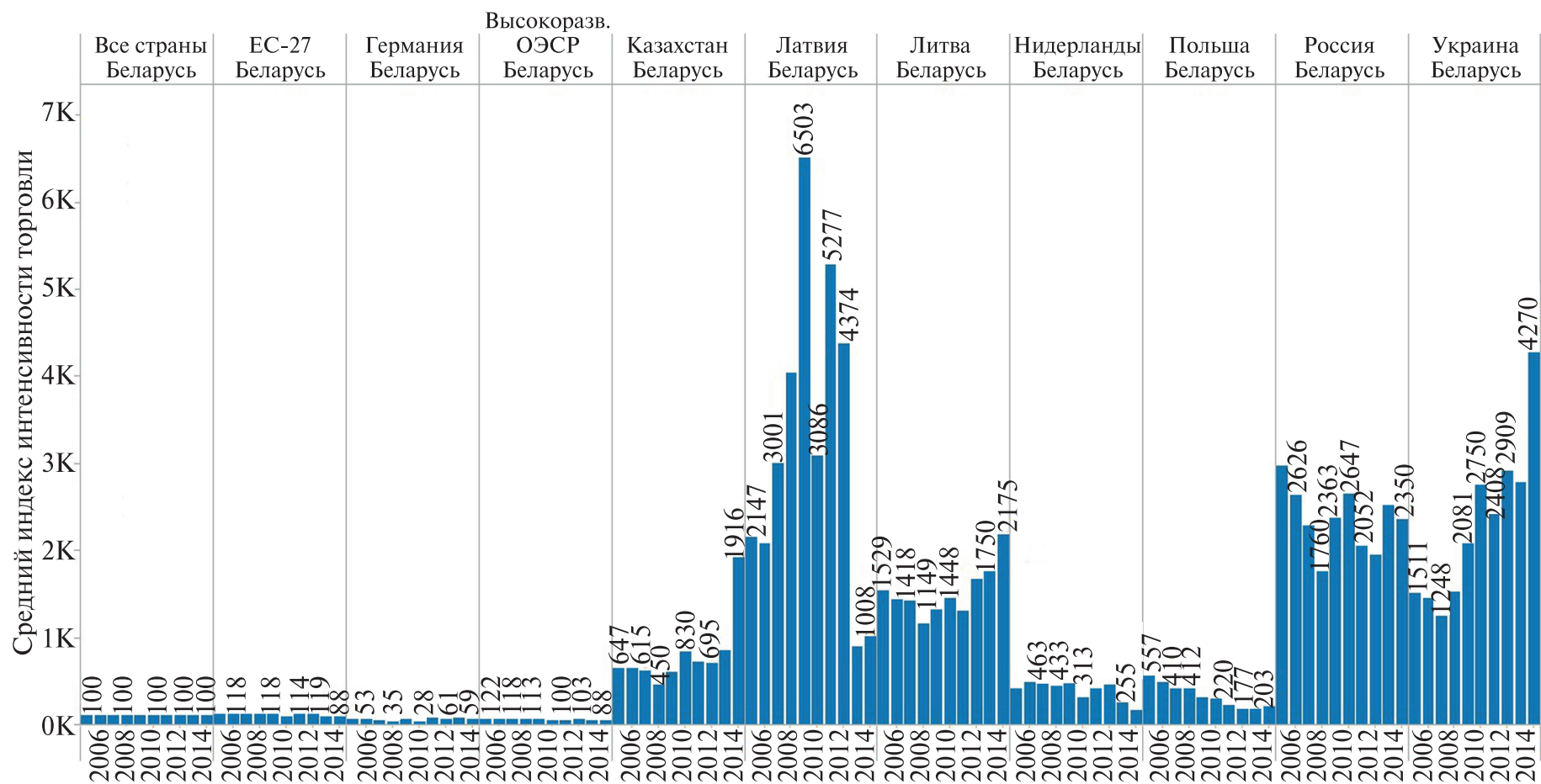


Рис. 4.7. Индексы интенсивности торговли (К) Беларуси со странами-партнерами в 2006–2012 гг.
Источник: на основе данных [24].



К. Кадот, Э. Каррер и Я. Стросс-Кан описывают данный индекс как взаимозависимость между совокупным экспортом данной страны и импортом какой-либо другой страны из остальных стран мира, подразумевая, что эти два государства могут выиграть, увеличив взаимную торговлю, в случае если одна страна обладает сравнительным преимуществом в производстве какой-либо продукции в отличие от страны-партнера. Максимальное значение индекса 100 указывает, что данные две страны являются идеальными торговыми партнерами. Более низкие значения указывают, что данные страны экспортируют схожую продукцию и, возможно, не имеют потенциала для будущего расширения экспортных потоков, при этом значение индекса равное 0 показывает, что эти две страны являются конкурентами [6, с. 37].

Однако следует отметить, что высокие значения индекса комплементарности могут не быть показательными, в случае если страны географически отдалены или сталкиваются с высокими уровнями стоимости транспортировки и операционных издержек [31]. Индекс наиболее показателен в случае анализа потенциального выигрыша от двусторонних или региональных торговых соглашений, а также определения стран, которые могли бы в наибольшей степени выиграть от уменьшения торговых барьеров.

В табл. 4.2 приведены значения индексов комплементарности торговли Республики Беларусь со странами-партнерами в 2011–2014 гг.

Таблица 4.2

**Индексы комплементарности торговли Беларуси
со странами-партнерами в 2011–2014 гг.**

Страна-партнер	2011 г.	2012 г.	2013 г.	2014 г.
Германия	57,12	57,79	62,32	—
Великобритания	57,27	58,52	60,10	55,97
Казахстан	53,12	52,79	58,09	51,23
Латвия	63,57	62,47	67,61	—
Литва	74,58	74,07	75,19	69,51
Нидерланды	59,03	60,18	63,75	—
Польша	56,78	55,99	58,63	—
Российская Федерация	47,79	43,78	49,16	—
Украина	73,48	70,21	71,42	67,82

И с т о ч н и к: на основе данных [24].



Таким образом, наивысшие показатели наблюдаются для таких торговых партнеров Беларуси, как Литва, Украина, Латвия, Германия, что указывает на более высокую степень дополняемости экспортного портфеля Беларуси и импортного портфеля данных стран-партнеров. Примечательно, что для торговли Беларуси с Россией наблюдаются более низкие значения индекса. Более того, высокие показатели индекса комплементарности торговли указывают на то, что две страны могут получить выигрыш от возросшего объема торговли.

Таким образом, следует отметить, что для Беларуси характерна растущая концентрация на товарной группе 27 «Нефть и нефтепродукты», что делает доходы от экспорта зависимыми от торговой политики стран-партнеров и цен на углеводороды на мировом рынке. При этом происходит сокращение доли товаров обрабатывающих и наукоемких отраслей, снижается доходность экспорта страны на мировом рынке.

Для стран ЕС Беларусь является в основном поставщиком сырья, при этом импортируются товары высокой и средней наукоемкости, а увеличение валютных поступлений из стран ЕС происходит за счет роста объемов поставок и стоимости на товары нефтехимического комплекса на мировом рынке. Но поскольку сырье для производства данной группы товаров Беларусь импортирует из России, наблюдается усиление зависимости внешних доходов республики от ценовой политики России. Таким образом, целесообразным является наращивание объема товаропотоков за счет расширения номенклатуры поставляемой продукции, а также снятия ограничений во взаимной торговле со странами-партнерами.

Наблюдается постоянный отрицательный торговый баланс, что связано с отсутствием каких-либо значимых товаров, благодаря которым можно было бы нарастить экспортные поставки, а также сокращением экспорта инвестиционных товаров, которые приносили бы стране значительный объем выручки. Также для экспортного портфеля характерен высокий удельный вес топлива, хотя Беларусь и не имеет собственных значительных запасов нефти и газа.

В рассматриваемом периоде наблюдалось сравнительное преимущество в таких секторах, как продукция животного происхождения, топливо минеральное, воски минеральные, продукция химической и связанных с ней отраслей, пластмассы и изделия из них и др.

Таким образом, для Республики Беларусь, как страны с ограниченным количеством ресурсов, критически важной для роста экспорта и занятости является поставка новых видов продукции, а также выход на новые рынки, поскольку это позволит сократить уязвимость по отношению к внешним шокам.



4.4. АНАЛИЗ ПОКАЗАТЕЛЕЙ ДИВЕРСИФИКАЦИИ И СЛОЖНОСТИ ТОВАРНОГО ЭКСПОРТА РЕСПУБЛИКИ

Диверсифицированная структура производства, при прочих равных, в большинстве случаев является более предпочтительной, чем сконцентрированная на ограниченном количестве товарных категорий, особенно, сырьевых товаров. То же касается и большего количества рынков, на которые поставляется продукция страны.

Существуют несколько показателей, которые характеризуют диверсификацию экспортного портфеля и торговых отношений. Товарная и рыночная диверсификация тесно связаны с экономическим развитием: страны с более развитыми экономиками экспортируют более широкий диапазон товаров большему числу торговых партнеров. Эти индикаторы показывают степень, в которой страны используют в своих интересах потенциальные торговые отношения.

В прил. 8 представлены основные товарные категории, которые имеют наибольший удельный вес в торговле нашей страны, а также среднегодовой темп роста в 2012–2014 гг. для данных товаров. Таким образом, проранжированы товарные категории согласно их относительной важности в торговле страны, которая оценивается их совокупной стоимостью. Ранжирование производится в порядке убывания, начиная с 1, что показывает товарную категорию с наибольшими торговыми потоками. Показатель среднегодового темпа роста отражает сокращение при значениях меньше 0 и рост при значениях больше 0. Показатели совокупного годового темпа роста рассчитываются по формуле (4.3). Таким образом, в прил. 8 размещены данные о товарных категориях, которые имеют наибольшую долю в торговле страны. Наибольшее значение имеют товарные категории 271019 «Нефть и нефтепродукты (кроме сырых), полученные из битуминозных пород», 310420 «Удобрения минеральные или химические, калийные: хлорид калия», 310420 «Легкие дистилляты и продукты», при этом данные продукты показывали отрицательный или невысокий среднегодовой темп роста в 2012–2014 гг. Наибольший рост наблюдался по экспортным поставкам товарных категорий 271500 «Смеси битумные на основе природного асфальта, природного битума, нефтяного битума, минеральных смол или пека минеральных смол» — 777 %, 381190 «Антидетонаторы, антиоксиданты, ингибиторы смолообразования, загустители, антикоррозионные вещества и присадки готовые прочие к нефтепродуктам» — 684 %, 271112 «Пропан» — 21 %, 040210 «Молоко и сливки, сгущенные или с добавлением сахара: в гранулах или в других твердых видах, с со-



держанием жира не более 1,5 мас. %» – 20 %, 040690 «Сыры и творог: прочие» – 20 %.

В табл. 4.3 представлены основные рынки, на которые поставляются выбранные товарные категории, отражая стоимостной объем торговли с каждым партнером и долю в общем объеме торговли. Рынки представлены в соответствии с наибольшим удельным весом в торговле нашей страны, а также представлены показатели среднегодовых темпов роста в 2012–2014 гг. для данных рынков. Таким образом, они проранжированы согласно их относительной важности в торговле страны, которая оцени-

Таблица 4.3

**Ранжирование рынков в соответствии с объемом торговли,
включая их долю в совокупной торговле Республики Беларусь
и среднегодовой темп роста в 2012–2014 гг.**

Страна-партнер	Объем торговли в 2014 г., тыс. долл. США	% от общего	Среднегодовой темп роста за 2012–2014 гг.
Российская Федерация	15 116 771	41,54	–3,29
Украина	4 093 104	11,25	–14,16
Великобритания	2 987 954	8,21	133,76
Нидерланды	1 810 991	4,98	–51,03
Германия	1 640 819	4,51	–2,48
Литва	1 037 768	2,85	–6,27
Италия	1 005 236	2,76	21,88
Казахстан	875 307	2,41	4,33
Польша	844 700	2,32	–5,66
Бразилия	710 815	1,95	–5,84
Китай	642 611	1,77	21,96
Латвия	514 743	1,41	–60,32
Молдова	264 647	0,73	2,2
Индия	213 579	0,59	–10,03
Азербайджан	190 595	0,52	17,03
Индонезия	190 204	0,52	44,72
Туркменистан	174 070	0,48	–13,04
Турция	158 657	0,44	4,53
Малайзия	150 667	0,41	13,04
Всего	33 594 514	92,32	

И с т о ч н и к: на основе данных [20].



вается стоимостью товаропотоков. Показатели совокупного годового темпа роста рассчитываются по формуле (4.3). Ранжирование производится в порядке убывания, начиная с 1, что указывает на партнера с наибольшим торговым потоком. Показатель CAGR означает сокращение при значениях меньше 0 и рост при значениях больше 0.

Исходя из данных табл. 4.3, основными партнерами для Беларуси являются Российская Федерация (41,54 %), Украина (11,25 %), Великобритания (8,21 %), Нидерланды (4,98 %), Германия (4,51 %). В 2012–2014 гг. значительно возросла доля Великобритании, Италии, Китая, Индонезии как торговых партнеров. Таким образом, доля трех основных торговых партнеров республики в 2014 г. составляла более 60 %.

Такой показатель, как число товаров и рынков, указывает количество рынков, на которые экспортируется продукция, а также число экспортируемых товарных категорий (на уровне 6 знаков Гармонизированной системы описания и кодирования товаров), при этом на каждый рынок экспортер поставляет как минимум одну товарную категорию в анализируемом году с объемом торговли не менее 10 000 долл. США. Недостатком данного индикатора является то, что он показывает только количество, а не размер торговых потоков [21]. На рис. 4.8 показана положительная зависимость между количеством рынков, на которые поставляется продукция, и числом товарных позиций. На горизонтальной оси отмечено число стран, в которые экспортируются товары, на вертикальной – число товарных позиций (на уровне 6 знаков Гармонизированной системы описания и кодирования товаров).

Индекс товарной концентрации Херфиндаля – Хиршмана (НН product index) показывает распределение торговой стоимости по продукции экспортера. У страны с наиболее диверсифицированным экспортным портфелем данный показатель будет стремиться к 0, тогда как в случае концентрации на небольшом количестве товарных категорий, значение индекса будет близко к 1. Таким образом, индекс товарной концентрации является индикатором уязвимости страны-экспортера к торговым шокам. Падение индекса в течение некоторого времени может быть признаком диверсификации торгового портфеля экспортера [75]. Индекс рассчитывается по формуле

$$\text{НН product index} = \frac{\sum_{k=1}^{n_i} (x_{ik} / X_i)^2 - 1/n_i}{1 - 1/n_i}, \quad (4.9)$$

где X – совокупный экспорт страны i ; x – экспорт товара k из страны i ; n – число товарных позиций, экспортируемых страной i .



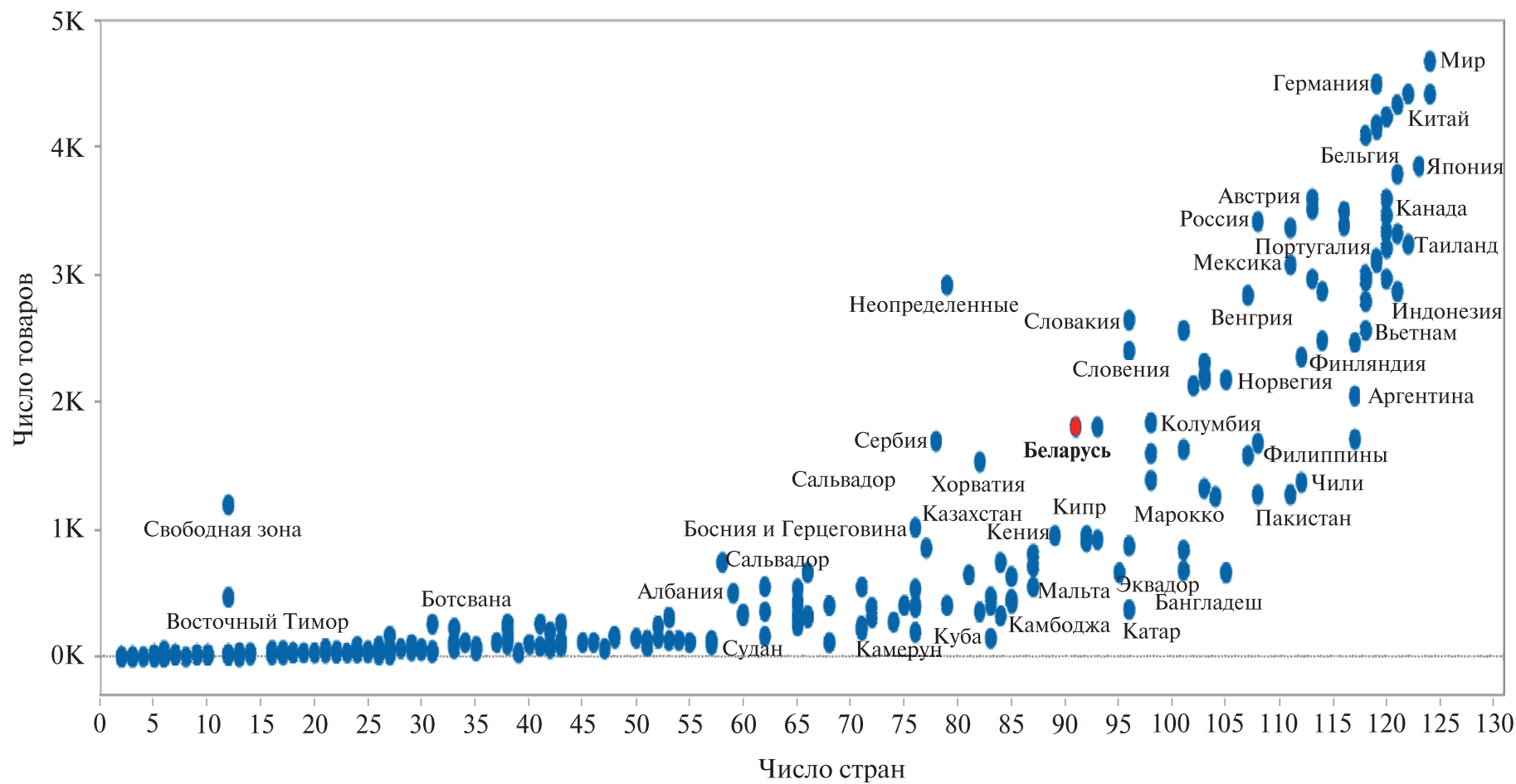


Рис. 4.8. Количество экспортируемых товаров и рынков, на которые поставляется продукция для стран мира, где К – индекс дифференцированности (сложности торговли)
Источники: [24].



Показатель принимает значения от 0 до 1. Более высокие значения индекса указывают на то, что экспорт сконцентрирован на меньшем количестве секторов, тогда как у страны с диверсифицированным портфелем значения индекса будут стремиться к 0. Однако низкое значение данного показателя не всегда свидетельствует о диверсифицированном портфеле. Например, если количество товаров невелико, то страна просто может экспортировать примерно одинаковые по стоимости количества каждого товара [6, с. 41].

В табл. 4.4 представлены значения показателей индексов товарной концентрации Херфиндаля – Хиршмана с торговыми партнерами для Беларуси в 2008–2014 гг. Для нашей страны в целом характерен

Таблица 4.4

Индексы товарной концентрации Херфиндаля – Хиршмана по странам-партнерам для Беларуси в 2008–2014 гг.

Страна-партнер	Показатель	2008	2010	2012	2013	2014
Германия	Индекс товарной концентрации	0,0907	0,0216	0,5581	0,5124	0,4714
	Количество товаров	835	832	833	904	937
Велико-британия	Индекс товарной концентрации	0,8577	0,8494	0,5469	0,7781	0,5312
	Количество товаров	209	215	184	211	195
Казахстан	Индекс товарной концентрации	0,0262	0,0256	0,0179	0,0182	0,0262
	Количество товаров	869	1011	1346	1423	1474
Литва	Индекс товарной концентрации	0,0510	0,0317	0,1298	0,1992	0,1107
	Количество товаров	1131	1192	1277	1271	1404
Латвия	Индекс товарной концентрации	0,5772	0,3715	0,4198	0,3139	0,3093
	Количество товаров	894	850	835	856	814
Нидерланды	Индекс товарной концентрации	0,5995	0,5532	0,4248	0,7346	0,5244
	Количество товаров	316	272	243	181	180
Польша	Индекс товарной концентрации	0,1454	0,0844	0,0990	0,0544	0,0405
	Количество товаров	765	761	779	784	853
Россия	Индекс товарной концентрации	0,0131	0,0114	0,0120	0,0099	0,0125
	Количество товаров	2648	2740	3312	3350	3362
Украина	Индекс товарной концентрации	0,1002	0,1835	0,3218	0,2685	0,3959
	Количество товаров	1194	1215	1361	1420	1283
Остальной мир	Индекс товарной концентрации	0,0913	0,0588	0,0837	0,0615	0,0635
	Количество товаров	3017	3083	3506	3544	3580

Источники: на основе данных [24].



невысокий уровень товарной концентрации, данный показатель изменяется неоднозначно с течением времени. Наиболее высокие значения индекса наблюдались для Великобритании, Нидерландов, Германии, Украины, Латвии, что свидетельствует о том, что экспорт в данные страны сконцентрирован на небольшом количестве секторов. Тогда как наиболее диверсифицированный портфель наблюдается для торговли с Российской Федерацией, Литвой, Казахстаном, Польшей, при этом для Польши индекс в течение рассматриваемого периода снижался.

Индекс товарной концентрации Херфиндаля – Хиршмана (НН product index) показывает распределение торговой стоимости по странам-партнерам. У страны с экспортными потоками, сконцентрированными на небольшом количестве рынков, значение индекса будет близким к 1. Таким образом, индекс рыночной концентрации Херфиндаля – Хиршмана (НН market index) является индикатором зависимости экспортера от его торговых партнеров и опасности, с которой он может столкнуться в случае, если его партнеры увеличат торговые барьеры. Падение индекса в течение времени может быть признаком диверсификации [21]. Индекс рыночной концентрации Херфиндаля – Хиршмана определяется по формуле

$$\text{НН market index} = \frac{\sum_{j=1}^{n_i} (x_{ij} / X_i)^2 - 1/n_i}{1 - 1/n_i}, \quad (4.10)$$

где X – совокупный экспорт страны i ; x – экспорт из страны i на рынок j ; n – число рынков, на которые экспортирует товары страна i .

Индекс принимает значения от 0 до 1. Более высокие значения индекса указывают на то, что экспорт сконцентрирован на меньшем количестве рынков, тогда как у страны, торгующей одинаково со всеми партнерами, индекс будет стремиться к 0. Однако индекс может принимать низкое значение в том случае, если количество партнеров мало и страна торгует со всеми одинаково, тогда индекс не будет отражать широкую базу торговых партнеров.

Как показано в табл. 4.5, для Беларуси в последние годы характерен рост значений показателей рыночной концентрации, что свидетельствует об увеличивающейся концентрации на определенном количестве рынков. Наибольшие значения индексов характерны для сегментов 01–05 «Живые животные, продукты животного происхождения», 64–67 «Обувь, головные уборы, зонты; искусственные цветы; изделия из человеческого волоса», 68–71 «Изделия из камня, гипса, цемента; керамические изделия; стекло и изделия из него», 84–85 «Машины, оборудование и механизмы, электротехническое оборудование», при этом



Таблица 4.5

**Индексы рыночной концентрации Херфиндаля – Хиршмана
по товарным группам для Беларуси в 2008–2014 гг.**

Группа това- ров	Индекс рыноч- ной concentra- ции Херфинда- ля – Хиршмана	Количество рынков	Индекс рыноч- ной concentra- ции Херфинда- ля – Хиршмана	Количество рынков	Индекс рыноч- ной concentra- ции Херфинда- ля – Хиршмана	Количество рынков	Индекс рыноч- ной concentra- ции Херфинда- ля – Хиршмана	Количество рынков
	2009		2011		2013		2014	
Общий индекс	0,1430	140	0,1587	154	0,2249	157	0,1960	158
01–05	0,7708	54	0,8505	39	0,8835	40	0,9238	42
06–15	0,1466	40	0,2840	44	0,3696	45	0,4664	39
16–24	0,4048	43	0,4775	51	0,5746	65	0,5422	61
25–26	0,3869	25	0,4080	29	0,6060	28	0,6756	32
27–27	0,2435	52	0,1926	57	0,1514	54	0,1497	51
28–38	0,1015	94	0,0843	111	0,0637	128	0,0630	123
39–40	0,4241	95	0,4536	107	0,5091	104	0,5309	102
41–43	0,2613	37	0,2213	37	0,1800	44	0,1674	42
44–49	0,1943	82	0,1998	86	0,1880	105	0,1642	99
50–63	0,3367	74	0,4051	80	0,4719	85	0,4560	83
64–67	0,6389	24	0,6962	29	0,7372	33	0,7892	43
68–71	0,5161	77	0,5135	77	0,5858	80	0,5791	77
72–83	0,1533	102	0,2269	102	0,3035	105	0,2371	103
84–85	0,5391	104	0,5819	115	0,5548	112	0,6017	120
86–89	0,2631	87	0,4619	91	0,4630	82	0,4143	84
90–99	0,3745	111	0,5744	120	0,4401	122	0,3688	134

И с т о ч н и к: на основе данных [24].

значения индексов росли за последние годы, что говорит о растущей концентрации на небольшом количестве рынков, на которые постав-
ляется данная продукция. Самые низкие значения наблюдались по сег-
ментам 06–15 «Продукты растительного происхождения, жиры и масла
животного и растительного происхождения», 28–38 «Продукция хими-
ческой и связанных с ней отраслей промышленности», 44–49 «Древе-
сина и изделия из нее, масса из древесины; бумага, картон и изделия
из них», 72–83 «Недрагоценные металлы и изделия из них», при этом
по сегментам 28–38 и 44–49 значения индексов уменьшались в рассма-
триваемом периоде, что является признаком диверсификации [24; 32].



Также существуют показатели, которые позволяют оценить будущий потенциал для расширения рынка. Одним из них является степень проникновения на экспортные рынки (IEMP). При расчете этого индекса используют данные о количестве экспортируемых конкретной страной товарных категорий и числе рынков, на которые поставляется каждая товарная категория, а также число стран мира, которые импортируют каждый товар (потенциальные экспортные рынки) [6, с. 43]. Таким образом, соединяя товары и рынки, на которые они могут поставляться, получаем максимальное число потенциальных торговых связей, которые может установить конкретная страна, принимая во внимание ее экспортный портфель в данный период времени. Затем находится частное от деления реального количества рынков на потенциально возможное их количество для оценки степени использования экспортных возможностей данной страной. Ни одна страна не поставляет все товарные категории на все возможные рынки. Наиболее высоким показателем данного индекса характеризуется портфель Германии, которая использует более 50 % потенциала: значение индекса может служить для сравнения. Показатель степени проникновения на экспортные (IEMP) рынки определяется по формуле

$$\text{IEMP}_i = \frac{n_{x,ik}}{n_{m,k}}, \quad (4.11)$$

где n_x — число стран, в которые страна i экспортирует товар k ; n_m — число стран, которые импортируют товар k из всех стран.

На рис. 4.9 представлены показатели степени проникновения на экспортные рынки для Беларуси, стран-соседей, Германии и Китая. Исходя из данных диаграммы, очевидно, что проникновение на экспортные рынки белорусских экспортных товаров, а также продукции стран-соседей гораздо ниже в сравнении не только с немецким экспортом, но и с поставками из Китая, который значительно увеличил свое присутствие на внешних рынках за прошлое десятилетие.

Недостатком данного индикатора является то, что он не учитывает экспортные потоки по их относительной важности. Поэтому даже незначительные экспортные поставки в какую-либо страну учитываются наравне с большими экспортными потоками в крупные экономики. Таким образом, данный индекс, как и другие, не следует использовать изолированно от остальных показателей для анализа торговли страны. Тем не менее очень низкие значения индекса могут свидетельствовать о невысоком качестве продукции и эффективности функционирования центров содействия экспорту [6, с. 44].



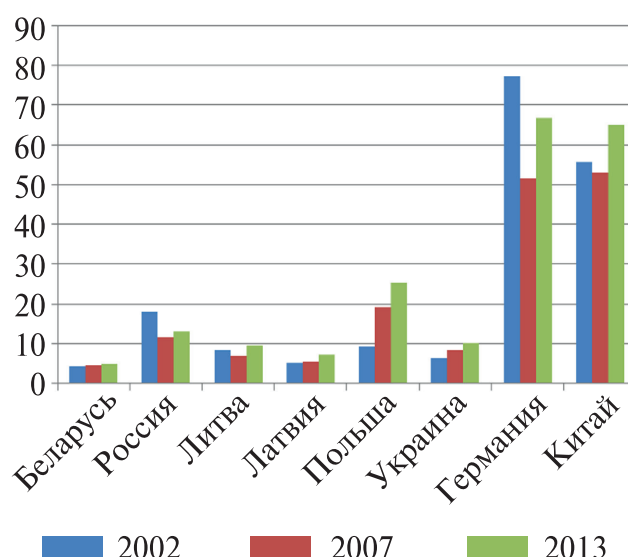


Рис. 4.9. Показатели степени проникновения
на экспортные рынки Беларуси и стран мира, %

И с т о ч н и к: на основе данных [24].

В эру глобального разделения производственного процесса вопросы о том, какие экспортные потоки представляются высокотехнологичными или какая страна выполняет наиболее технологически емкие стадии производства, могут быть спорными, однако классификация экспортных потоков по широким категориям (высокотехнологичные, среднетехнологичные, низкотехнологичные, сырье и ресурсно-сырьевые товары) дает представление о том, как изменяется экспортная корзина с течением времени [6, с. 44].

Технологическая классификация экспорта предполагает разбивку экспорта страны в процентах по пяти широким технологическим категориям конечной продукции. Показатель принимает значения от 0 до 100 % [21]. Данная классификация осуществляется при использовании формулы

$$100 \cdot \sum_{k \in \Omega_{tec}} \frac{x_{ijk}}{X_{ij}}, \forall tec \in [\text{НТ, МТ, ЛТ, РР, РВ}], \quad (4.12)$$

где x — экспорт товара k из страны i в страну j ; X — совокупный экспорт страны i в страну j ; Ω_{tec} — набор всех товаров во взаимоисключающих категориях: высокотехнологичные (НТ), среднетехнологичные (МТ), низкотехнологичные товары (ЛТ), сырье (РР) и ресурсно-сырьевые товары (РВ).

Как видно из табл. 4.6, технологическое содержание экспортной корзины для Беларуси не улучшается с течением времени (с 2000 по 2014 г.)

и сложность экспортных товаров остается относительно невысокой, при этом возрастает доля ресурсно-сырьевых. Что касается доли высокотехнологичной продукции в экспорте, она остается невысокой (3 %), практически не изменившись за последнее десятилетие. В России высока доля сырья в совокупном экспорте при относительно низкой доле высоко- и среднетехнологичных товаров. Иная ситуация характерна для Латвии, где за последнее десятилетие возросла доля высоко- и среднетехнологичных товаров при уменьшении доли товарно-сырьевых.

Таблица 4.6

Технологическая классификация экспорта Беларуси и стран-соседей

Страна	Год	Высокотехнологичные товары, доля	Низкотехнологичные товары, доля	Среднетехнологичные товары, доля	Сырье, доля	Ресурсно-сырьевые товары, доля
Беларусь	2000	0,04	0,20	0,37	0,04	0,34
	2014	0,03	0,12	0,26	0,12	0,47
Латвия	2000	0,04	0,31	0,07	0,08	0,50
	2014	0,13	0,18	0,15	0,16	0,38
Польша	2000	0,09	0,31	0,34	0,09	0,17
	2014	0,13	0,23	0,35	0,10	0,19
Россия	2000	0,04	0,10	0,13	0,47	0,26
	2014	0,02	0,04	0,09	0,49	0,36
Украина	2000	0,05	0,31	0,30	0,12	0,22
	2014	0,04	0,22	0,28	0,25	0,21

И с т о ч н и к: на основе данных [24].

Такие основополагающие модели международной торговли, как модель Хекшера – Олина или Рикардо, объясняют торговлю между странами различиями в наделенности факторами производства и в технологиях. Экономисты редко анализируют развитие стран с точки зрения фактически произведенных товаров. Вместо определения технологической классификации товаров, Р. Хаусман, Дж. Хван и Д. Родрик оценивают сложность продукции на основе уровней дохода стран, которые производят их. Если товар, например двигатель внутреннего сгорания, в основном производится развитыми странами, то продукция будет отнесена к сложным изделиям. Данный показатель сложности экспортного товара – PRODY – вычисляется как средневзвешенный ВВП на душу населения стран, производящих данный товар, соотношенный с весами, полученными из выявленного сравнительного преимущества. Аналогично, значение показателя PRODY для кофейных зерен



будет намного ниже, поскольку страны, производящие данный товар, как правило, являются странами с низким уровнем доходов [6, с. 47]. Показатели PRODY и EXPY определяются по следующим формулам:

$$\text{PRODY}_k = \sum_i \left(\frac{x_{ik}}{X_i} / \frac{x_{wk}}{X_w} \right) \cdot y_i, \quad (4.13)$$

$$\text{EXPY}_i = \sum_k \frac{x_{ik}}{X_i} \cdot \text{PRODY}_k, \quad (4.14)$$

где X — совокупный экспорт страны i ; x — экспорт товара k ; w — показывает мировое значение; Y — ВВП на душу населения.

Показатели принимают значения от 0 до $+\infty$. Более высокие показатели PRODY указывают на более сложное изделие. Высокий EXPY — на более сложный экспортный портфель.

От уровня доходности экспортируемых товаров зависит совокупная доходность экспорта страны (EXPY), т. е. вклад экспорта страны в ВВП на душу населения данной страны [3, с. 84].

Значение показателя EXPY получают, суммируя все показатели PRODY товаров, экспортируемых данной страной, взвешенные по доле каждого товара в совокупном экспорте. Показатель EXPY считается более всеобъемлющим, чем, например, технологическая емкость. Р. Хаусман, Дж. Хван и Д. Родрик отмечают, что страны с высокими значениями индекса, как правило, показывают более высокие уровни развития в будущем [6, с. 47].

Однако показатели PRODY какого-либо товара могут быть завышены, в случае если их производят развитые страны (например, сельскохозяйственная продукция). Кроме того, у сложных изделий, например компьютеров, могут быть относительно низкие значения показателей PRODY, так как их сборка и, в конечном счете, экспорт производится из стран с низким доходом.

Рис. 4.10 иллюстрирует соотношение между ВВП на душу населения и технологической сложностью. На горизонтальной оси отмечены значения логарифма ВВП на душу населения, на вертикальной — логарифм показателя EXPY. При существенной специализации наблюдается также тенденция к незначительному изменению или уменьшению доходности экспорта на мировом рынке за 2000–2013 гг.

Наличие и усугубление негативных тенденций за рассматриваемый период указывает на то, что Беларуси необходимо разработать стратегию диверсификации экспорта, а также совершенствовать производство товарных позиций, которые пользуются спросом на мировом рынке, что позволит устранить нежелательные тенденции.



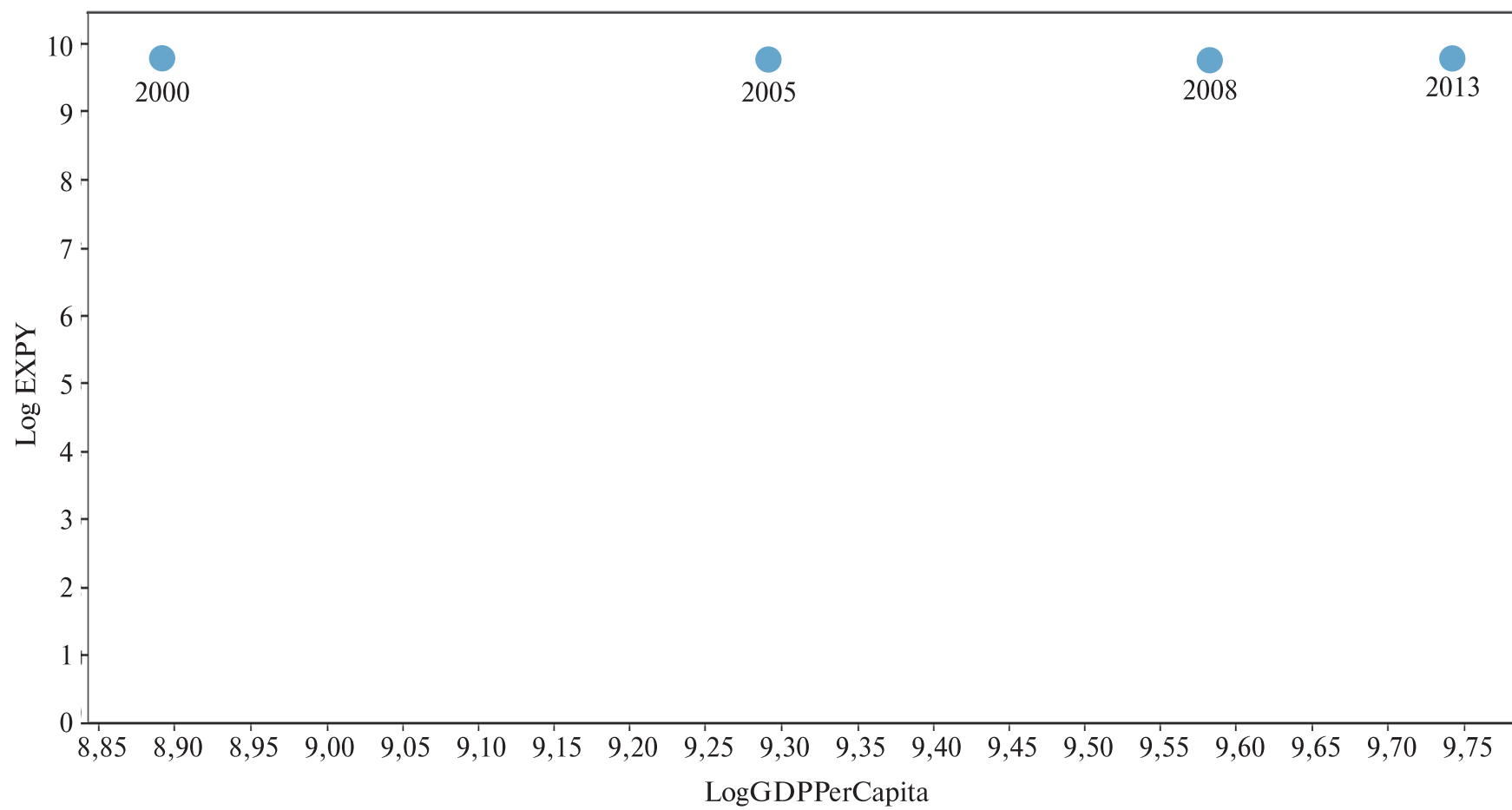


Рис. 4.10. Показатели EXPY для Беларуси в 2000–2013 гг.

Источник: [24].



В данной главе были представлены основные показатели развития внешней торговли страны, была проведена оценка состояния и динамики развития внешнеторговых связей республики с основными торговыми партнерами и выявлены некоторые негативные тенденции, указывающие на необходимость дальнейшей диверсификации. Наблюдается растущая концентрация на товарной группе 27 «Нефть и нефтепродукты», что делает доходы от экспорта зависимыми от торговой политики стран-партнеров и цен на углеводороды на мировом рынке. При этом происходит сокращение доли товаров обрабатывающих и наукоемких отраслей, снижается доходность экспорта страны на мировом рынке.

Наблюдается постоянный отрицательный торговый баланс, что связано с отсутствием каких-либо значимых товаров, благодаря которым можно было бы нарастить экспортные поставки, а также сокращением экспорта инвестиционных товаров, которые приносили бы стране значительный объем выручки. Нужно отметить высокую зависимость Беларуси от импорта нефти из Российской Федерации, ее переработки и экспорта. Для страны характерен высокий удельный вес топлива, хотя Беларусь и не имеет собственных значительных запасов нефти и газа. В рассматриваемом периоде наблюдалось сравнительное преимущество в таких секторах, как продукция животного происхождения, топливо минеральное, воски минеральные, продукция химической и связанных с ней отраслей, пластмассы и изделия из них и др.

Рост товарооборота со странами — членами Европейского союза, за вычетом нефти и нефтепродуктов, незначителен. Беларусь для стран ЕС является в основном поставщиком сырья, при этом в нашу страну импортируются товары высокой и средней наукоемкости. Таким образом, целесообразным является наращивание объема товаропотоков между Беларусью и ЕС за счет расширения номенклатуры поставляемой продукции, а также снятия ограничений во взаимной торговле. Увеличение валютных поступлений из стран ЕС происходит за счет роста объемов поставок и стоимости на товары нефтехимического комплекса на мировом рынке. Однако, принимая во внимание тот факт, что Беларусь импортирует из России сырье для производства данной группы товаров, наблюдается усиление зависимости внешних доходов республики от ценовой политики России.

Согласно приведенным в данной главе показателям, наиболее интенсивная торговля республики наблюдалась с Латвией, Литвой, Российской Федерацией, Украиной. Что же касается дополняемости экспортного портфеля Беларуси и импорта стран-партнеров, то для



торговли республики с Россией наблюдаются более низкие значения комплементарности торговли, чем с Литвой, Украиной, Латвией, Германией.

Для экспортных поставок в Великобританию, Нидерланды, Германию, Украину, Латвию характерна концентрация на небольшом количестве секторов, тогда как наиболее диверсифицированный портфель наблюдается в торговле с Литвой, Россией, Казахстаном, Польшей. Проникновение на экспортные рынки белорусской продукции, а также товаров стран-соседей гораздо ниже, чем у страны-лидера по этому показателю — Германии, а также Китая, который за прошлое десятилетие значительно увеличил свое присутствие на внешних рынках. Сложность экспортных товаров остается относительно невысокой, при этом возрастает доля ресурсно-сырьевых. Что касается доли высокотехнологичной продукции в экспорте, то она остается невысокой, практически не изменившись за последнее десятилетие.

Библиографические ссылки

1. Авдокушин Е. Ф. Международные экономические отношения : учебник. М., 2004. 366 с.
2. Фомичев В. И. Международная торговля : учеб. пособие. М., 1998. 496 с.
3. Волков Г. Ю., Солодков Г. П. Международная торговля. Ростов н/Д, 2008. 344 с.
4. Руднева А. О. Международная торговля : учеб. пособие. М., 2013. 234 с.
5. Боровко М. В. Диверсификация товарного экспорта Республики Беларусь в страны Европейского союза : дис. ... канд. экон. наук: 08.00.14. Минск, 2009. 140 с.
6. Guilherme J., Farole T. Trade Competitiveness Diagnostic Toolkit. Washington, 2012. 220 p.
7. Основные тенденции социально-экономического развития Республики Беларусь [Электронный ресурс] // Министерство экономики Республики Беларусь. 2014. URL: http://www.economy.gov.by/ru/macroeconomy/analiz_vypolnenia_parametrov (дата обращения: 05.03.2015).
8. Lederman D., Maloney W. F. Does What You Export Matter? In Search of Empirical Guidance for Industrial Policies // D.C.: The International Bank for Reconstruction and Development / The World Bank. Washington, 2012. 148 p.
9. Савина А. Ф. Трансформация взглядов на внешнюю торговлю // Беларусь и мировые экономические процессы : сб. науч. ст. Минск, 2010. № 7. С. 78—87.
10. Lederman D., Maloney W. F. Natural resources: neither curse nor destiny [Electronic resource] // Stanford University Press. 2007. URL: <http://www.scribd.com/doc/16059945/Natural-Resources-Neither-Curse-nor-Destiny> (date of access: 27.10.2015).
11. Humphreys M., Sachs J., Stiglitz J. Escaping the Resource Curse [Electronic resource] // The Graduate Institute. 2007. URL: <http://graduateinstitute.ch/files/live/>



sites/iheid/files/sites/mia/users/Rachelle_Cloutier/public/International%20Energy/Escaping%20Resource%20Curse.pdf (date of access: 10.02.2015).

12. *Krugman P.* Running out of planet to exploit // The New York Times. 2008. № 2. P. 21.

13. *Hausmann R., Rodrik D.* Economic development and self-discovery // Journal of development Economics. 2003. Vol. 72. P. 603–633.

14. *Hausmann R., Hwang J., Rodrik D.* What you export matters [Electronic resource] / Harvard University: Faculty Research Working Paper. 2005. № 05-063. URL: [http://ksgnotes1.harvard.edu/Research/wpaper.nsf/rwp/RWP05-063/\\$File/rwp_05_063_hausmann_rodrik_SSRN.pdf](http://ksgnotes1.harvard.edu/Research/wpaper.nsf/rwp/RWP05-063/$File/rwp_05_063_hausmann_rodrik_SSRN.pdf) (date of access: 03.12.2012).

15. *Imbs J., Wacziarg R.* Stages of Diversification // American Economic Review. 2003. Vol. 3, № 1. P. 63–86.

16. *Klinger B., Lederman D.* Diversification, Innovation and Imitation inside the global technological frontier [Electronic resource] // The World Bank: site resource. 2006. WPS № 3872. URL: http://siteresources.worldbank.org/INTEXPCOMNET/Resources/Klinger,_Diversification,_Innovation,_and_Imitation_Off_the_Global_Technological_Frontier.pdf (date of access: 10.10.2014).

17. *Brenton P., Newfarmer R.* Watching more than the discovery channel: export cycles and diversification in development [Electronic resource] // The World Bank: Policy Research Working Paper. 2007. № 4302. URL: http://www-wds.worldbank.org/servlet/WDSContentServer/WDSP/IB/2007/08/02/000158349_20070802162950/Rendered/PDF/WPS4302.pdf (date of access: 03.03.2015).

18. Online Trade Outcomes Indicators User's Manual [Electronic resource] // World Integrated Trade Solution (WITS). 2013. URL: <http://wits.worldbank.org/WITS/docs/TradeOutcomes-UserManual.pdf> (date of access: 16.12.2014).

19. Почему в Беларуси вновь ухудшается торговый баланс? [Электронный ресурс] // naviny.by: Белорусские новости. 09.06.2013. URL: http://naviny.by/rubrics/economic/2013/06/09/ic_articles_113_182004 (дата обращения: 14.03.2015).

20. World Integrated Trade Solution (WITS): Data on Export, Import, Tariff, NTM [Electronic resource]. New York. URL: <http://wits.worldbank.org/> (date of access: 2014–2015).

21. Online Trade Outcomes Indicators User's Manual [Electronic resource] // World Integrated Trade Solution (WITS). 2013. URL: <http://wits.worldbank.org/WITS/docs/TradeOutcomes-UserManual.pdf> (date of access: 16.12.2014).

22. Официальная статистика внешней торговли [Электронный ресурс] // Национальный статистический комитет Республики Беларусь. Минск, 2015. URL: <http://belstat.gov.by> (дата обращения: 2015).

23. UN Comtrade: United Nations International Trade Statistics Database [Electronic resource]. New York. Electron. data. URL: <http://comtrade.un.org/> (date of access: 2014–2015).

24. World Integrated Trade Solution (WITS): Data on Export, Import, Tariff, NTM: for internal use only [Electronic resource]. New York, 2015. URL: <https://wits.worldbank.org/WITS/WITS/Restricted/Login.aspx> (date of access: 2014–2015).

25. Экспорт упал на 22,2%. Что дальше? [Электронный ресурс] // Белорусский портал tut.by. 2014. URL: <http://news.tut.by/press/372062.html> (дата обращения: 01.02.2015).



26. Перспективы внешней торговли Беларуси и ЕС [Электронный ресурс]. 2014. URL: <http://ex-press.by/article.php?id=47196> (дата обращения: 02.02.2015).

27. Об итогах социально-экономического развития Республики Беларусь за первое полугодие 2013 года и мерах по повышению конкурентоспособности экономики : информационно-аналитическая записка [Электронный ресурс] // Институт экономики Национальной академии наук Беларуси. 2014. URL: <http://economics.basnet.by/files/Analit12.pdf> (дата обращения: 27.02.2015).

28. Перспективы внешней торговли на 2015 год не внушают оптимизма [Электронный ресурс] // naviny.by: Белорусские новости. 25.01.2015. URL: http://naviny.by/rubrics/economic/2015/01/25/ic_articles_113_188070/?keepThis=true&TB_iframe=true&height=500&width=1100&caption=%D0%91%D0%B5%D0%BB%D0%BE%D1%80%D1%83%D1%81%D1%81%D0%BA%D0%B8%D0%B5+%D0%BD%D0%BE%D0%B2%D0%BE%D1%81%D1%82%D0%B8%3A+%D0%92%D1%81%D0%B5+%D0%BC%D0%B0%D1%82%D0%B5%D1%80%D0%B8%D0%B0%D0%BB%D1%8B (дата обращения: 14.03.2015).

29. Снижение импорта товаров в Беларусь в 2013 году связано с уменьшением поставок энергоресурсов [Электронный ресурс] // Бизнес новости информационно-аналитическое агентство. 2013. URL: <http://doingbusiness.by/snizhenie-importa-tovarov-v-belarus-v-2013-godu-svyazano-s-umensheniem-postavok-energoresursov> (дата обращения: 02.02.2015).

30. *Стук Г. Б.* Внешняя торговля Республики Беларусь со странами Европейского союза: опыт, проблемы, перспективы // Сацыяльна-эканамічныя і прававыя даследаванні : навук.-практ. і інфарм.-метад. часопіс. 2009. № 1. С. 161–174.

31. Online Trade Outcomes Indicators User's Manual [Electronic resource] // World Integrated Trade Solution (WITS). 2013. URL: <http://wits.worldbank.org/WITS/docs/TradeOutcomes-UserManual.pdf> (date of access: 16.12.2014).

32. О таможенном тарифе : Закон Респ. Беларусь, 3 февр. 1993 г., № 2151-XII : в ред. Закона Респ. Беларусь от 16.07.2008 г. [Электронный ресурс] // Консультант Плюс: Беларусь. Технология 3000. Минск, 2006.



Глава 5



НАПРАВЛЕНИЯ ПОВЫШЕНИЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ВНЕШНЕЙ ТОРГОВЛИ РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ

5.1. АЛГОРИТМ ВЫБОРА НАИБОЛЕЕ КОНКУРЕНТОСПОСОБНЫХ ТОВАРНЫХ ПОЗИЦИЙ В ЭКСПОРТНОМ ПОРТФЕЛЕ БЕЛАРУСИ

На основе системы показателей в данной главе проведены расчеты состояния и динамики внешней торговли Республики Беларусь, а также выявлены основные негативные тенденции ее развития, в связи с чем необходима диверсификация товарного экспорта республики. Целесообразно также выявить товарные позиции, по которым наблюдается положительная динамика роста экспорта в рассматриваемом периоде и которые обладают сравнительными преимуществами на мировом рынке.

Ниже определены товарные позиции (на уровне 4 знаков товарной номенклатуры внешнеэкономической деятельности (ТН ВЭД)), совершенствование производства которых позволит повысить возможности для увеличения экспортных поставок.

Все группы экспортируемых товаров были разделены на 6 секторов в соответствии с разделами ТН ВЭД Республики Беларусь (прил. 9). В рассматриваемом периоде не осуществлялись поставки групп това-

ров 71 «Жемчуг природный или культивированный, драгоценные или полудрагоценные камни, драгоценные металлы, металлы, плакированные драгоценными металлами, и изделия из них; бижутерия; монеты», 88 «Летательные аппараты, космические аппараты и их части», 93 «Оружие и боеприпасы; их части и принадлежности». Исследование проводилось по данным за 8 лет — с 2006 по 2014 г. [1].

В данном исследовании сделана попытка выявить субпозиции на уровне 4 знаков ТН ВЭД, совершенствование производства которых, а также укрепление их позиций на рынках зарубежных стран, позволит увеличить возможность внедрения в экспортный портфель государства товарных позиций, которые пользуются спросом и обладают сравнительными преимуществами на зарубежных рынках.

Таким образом, на первом этапе были проанализированы темпы прироста экспорта групп товаров GRGE (growth rate of goods exports) в каждом секторе и расположение их графиков. Показатели прироста экспорта товара GRGE рассчитываются по формуле

$$GRGE_{it} = \frac{\sum_{t=t_0}^{t_e} X_{it}}{\sum_{t=t_0}^{t_T} X_{it}}, \quad (5.1)$$

где X_{it} — экспорт товара i в году t ; t_0 , t_e и t_T — первоначальный, текущий и конечный периоды исследования соответственно [2].

На рис. 5.1 представлены графики групп товаров из сектора 1 «Агропромышленный комплекс», куда вошли следующие разделы ТН ВЭД:

«Живые животные; продукты животного происхождения».

«Продукты растительного происхождения».

«Жиры и масла животного или растительного происхождения и продукты их расщепления; готовые пищевые жиры; воски животного или растительного происхождения».

«Готовые пищевые продукты; алкогольные и безалкогольные напитки и уксус; табак и его заменители» [6].

Анализ графиков темпов прироста экспорта групп товаров (ГТ) сектора 1 (рис. 5.1) позволил сделать выводы, что поставки данных групп товаров осуществлялись спорадически и колебались на протяжении периода исследования. При этом была выделена ГТ 12, экспорт по которой был сильно сконцентрирован в начале периода исследования и значительно уменьшился к концу. Схожее расположение кривых характерно для ГТ 1, 10. Темпы прироста большинства ГТ существенно не изменились — ГТ 05, 06, 11, 13, 15, 16, 17, 18, 19, 20, 21, 22. Также были



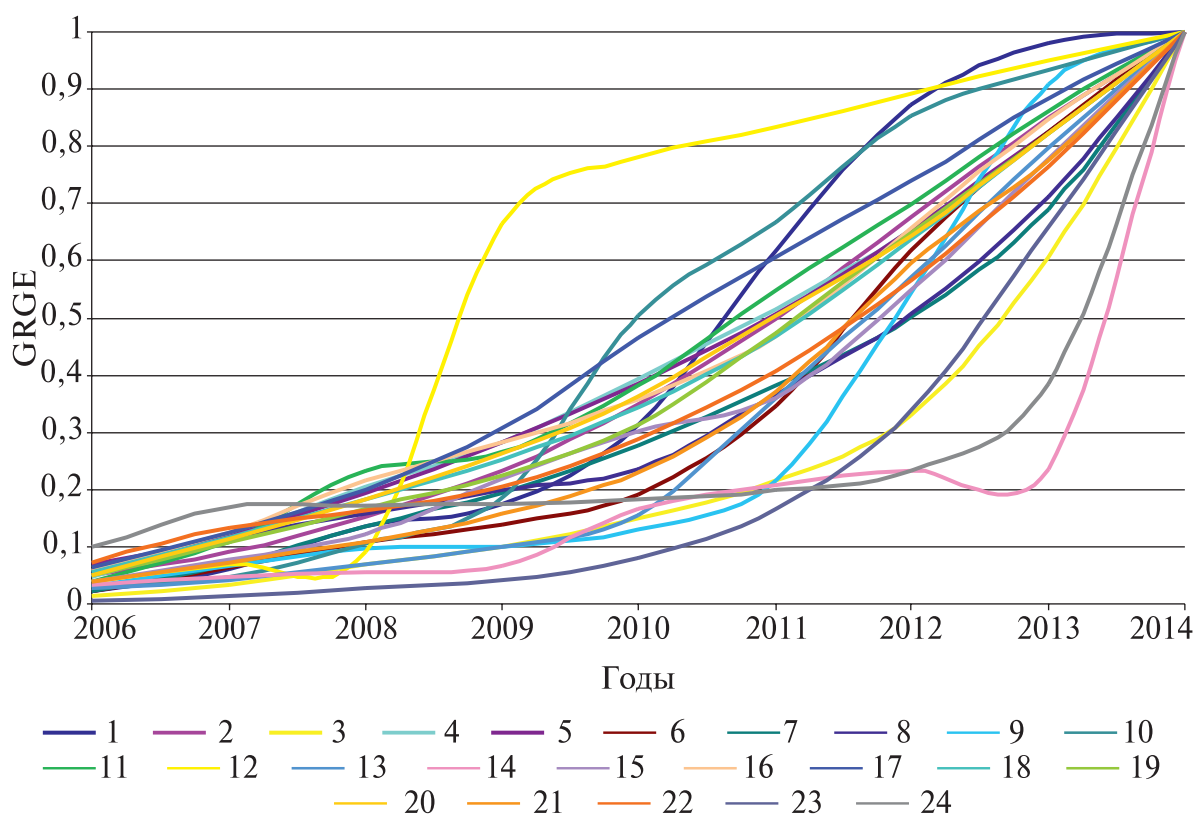


Рис. 5.1. Темпы прироста экспорта ГТ 1–24 (сектор 1)

И с т о ч н и к: на основе данных [3].

отмечены наиболее перспективные ГТ, по которым наблюдались высокие темпы прироста экспорта за счет интенсивного развития – ГТ 14, 24, 03, 23, 09; интерес также представляют ГТ 02, 07, 08.

Следует отметить, что в целом экспорт продукции животного происхождения в рассматриваемом периоде увеличивался, однако наблюдалось его сокращение в страны Европейского союза в связи с высокими барьерами допуска на рынки этих стран и увеличившейся конкуренцией со стороны новых стран – членов ЕС, получивших беспрепятственный доступ на эти рынки. Для экспорта Беларуси характерно снижение экспорта продукции группы товаров 01 «Живые животные» в последние годы, также наблюдается снижение по группам товаров 06 «Живые деревья и другие растения; луковицы, корни и прочие аналогичные части растений; срезанные цветы и декоративная зелень», 09 «Кофе, чай, мате, или парагвайский чай, и пряности», 10 «Злаки». Положительными тенденциями являются высокие темпы роста по группам товаров 03 «Рыба и ракообразные, моллюски и прочие водные беспозвоночные», 04 «Молочная продукция; яйца птиц; мед натуральный; пищевые продукты животного происхождения, в другом месте не поименованные или не включенные», 05 «Продукты живот-



ного происхождения, в другом месте не поименованные или не включенные», 07 «Овощи и некоторые съедобные корнеплоды и клубнеплоды», 19 «Готовые продукты из зерна злаков, муки, крахмала или молока; мучные кондитерские изделия», 20 «Продукты переработки овощей, фруктов, орехов или прочих частей растений», 22 «Алкобольные и безалкогольные напитки и уксус», 23 «Остатки и отходы пищевой промышленности; готовые корма для животных». Что касается групп товаров 11 «Продукция мукомольно-крупяной промышленности; солод; крахмалы; инулин; пшеничная клейковина», 12 «Масличные семена и плоды; прочие семена, плоды и зерно; лекарственные растения и растения для технических целей; солома и фураж», 17 «Сахар и кондитерские изделия из сахара», то доходы от экспорта данной продукции сильно колебались в рассматриваемом периоде [3; 6].

Исходя из анализа расположения графиков темпов прироста экспорта групп товаров сектора 2 «Минеральные продукты, химическая и связанные с ней отрасли» (рис. 5.2), можно отметить, что для большинства групп товаров темпы прироста значительно не изменились, графики вытянуты в линию либо незначительно отклонены вправо.

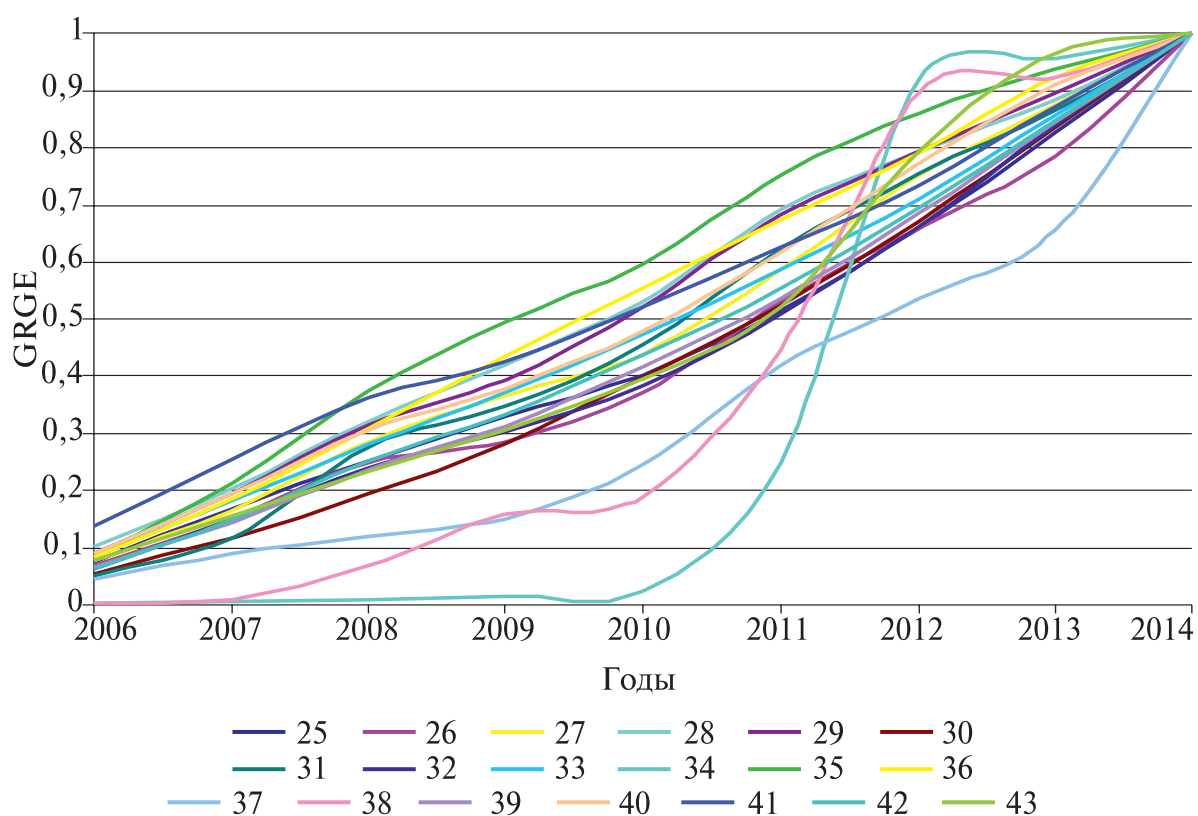


Рис. 5.2. Темпы прироста экспорта ГТ 25–42 (сектор 2)

И с т о ч н и к: на основе данных [3].



К перспективным можно отнести ГТ 37. Значительного снижения темпов прироста по каким-либо группам товаров в рассматриваемом периоде не наблюдалось. При этом для ГТ 34, 38 характерны резкие колебания темпов прироста в рассматриваемом периоде.

В целом, наблюдается некоторое снижение экспорта продукции химической отрасли, однако увеличиваются экспортные поставки соли, штукатурных материалов, извести и цемента; пластмасс и изделий из них; изделий из кожи, а также фармацевтической продукции. В Министерстве здравоохранения заявили, что в 2015 г. в Республике возросло количество новых лекарственных средств отечественного производства, разработка и регистрация новых медикаментов, а также экспорт лекарственных препаратов и их доля на рынке Беларуси, составлявшая в 2014 г. около 35 % [4].

Фармацевтический рынок является стратегическим для страны и, в целом для мира, высокодоходным, особенно в розничном сегменте. Сегодня рынок характеризуется импортозависимостью. Импорт превышает экспорт более чем в 4 раза, при этом экспортные поставки, в основном, направлены в страны СНГ, а импортные, более диверсифицированные, представлены западными странами и странами Востока. При этом, отечественная продукция, в основном, относится к низкому и средне-низкому ценовому сегменту, иностранная — к более дорогому. В 2011–2013 гг. Беларусь подписала несколько соглашений о сотрудничестве в области производства лекарственных средств с Украиной, Ираном, Китаем, Израилем, Литвой и другими странами. Следует также отметить, что с 1 января 2012 г. до 1 января 2016 г. технологическое оборудование, комплектующие, импортируемые для осуществления инвестиционных проектов, освобождаются от обложения ввозными таможенными пошлинами и НДС. До 2019 г. планируется создание Белбиограда, резидентам которого будут предоставлены налоговые и таможенные льготы, комплексное сопровождение бизнеса и т. д. [5].

В рассматриваемом периоде наблюдалось увеличение экспортных поставок товаров группы 43 «Натуральный и искусственный мех; изделия из него», однако в 2012–2013 гг. произошло некоторое снижение экспорта данной товарной группы [3].

Для экспорта минерального топлива, нефти, продуктов неорганической химии, органических химических соединений, удобрений, мела и моющих средств, белковых веществ, модифицированных крахмалов, клея и ферментов, каучука, резины и изделий из них характерны неравномерные в течение рассматриваемого периода темпы прироста экспорта.



Были проанализированы расположения графиков темпов прироста экспорта групп товаров 44–49 сектора 3 «Лесная и деревообрабатывающая отрасли» (рис. 5.3), что позволило сделать следующие выводы для развития экспорта: более всего вправо отклонены графики для ГТ 44, 45, 47; колебались поставки групп товаров 48 «Бумага и картон; изделия из бумажной массы, бумаги или картона», 49 «Печатные книги, газеты, репродукции и другие изделия полиграфической промышленности; рукописи, машинописные тексты и планы» [3; 6].

Значительная доля товаров лесной промышленности экспортируется, поэтому доходность отрасли находится в сильной зависимости от внешнего спроса и валютной ситуации на отечественном рынке. Основное внимание уделяется развитию безотходных, энергосберегающих производств, а также производств, которые работают на собственных топливных ресурсах [7]. Следует отметить также, что отрасль развивается, и постоянно внедряются новые технологии, основанные на международном опыте: с 2016 г. не будет осуществляться экспорт необработанной низкосортной древесины, поскольку целесообразным является перерабатывать ее в пределах страны и затем экспортировать [9; 10].

Реализуется Программа модернизации целлюлозно-бумажных предприятий концерна «Беллесбумпром», в ходе которой планируется

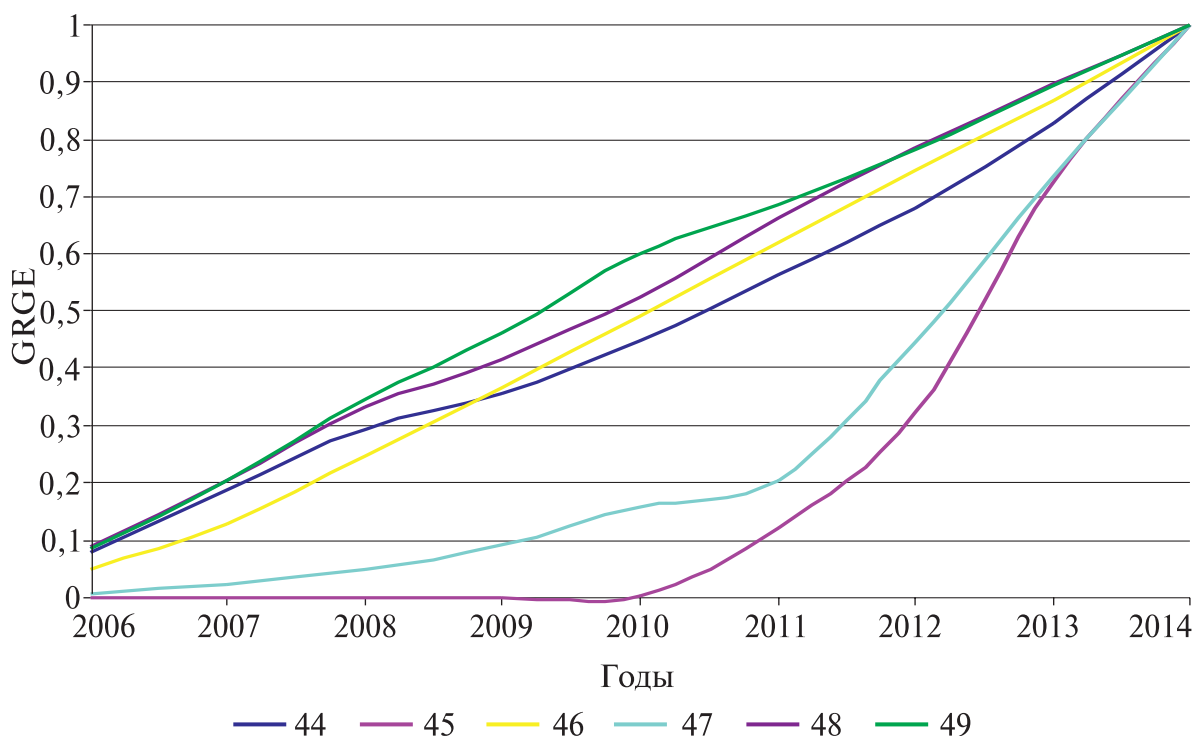


Рис. 5.3. Темпы прироста экспорта ГТ 44–49 (сектор 3)

И с т о ч н и к: на основе данных [3].



освоение производства высококачественной бумаги санитарно-гигиенического назначения и изделий из нее на ОАО «Бумажная фабрика «Спартак»» и ОАО «Добрушская бумажная фабрика «Герой труда»», что приведет к увеличению выпуска продукции и реализации ее на внешних рынках [8].

Был проведен анализ расположения графиков темпов прироста экспорта групп товаров 50-67 разделов 11 и 12 ТН ВЭД, которые входят в сектор 4 «Легкая промышленность». К перспективным были отнесены ГТ 67, 53, 50, 57. Значительные изменения темпов прироста на протяжении рассматриваемого периода наблюдались для групп товаров 66, 64. Изменения в экспортных поставках наблюдаются в течение рассматриваемого периода для таких товаров, как ткани, кружева, отделочные материалы, вышивки; текстильные материалы; обувь; зонты. Для остальных групп товаров характерны незначительные изменения темпов прироста, их графики вытянуты в линию (рис. 5.4).

Большая часть предприятий легкой промышленности была создана в советский период, и сегодня они не соответствуют по существующим масштабам и структуре производств, обеспечению необходимым сырьем и финансированием внутренним потребностям страны. Несмотря

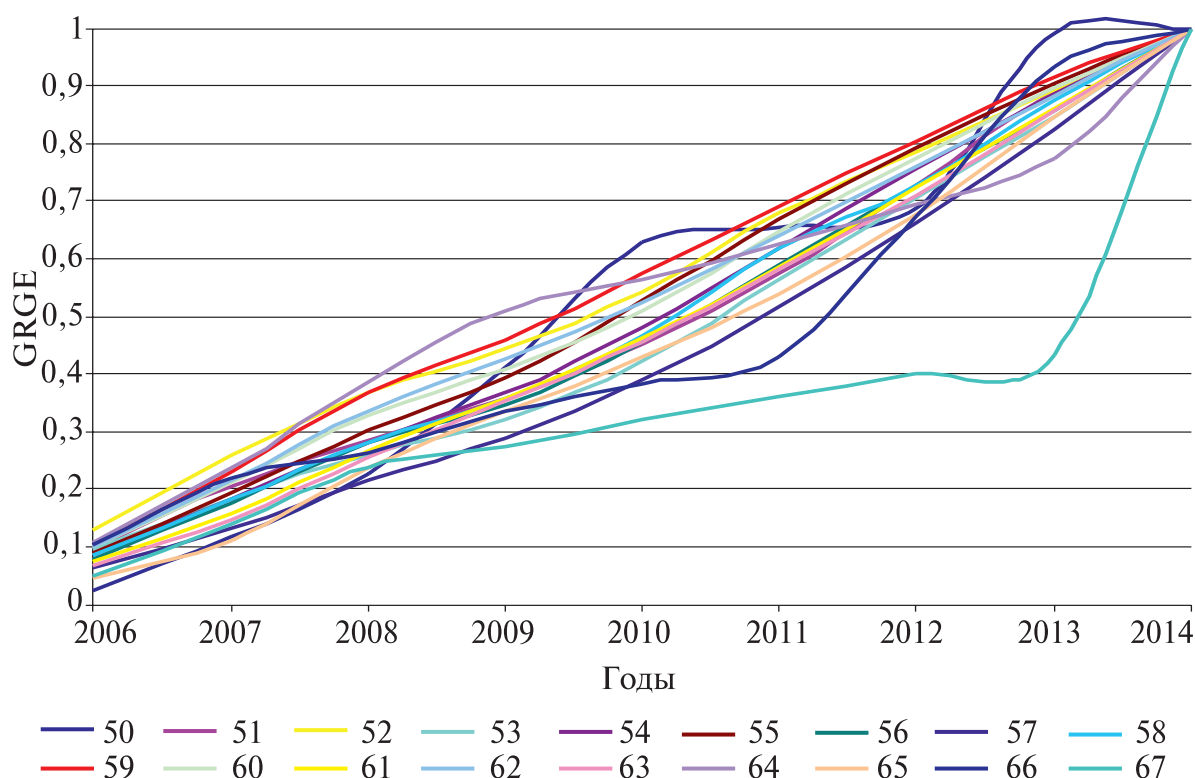


Рис. 5.4. Темпы прироста экспорта ГТ 50–67 (сектор 4)

И с т о ч н и к: на основе данных [3].



на постоянный экономический рост мировой легкой промышленности и увеличение товарооборота, Беларусь не находится в числе ведущих экспортеров продукции отрасли. Создание единого экономического пространства и принятие единых правил регулирования и применения санитарных и фитосанитарных мер, отсутствие таможенных пошлин и упразднение контроля на внутренних границах открывает новые перспективы для отрасли. Сегодня необходимым является создание маркетинговой стратегии, в том числе продвижение и позиционирование продукции на иностранных рынках, отслеживание изменений спроса и тенденций, а также формирование портфеля продукции, отвечающей требованиям рынка [11]. Легкая промышленность страны характеризуется прохождением через этап модернизации, вкладываются средства в переоборудование производств, заменой устаревшего оборудования для выпуска более конкурентоспособных товаров, совершенствование маркетинговой стратегии, имиджа продукции [12].

На рис. 5.5 представлены графики темпов прироста экспортных поставок групп товаров 68–83 разделов 13–15 сектора 5 «Строительные материалы, драгоценные и недрагоценные металлы». Не осуществлялись поставки группы товаров 71 «Жемчуг природный или культивиру-

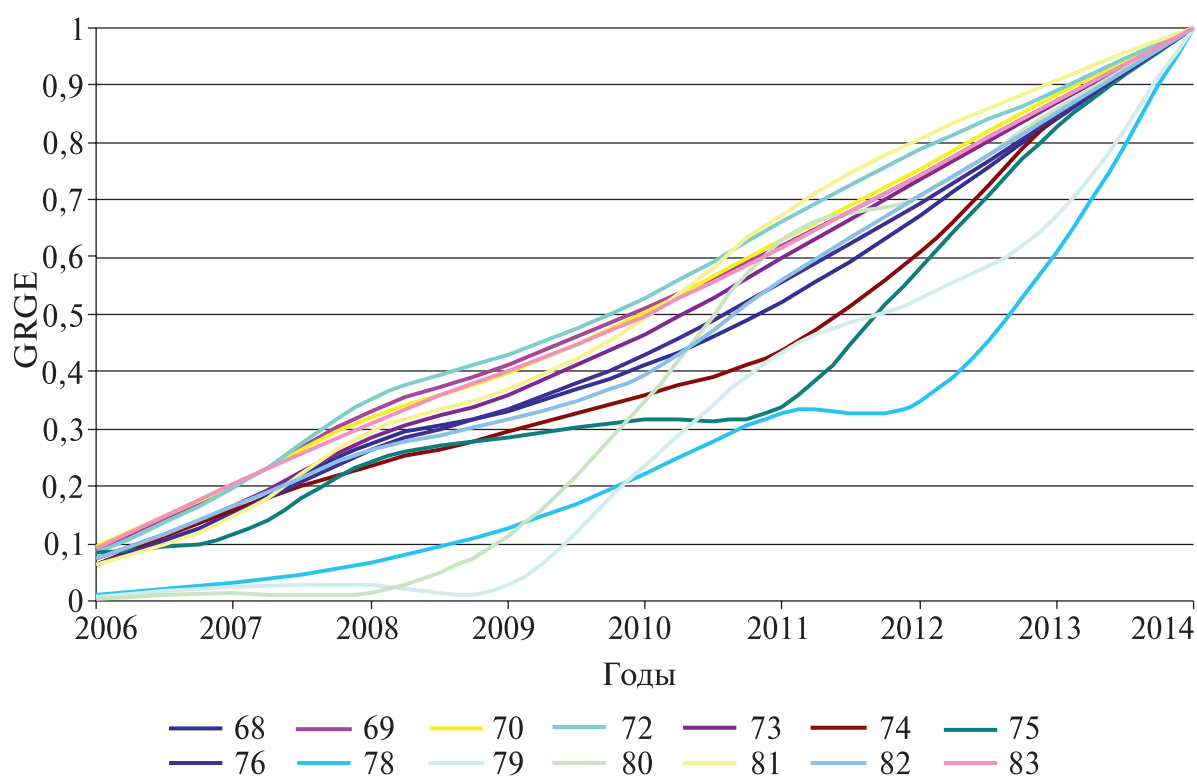


Рис. 5.5. Темпы прироста экспорта ГТ 68–83 (сектор 5)

И с т о ч н и к: на основе данных [3].



ванный, драгоценные или полудрагоценные камни, драгоценные металлы, металлы, плакированные драгоценными металлами, и изделия из них; бижутерия; монеты». Для данного сектора не характерны значительные изменения темпов прироста экспорта, однако можно выделить наиболее быстроразвивающиеся группы товаров, спрос на которые увеличивается в последние годы: ГТ 78 «Свинец и изделия из него», 75 «Никель и изделия из него», 79 «Цинк и изделия из него», 74 «Медь и изделия из нее», 76 «Алюминий и изделия из него». Исходя из расположения кривой ГТ 80 «Олово и изделия из него», спрос на данные товары постоянно колебался; колебались также в течение рассматриваемого периода экспортные поставки черных металлов и изделий из них, никеля, прочих недрагоценных металлов, металлокерамики и изделий из них. В остальных группах существенных изменений в темпах прироста экспорта не наблюдалось [3; 6].

Продукция сектора 6 «Машино- и станкостроительный комплекс» и совершенствование производства данных групп товаров имеет большое значение для увеличения потенциала диверсификации, так как основу сектора составляют технологоемкие товары с высокой добавленной стоимостью. Как показывает опыт быстроразвивающихся новых индустриальных и развитых стран, расширение экспорта за счет этих товаров приводит к созданию условий для трансформации состава экспорта в пользу увеличения доли более сложных, высокодоходных и конкурентоспособных на мировом рынке товаров [2].

Исходя из расположения графиков сектора 6 на рис. 5.6, были сделаны следующие выводы: увеличение темпов прироста экспорта наблюдалось по ГТ 86 «Железнодорожные локомотивы или моторные вагоны трамвая, подвижной состав и их части; путевое оборудование и устройства для железных дорог или трамвайных путей и их части», 96 «Разные готовые изделия», 84 «Реакторы ядерные, котлы, оборудование и механические устройства; их части», 90 «Инструменты и аппараты оптические, фотографические, кинематографические, измерительные, контрольные, прецизионные, медицинские или хирургические; их части и принадлежности», 95 «Игрушки, игры и спортивный инвентарь; их части и принадлежности» [3; 6]. По ГТ 97 и 87 в исследуемом периоде наблюдались колебания в темпах прироста экспортных поставок. Для остальных групп товаров не характерны значительные изменения в рассматриваемом периоде. Наблюдалось уменьшение экспортных поставок часов и их частей в начале периода и увеличение их с 2010 г. Схожей ситуация была для мебели, постельных принадлежно-



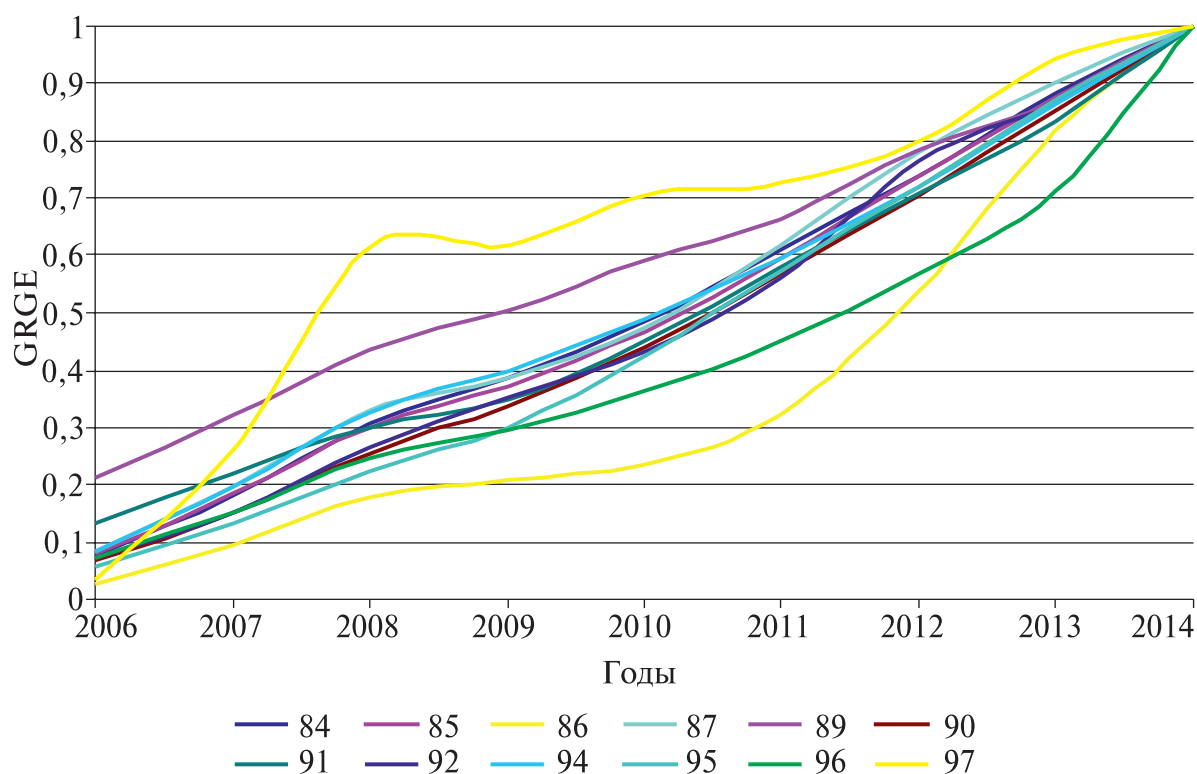


Рис. 5.6. Темпы прироста экспорта ГТ 84–97 (сектор 6)

И с т о ч н и к: на основе данных [3].

стей, ламп и осветительного оборудования, для которых, в целом, наблюдается увеличение поставок, несмотря на некоторое их снижение в 2009–2010 гг. Не экспортировались в 2006–2013 гг. ГТ 88 и 93 [3].

Темпы экономического роста не только промышленности, но и всей экономики, во многом зависят от машиностроительного комплекса, он также оказывает существенное влияние на объем внешней торговли и занятость населения в стране. Выпуск продукции машиностроения может увеличиваться за счет производительности труда, автоматизации и модернизации производственных процессов, повышения качества выпускаемых товаров и эффективности использования ресурсов. Таким образом, повышение конкурентоспособности машиностроения – необходимое условие развития экономики страны в целом [13]. Машиностроение является важной для страны отраслью, однако развитие его и увеличение экспортных поставок, которые могут привести к дополнительным валютным поступлениям, необходимым для модернизации и структурной трансформации, а также закупок ресурсов, связано с некоторыми проблемами, такими как высокий уровень износа основных средств, что указывает на необходимость внедрения новых технологий и модернизации производства для дальнейшего развития отрасли [14].



Эксперты Евразийского банка развития считают, что в Беларуси машиностроение, несмотря на экспортный потенциал, может получить развитие только благодаря интеграции и кооперации с зарубежными партнерами [15]. Поскольку основная доля продукции данной отрасли поставляется на рынки Российской Федерации и Казахстана, необходимо создать мощные структуры, способные производить и продвигать на иностранные рынки наукоемкую, высокотехнологичную и конкурентоспособную продукцию, которая будет пользоваться спросом не только на отечественном, но и на иностранных рынках. Поэтому привлекательными считаются холдинговые организации ведения бизнеса, которые предоставляют возможность концентрации инженерного потенциала, проведения научно-исследовательских работ, а также привлечения средств для развития и модернизации производства [16].

Таким образом, все группы товаров, которые экспортирует Республика Беларусь, были разделены на 3 категории: 1) темпы прироста экспорта которых замедлились: 12, 01, 10, 35, 97, 89; 2) темпы прироста экспорта которых значительно увеличились: 14, 24, 03, 23, 07, 08, 02, 37, 44, 45, 47, 67, 57, 78, 75, 79, 74, 68, 76, 86, 96, 84, 90; 3) темпы прироста экспорта значительно не изменились за период исследования: 04, 05, 06, 11, 13, 15, 16, 17, 18, 19, 20, 21, 22, 25, 27, 28, 29, 30, 31, 32, 33, 34, 36, 38, 39, 40, 41, 42, 43, 46, 48, 49, 51, 52, 53, 54, 55, 56, 58, 59, 60, 61, 62, 63, 64, 65, 69, 70, 71, 72, 73, 77, 80, 81, 82, 83, 84, 85, 87, 88, 90, 91, 92, 93, 94, 95.

На следующем этапе производился отбор товарных позиций на уровне 4 знаков товарной номенклатуры внешнеэкономической деятельности. В прил. 10 представлены среднеарифметические значения показателей выявленных сравнительных преимуществ товарных позиций, которые в рассматриваемом периоде принимали значения, большие или равные единице. Таким образом, были выявлены товарные позиции, обладающие высокими показателями выявленных сравнительных преимуществ экспорта.

Проанализировав значения показателей выявленных сравнительных преимуществ за 2006–2013 гг., были отобраны следующие товарные позиции: 03, 04, 07, 08, 15, 16, 32, 39, 44, 53, 57, 68, 76, 86. Таким образом, высокие значения темпов прироста экспорта данных товарных позиций связаны с наличием потенциала в их производстве, что позволяет отечественным производствам конкурировать с иностранными производителями аналогичных товаров.



Также были выявлены основные тенденции в экспорте ряда выбывших товарных позиций на предыдущем этапе исследования, которые имеют существенные сравнительные преимущества:

- темпы прироста экспорта конкурентоспособной товарной позиции 1002 «Злаки» увеличивались в начале периода исследования и постепенно снижались к концу наблюдаемого периода;

- для товарной позиции 3403 «Мыло, поверхностно-активные органические вещества, моющие средства, смазочные материалы, искусственные и готовые воски» в среднем за рассматриваемый период характерен высокий показатель выявленных сравнительных преимуществ (7,1), благодаря значительному его увеличению в 2011–2012 гг., когда значения RCA достигали 15,93 и 40,39 соответственно, однако в остальные годы данная товарная позиция не обладала сравнительными преимуществами;

- для товарной позиции 3814 «Прочие химические продукты: растворители и разбавители сложные органические; готовые составы для удаления красок или лаков» также характерно резкое увеличение показателя RCA (до 239,9), а также темпов прироста в 2008–2012 гг., однако в другие годы рассматриваемого периода сравнительные преимущества не наблюдались для данной товарной категории;

- для товарных позиций 3102 «Удобрения минеральные или химические, азотные», 3104 «Удобрения минеральные или химические, калийные», 3105 «Удобрения минеральные или химические, содержащие два или три питательных элемента», а также 3605 «Взрывчатые вещества; пиротехнические изделия; спички; пирофорные сплавы; некоторые горючие вещества» характерны высокие значения показателей RCA – 4,5, 79,8, 2,4, 29,1, соответственно, однако темпы их прироста колебались в рассматриваемом периоде;

- страна обладает сравнительными преимуществами в производстве ТП 4301 «Сырье пушно-меховое», 4304 «Мех искусственный и изделия из него» (показатели RCA 3,7 и 6,9 соответственно), однако в последние годы рассматриваемого периода наблюдалось снижение темпов прироста экспорта данных товарных категорий;

- для конкурентоспособной товарной позиции 6401 «Обувь, гетры и аналогичные изделия; их детали: водонепроницаемая обувь с подошвой и с верхом из резины или пластмассы» наблюдались высокие показатели RCA (4,8 в среднем за анализируемый период) и темпов прироста экспорта в начале периода и постепенное снижение их к концу рассматриваемого периода;



- товарные категории 8701 «Тракторы» (среднее значение РСА в 2006-2013 гг. — 11,8), 8702 «Моторные транспортные средства, предназначенные для перевозки 10 человек или более, включая водителя» (4,3), 8704 «Моторные транспортные средства для перевозки грузов» (4,6), 8705 «Моторные транспортные средства специального назначения» (3,2), 8716 «Прицепы и полуприцепы; прочие несамоходные транспортные средства; их части» (2,6) обладают выявленными сравнительными преимуществами, но в рассматриваемом периоде темпы роста данных товарных категорий значительно колебались [3; 6].

В ходе анализа данных об экспортных поставках и выявленных сравнительных преимуществах товарных позиций было определено, что количество экспортируемых конкурентоспособных товаров увеличилось в 2013 г., несмотря на некоторое их уменьшение в предыдущие годы. По некоторым товарным позициям при этом поставки сократились или значительно колебались в рассматриваемом периоде. Таким образом, результаты данного анализа показали, что имеется небольшое число товарных позиций, которые показывают рост экспортных поставок, а также наличие выявленных сравнительных преимуществ в рассматриваемые годы, и, следовательно, развитие производства которых приведет к повышению экспортного потенциала.

5.2. ПОВЫШЕНИЕ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ЭКСПОРТА БЕЛОРУССКИХ НЕФТЕПРОДУКТОВ

Одной из основных статей внешней торговли Республики Беларусь является импорт нефти и экспорт нефтепродуктов. В текущих условиях падения котировок на нефть и нефтепродукты ввиду невозможности влияния на их формирование особое внимание следует уделить повышению конкурентоспособности и эффективности реализации белорусских нефтепродуктов на экспорт в целях минимизации отрицательного сальдо внешней торговли. Следует отметить, что отрицательное сальдо внешней торговли товарами в 2014 г. составило 4395,6 млн долл. США, при этом в 2014 г. стоимость импорта нефти составила порядка 7,6 млрд долл. США, а стоимость экспорта нефтепродуктов (без учета битумов) 9,96 млрд долл. США. Соответственно увеличение стоимости реализуемых нефтепродуктов на экспорт может



способствовать сокращению общего отрицательного сальдо внешней торговли Республики Беларусь¹.

В 2014 г. общий объем экспорта нефтепродуктов составил 13,784 млн т, рост по сравнению с 2013 г. составил 1,6 %, или плюс 0,22 млн т. При этом стоимость реализованных нефтепродуктов в 2014 г. сократилась по сравнению с предыдущим годом на 1,9 % и составила 9961 млн долл. США, средняя стоимость тонны товара в 2014 г. составила порядка 722,7 долл. США по сравнению с 748,7 долл. США в 2013 г. Таким образом, несмотря на физическое увеличение объема поставляемых нефтепродуктов на экспорт, их стоимость сократилась.

Одной из основных причин падения экспортной стоимости реализуемого топлива является падение котировок на нефтепродукты, динамика которых в целом имеет зависимый характер от котировок на нефть, но с некоторым временным лагом. Так, с середины 2014 г. отмечалось падение котировок как на нефть, так и на все виды нефтепродуктов. При этом, согласно текущему прогнозу Государственного управления энергетической информации США, в 2015 г. средняя стоимость нефти марки Brent должна была составить порядка 59,5 долл. США/барр, в 2016 г. рост – 75,03 долл. США/барр.

Также можно отметить, что на общую стоимость экспорта нефтепродуктов оказывает влияние и его структура. Существует деление на светлые (легкие дистилляты) и темные нефтепродукты. К светлым нефтепродуктам относятся бензины, дизельное топливо, реактивное топливо и пр., цена которых по сравнению с темными нефтепродуктами выше как ввиду стоимости их производства, так и ввиду стабильного спроса со стороны потребителей и возможности их использования без необходимости дополнительной переработки. Так, в 2014 г. средняя цена светлых нефтепродуктов составила 736,43 долл. США за тонну, для темных – 719,10 долл. США за тонну. Темные нефтепродукты (мазут, продукт остаточный гидрокрекинга, вакуумный газойль и пр.) преимущественно требуют затрат на дополнительный производственный процесс. В структуре экспорта нефтепродуктов в 2014 г. на светлые нефтепродукты приходился 21 %, на темные – 79 %, в 2013 – 20 % и 80 % соответственно. Таким образом, можно отметить улучшение структуры экспортной корзины нефтепродуктов в сторону увеличения доли светлых нефтепродуктов в 2014 г. по сравнению с предыдущим годом.

¹ Данные п. 5.2 взяты из внутренней документации концерна «Белнефтехим».



Сокращение выпуска темных нефтепродуктов и увеличение светлых является одной из основных производственных задач, стоящих перед белорусскими нефтеперерабатывающими заводами (НПЗ). Проведение модернизации на НПЗ также способствует выпуску нефтепродуктов более высокого качества. Следует отметить, что белорусские нефтепродукты отвечают действующим стандартам качества в странах Европы и СНГ. В свою очередь проведение модернизации на белорусских НПЗ ведет к изменению состава экспортной корзины нефтепродуктов и соответственно увеличению ее стоимости. Так, при последующем увеличении на 1 % доли светлых и сокращения темных нефтепродуктов на аналогичную величину стоимость экспортной корзины может быть увеличена на 2,5–4,5 долл. США/т в зависимости от уровня котировок на нефтепродукты. При этом следует отметить, что проведение модернизации на НПЗ требует значительных финансовых затрат и на текущий момент производится за счет средств государства. Таким образом, проведение модернизации и увеличение выхода светлых нефтепродуктов и сокращение темных можно рассматривать как один из основных путей повышения конкурентоспособности экспорта белорусских нефтепродуктов.

При этом следует отметить, что, несмотря на более высокую стоимость светлых нефтепродуктов по сравнению с темными, в 2014 г. отмечалось более существенное падение стоимости за тонну именно светлых нефтепродуктов — минус 72,12 долл. США, в то время как для темных — минус 15,39 долл. США за тонну. Это может быть связано с особенностью производства светлых нефтепродуктов и более высоким коэффициентом барреляции по сравнению с темными нефтепродуктами, что ведет к большей зависимости их стоимости от стоимости нефти.

Также одной из возможностей увеличения стоимости экспорта нефтепродуктов является определение страны реализации товара. Если в случае с котировками на нефтепродукты белорусские экспортеры не могут повлиять на их значение, то поставка в том или ином направлении может гарантировать получение более высокой либо низкой цены. При экспорте нефтепродуктов белорусские компании руководствуются стратегией дифференциации направлений, которая предполагает установление различного уровня поправок к котировкам при реализации в том либо ином направлении. Согласно статистическим данным, приведенным в табл. 5.1, основными направлениями поставки белорусских нефтепродуктов являются Украина, Россия, Италия, Нидерланды, Великобритания и страны Балтии.



Таблица 5.1

**Направления экспорта белорусских нефтепродуктов в 2013–2014 гг.
в количественном и стоимостном выражении**

Направление	Январь—декабрь 2013 г.		Январь—декабрь 2014 г.		Темп, % к 2013 г.	
	количество, тыс. т	стоимость, тыс. долл. США	количество, тыс. т	стоимость, тыс. долл. США	по количеству	по стоимости
Нефтепродукты, всего	13 564	10 155 492,7	13 784	9 961 682,4	101,6	98,1
Страны СНГ, в том числе	4565	3 891 371,9	5 540	4 467 003,3	121,4	114,8
Украина	2980	2 850 526,4	3 444	3 183 314,5	115,6	111,7
Россия	1389	885 065,7	1 802	1 065 129,90	129,8	120,3
Молдова	124	112 281,4	147	127 751,30	118,2	113,8
Казахстан	70	41 184,4	145	88 487,30	207	214,9
Прочие	1	2314	2	2320,3	200	100,3
Страны вне СНГ, в том числе	8999	6 264 120,8	8244	5 494 679,1	91,6	87,7
Италия	1390	773 876,50	1554	891 570,20	111,8	115,2
Нидерланды	4923	3 246 617,80	2254	1 250 353,50	45,8	38,5
Соединенное Королевство	1317	921 255,80	3464	2 394 918,60	263	260
Латвия	307	287 284,60	307	281 987,80	100	98,2
Литва	487	471 128,50	345	319 410,30	70,9	67,8
Польша	77	73 156,90	59	52 849,40	76,1	72,2
Сербия	35	18 346,50	72	37 124,90	206,8	202,4
Прочие	463	472 454	189	266 464	40,82	56,40

И с т о ч н и к: на основе внутренней отчетности концерна «Белнефтехим».

Белорусские нефтепродукты пользуются стабильно высоким спросом не только на рынках близлежащих стран, но и в странах дальнего зарубежья. При этом приоритетность направления поставки нефтепродуктов в первую очередь зависит от премиальности экспортных рынков. Информация о текущем уровне цен по основным экспортным направлениям представлена в табл. 5.2.

Так, один из наиболее премиальных рынков для поставки белорусских нефтепродуктов – рынок Украины, что обусловлено как соответствием качества топлива внутренним стандартам, так и высокой зависимостью рынка от импорта топлива, доля которого в потреблении за 2014 г. составила порядка 80 % [17].



Таблица 5.2

**Информация о дифференциалах при реализации на единой торговой площадке
концерна «Белнефтехим» на 4 мая 2015 г.**

Наименование нефтепродукта	Дифференциал, долл. США	
	FCA ст. Новополоцк (ОАО «Нафтан»)	FCA ст. Барбаров (ОАО «МНПЗ»)
Автобензин АИ-92-К5-евро	–16,25*	–4,4*
	—	–42,75**
Автобензин АИ-95	—	+16,75*
Дизельное топливо (ДТ-3-К5)	0,00*	+25,00*
	–3,65**	–20,00**
	–47,69***	–60,84***

* Поставка в направлении близлежащих стран — Украина, Российская Федерация, Польша, страны Балтии.

** Поставка в направлении стран дальнего зарубежья: Азербайджана, Армении, Кыргызстана, Таджикистана, Туркменистана, Узбекистана.

*** Поставка в направлении портов (при базисе поставки FOB).

П р и м е ч а н и е. Дифференциал имеет отрицательную величину, если применяется как скидка к формуле цены, и положительную величину, если применяется как премия к формуле цены.

И с т о ч н и к: [19].

На рынок стран Балтии и Польши преимущественно поставляется дизельное топливо белорусского производства, что обусловлено действующей импортной пошлиной на бензины в 4,7 % от стоимости, а также внутренними требованиями к качественным характеристикам бензинов, выполнение которых ведет к отрицательной рентабельности поставки данного топлива на рынок. В связи с этим ассортимент поставляемых нефтепродуктов в данном направлении ограничен.

В свою очередь на российский рынок могут поставляться все нефтепродукты белорусского производства. Следует отметить, что белорусские НПЗ выпускают топливо 5-го экологического класса, в то время как ввиду значительного количества НПЗ и соответственно финансирования для проводимой модернизации в Российской Федерации преимущественно производится топливо 4-го экологического класса. При этом как значительная емкость данного рынка и его постоянный рост, так и его высокая волатильность ведет к периодической потере экономической целесообразности поставки на российский рынок по сравнению с альтернативными направлениями (рис. 5.7).



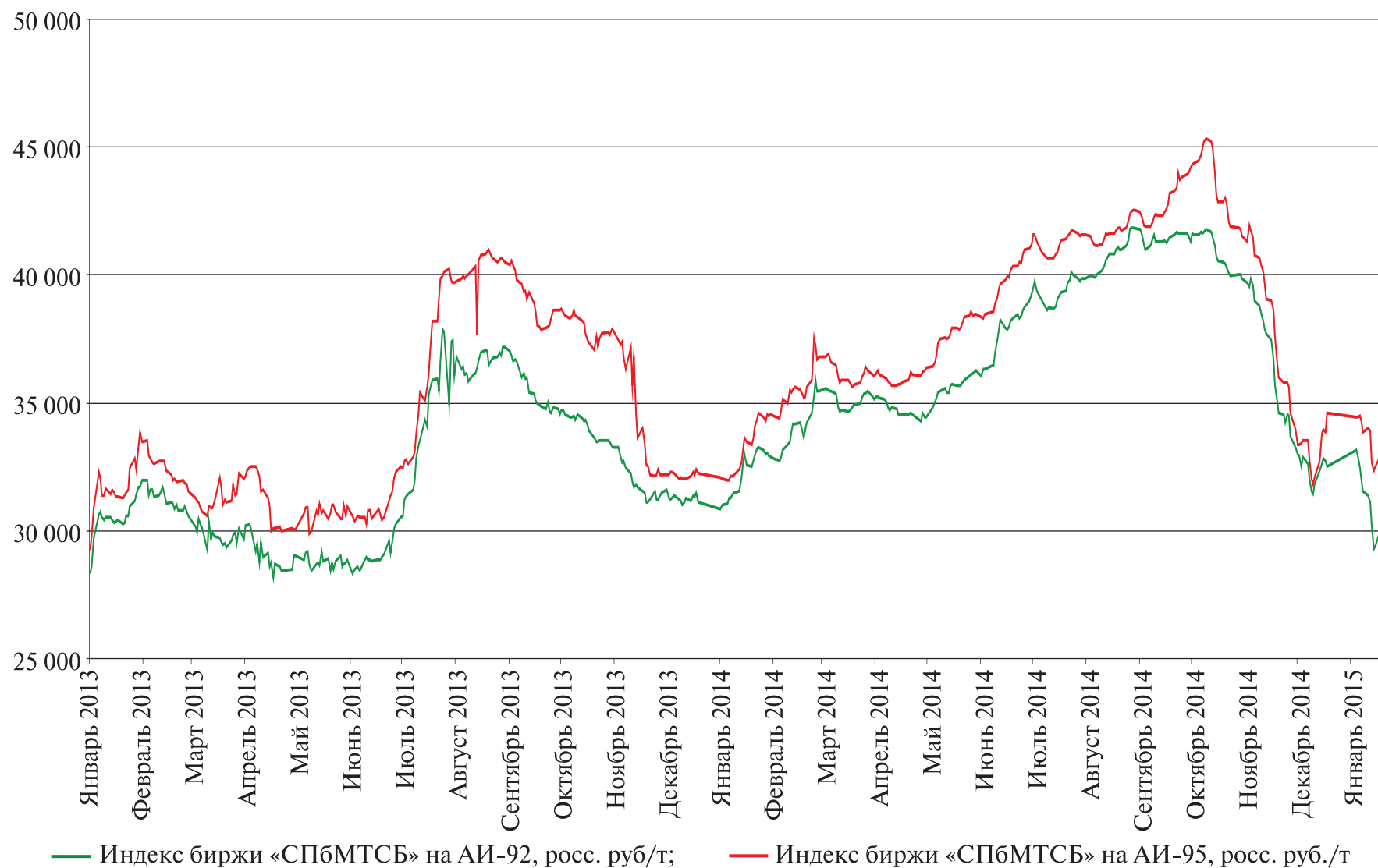


Рис. 5.7. Динамика индексов биржи «СПбМТСБ» на бензины в 2013–2015 гг.

Источники: на основании данных [18].



Тем не менее в 2015 г. у Республики Беларусь были обязательства по поставке бензинов на рынок Российской Федерации в объеме 1,8 млн т, что закреплено в приложении к ежегодному индикативному балансу автомобильных бензинов Союзного государства. Соответственно таможенная пошлина при поставке нефтепродуктов в рамках Таможенного союза не уплачивается, что также привело к сокращению поступлений в бюджет в 2015 г. При этом в случае недопоставки бензинов более чем на 10 % объема, предусмотренного графиком, российская сторона имеет право снизить в планируемом квартале объемы нефти, поставляемой в Беларусь трубопроводным транспортом, с применением в отношении определения уменьшаемого объема нефтяного сырья коэффициента 5, умноженного на объем недопоставленного автомобильного бензина.

Поставка российского углеводородного сырья является необходимым условием функционирования белорусского нефтеперерабатывающего сектора, а текущие обязательства обусловлены проведением налогового маневра и изменением условий как импорта нефти, так и экспорта нефтепродуктов для Республики Беларусь. Это ведет к необходимости привлечения дополнительных финансовых средств для обеспечения стабильного развития белорусского нефтяного сектора и нивелирования негативных факторов его функционирования в период проведения налогового маневра.

По ранее действующей схеме в Республику Беларусь российская нефть поставлялась без уплаты таможенных пошлин, уплата которых тем не менее производилась в российский бюджет при экспорте нефтепродуктов за границы Таможенного союза.

Введение налогового маневра в свою очередь предполагает существенное снижение пошлины на экспорт нефтепродуктов за пределы Таможенного союза и повышение налога на добычу полезных ископаемых, что приведет к удорожанию стоимости нефти для переработки и скажется на рентабельности работы как российских, так и белорусских НПЗ. В связи с этим было принято межправительственное решение о сохранении таможенных пошлин от экспорта нефтепродуктов в 2015 г. в бюджете Республики Беларусь, что должно компенсировать потери белорусской стороны от проведения налогового маневра и стать поддерживающим фактором для экономики Республики Беларусь.

При этом следует отметить, что пошлины являются расчетными величинами и находятся в прямой зависимости от нефтяных котировок. Со второго полугодия 2014 г. на рынке нефти отмечается устой-



чивая тенденция к падению котировок нефти: цена нефти марки Brent с 114 долл. США/барр в июне 2014 г. сократилась до 50 долл. США/барр в январе 2015 г., при этом их рост в ближайшее время не прогнозируется. Так, учитывая падения котировок на нефть и проведение налогового маневра, таможенная пошлина на нефтепродукты в январе и феврале 2015 г. оказалась значительно меньше пошлин декабря 2014 г. Таким образом, фактические поступления таможенных пошлин за нефтепродукты в белорусский бюджет в 2015 г. оказались значительно меньше ожидаемых, что в свою очередь привело к необходимости привлечения дополнительных финансовых средств для обеспечения сбалансированности бюджета.

Также следует отметить, что бюджет Республики Беларусь на 2015 г. формировался исходя из цены на нефть марки Urals на уровне 83 долл. США/барр. В то время как фактическая цена на нефть марки Urals в январе 2015 г. составляла порядка 46 долл. США/барр, что почти вдвое ниже запланированного уровня (табл. 5.3).

Таблица 5.3

Ставки экспортных пошлин на нефть и нефтепродукты, долл. США/т

Наименование	Декабрь 2014 г.	Январь 2015 г.	Январь 2015 г. к декабрю 2014 г.	Февраль, 2015 г.	Февраль 2015 г. к декабрю 2014 г.
Нефть	277,5	170,2	−107,3	112,9	−164,6
Бензины	249,7	132,7	−117	88	−161,7
Дизельное топливо	180,3	81,6	−98,7	54,1	−126,2
Прочие нефтепродукты	183,1	129,3	−53,8	85,9	−97,2
Газ	124,8	48,2	−76,6	0	−124,8

И с т о ч н и к: на основании данных Минэкономразвития РФ [20].

Несмотря на то, что проведение налогового маневра сопряжено с наличием некоторых трудностей для экономики Республики Беларусь, необходимо уделить особое внимание основной цели проводимых преобразований, а именно активизации нефтяных компаний по модернизации НПЗ и сокращению доли выпуска темных нефтепродуктов. Учитывая сохраняющуюся тенденцию по падению котировок нефти и нефтепродуктов, а также изменение условий функционирования нефтеперерабатывающего сектора ввиду проведения налогового маневра, привлечение дополнительных источников финансирования является необходимым условием стабильного развития белорусского нефтеперерабатывающего комплекса.



Традиционно одним из основных показателей, определяющих качественный уровень переработки нефти, является глубина переработки, т. е. отношение произведенной товарной продукции к фактической мощности НПЗ. Повышение глубины переработки достигается путем внедрения новых технологических установок и процессов, позволяющих увеличить объем выработки светлых нефтепродуктов и сократить тяжелые фракции. Глубина переработки на белорусских НПЗ составляет более 70 %, что в целом выше среднего показателя по российским НПЗ. На Мозырском НПЗ к 2015–2016 гг. ожидается завершение программы модернизации, которая позволит увеличить мощности переработки до 12 млн т, глубину переработки – до 90 %. ОАО «Нафтан» осуществило программу реконструкции и модернизации на 2010–2015 гг.

Одним из индикаторов технологического состояния НПЗ, преимущественно используемого для оценки инвестиционных затрат при строительстве новых установок, является индекс Нельсона, который в комплексе оценивает сложность процессов переработки нефти. Средний показатель данного индекса в России составляет около 6, в Западной Европе – около 8, Северной Америке – около 10–11 пунктов. Следует отметить, что в Западной Европе отмечается рост убыточных НПЗ, это уже привело к закрытию ряда предприятий, а, согласно экспертным оценкам, одним из условий рентабельной деятельности НПЗ является индекс Нельсона не ниже 10 пунктов. По текущим оценкам, коэффициент Нельсона на белорусских НПЗ составляет порядка 11 пунктов, а после завершения текущих программ по модернизации должен увеличиться до 11,8.

Важным условием сохранения положительной рентабельности деятельности предприятий нефтяной отрасли является как проведение постоянной модернизации, что позволит увеличить глубину переработки и обеспечит конкурентные преимущества нефтепродуктам белорусского производства, так и сохранение условий поставки российской нефти в Республику Беларусь. По официальной оценке, только выход на глубину переработки в 92–95 % сможет гарантировать положительную рентабельность отрасли при любых колебаниях цен на сырье. В этих целях в ближайшие несколько лет предусматривается дальнейшая модернизация предприятий отрасли, что требует значительного финансирования.

Таким образом, реализация проектов по дальнейшей модернизации белорусских НПЗ (повышение глубины переработки и уровня выхода светлых нефтепродуктов) потребует привлечения дополнительного финансирования.



В настоящее время основным источником финансирования проводимых программ на НПЗ является государство, несмотря на то, что в 2002 г. оба НПЗ были акционированы, и на текущий момент 42,6 % акций Мозырского НПЗ принадлежит НГК «Славнефть», которая контролируется на паритетных началах российскими компаниями «Роснефть» и «Газпромнефть», а 99,8 % акций ОАО «Нафтан» принадлежит белорусскому правительству. С 2008 г. ОАО «Нафтан» было объединено с ОАО «Полимир» (полностью зависящего от НПЗ) в единый комплекс. Учитывая возможность привлечения дополнительного акционерного финансирования, следует рассмотреть возможность изменения структуры и принадлежности акционерного капитала белорусских НПЗ, что позволит обеспечить стабильные финансовые потоки, необходимые для проведения модернизации производственных мощностей. Следует отметить, что на протяжении последних лет предложения по реализации акций ОАО «Мозырский нефтеперерабатывающий завод» появлялись неоднократно, однако завышенные требования белорусской стороны к потенциальным инвесторам не позволили заключить сделку на выгодных условиях для каждой из сторон.

Кроме финансовых показателей есть ряд факторов, которые оказывают непосредственное влияние на инвестиционную привлекательность компании и, как следствие, ее стоимость. Следовательно, для максимизации стоимости бизнеса необходимо осуществлять действия по улучшению инвестиционной привлекательности компании.

Для инвесторов крайне важным являются следующие факторы инвестиционной привлекательности:

- прозрачность компании;
- ведение управленческой отчетности и ее анализ;
- наличие стратегии и планов развития бизнеса;
- составление финансовой отчетности согласно нормам международного стандарта финансовой отчетности;
- наличие у компании конкурентных преимуществ (глубина переработки, выстроенная система продаж и др.);
- имеющиеся точки роста и потенциал дальнейшего развития компании;
- собственные центры разработок, зарегистрированные патенты и ноу-хау.

Прозрачность компании заключается не только в периодической публикации в открытом доступе отчетности с финансовыми и операционными показателями, а в открытости и уровне развития системы функционирования бизнеса, в качестве ее IT-системы, чтобы любой



из акционеров мог в любой момент узнать любой из заинтересовавших его показателей.

Также необходима прозрачность ежедневного ведения бизнеса, что позволит потенциальному инвестору получить представление не только о текущем положении дел в компании, но и понять, что происходило месяц назад. В Беларуси, да и во многих странах СНГ именно поэтому существует культ руководителя — только руководитель имеет полную информацию о том, что происходит в компании.

Это четко связано с наличием в компании мощной системы управленческого учета с постоянным анализом широкого массива данных, что помогает определять тенденции развития основных сфер бизнеса, анализировать показатели эффективности, принимать управленческие решения по операционным моментам.

Одним из ключевых рисков белорусских НПЗ является высокая сырьевая неопределенность.

Во-первых, компании имеют слабо диверсифицированные портфели поставщиков нефти, ключевыми из которых являются российские компании.

Во-вторых, у НПЗ отсутствуют долгосрочные контракты на поставку нефти (более года) с зафиксированными формулами расчета объемов поставок и цены.

И объемы поставок, и цены на нефть согласовываются ежегодно, при этом значительное влияние на оба показателя оказывают политические взаимоотношения между Беларусью и Россией, а не экономическая целесообразность и рыночные факторы.

В целом вопрос согласования объема поставок нефти на каждый год является одним из наиболее существенных для сферы нефтепереработки Республики Беларусь. Согласно имеющимся договоренностям, в 2015 г. в Республику Беларусь было запланировано поставить порядка 23 млн т нефти преимущественно трубопроводным транспортом, часть будет поставлена железнодорожным транспортом. Как было отмечено ранее, в 2015 г. двусторонними соглашениями и индикативным балансом закреплено обязательство Республики Беларусь по поставке белорусского топлива на российский рынок в объеме 1,8 млн т, а его невыполнение может привести к сокращению поставок нефти.

Все это оказывает значительное негативное влияние на стоимость компании и делает вероятность конкретного интереса со стороны западных стратегических инвесторов НПЗ невысокой.



Наиболее вероятными инвесторами являются крупные российские компании нефтяного сектора, имеющие доступ к сырью и желающие повысить рентабельность работы за счет увеличения объемов переработки нефти.

Следует отметить, за российскими компаниями закреплено право на переработку до 50 % нефти на белорусских НПЗ на давальческих условиях (процессинг), что позволяет компенсировать дефицит валютных средств у белорусских НПЗ на закупку сырья при обеспечении 100 % загрузки мощностей, а также получить дополнительный доход от процессинга. В свою очередь российские компании получают возможность самостоятельно распоряжаться выработанными нефтепродуктами из давальческой нефти, обеспечивая собственную сеть АЗС в Республике Беларусь и осуществляя реализацию на экспорт.

Также существует небольшая вероятность интереса к НПЗ со стороны синдиката западных и российских компаний, первые из которых получают производственную площадку с доступом к российской нефти, а вторые — производственную площадку для повышения глубины переработки нефти, а также западного партнера с доступом к современным технологиям и западным рынкам капитала.

Следует отметить, что в текущих условиях действия санкций западных стран в отношении российских компаний и финансовых институтов, инвестиции в белорусский нефтяной сектор являются одним из перспективных альтернативных направлений для вложения российского капитала с учетом заинтересованности российских компаний в повышении рентабельности переработки на белорусских НПЗ.

Для российских инвесторов ключевыми факторами, оказывающими значительное влияние на стоимость НПЗ, будут являться:

- технологический уровень предприятий — в первую очередь глубина переработки на них;
- степень диверсификации клиентского портфеля, что позволит максимально минимизировать экономические и политические риски;
- наличие долгосрочных контрактов с клиентами, генерирующими более 60 % выручки, и др.

Белорусские нефтепродукты на российском рынке реализуются не только по прямым контрактам, но и путем выставления на российских биржах. Можно отметить значительные колебания цен, которые обусловлены конъюнктурными изменениями и ожиданиями трейдеров по изменению спроса и предложения. К примеру, сезонный рост цен в летний период 2014 г. был усилен негативными новостями о череде



аварий и пожаров на российских НПЗ. Значительный рост цен вызвал обеспокоенность со стороны Федеральной антимонопольной службы, о чем неоднократно заявлялось на еженедельных совещаниях с представителями крупнейших российских вертикально интегрированных нефтяных компаний.

При этом увеличение поставок белорусского топлива могло бы оказать содействие в сдерживании роста цен, однако предложение белорусского товара было ограничено в связи с проведением ремонтных работ в августе—октябре на белорусских НПЗ. Отмечено, что на этот период приходится и значительная часть ремонтов на НПЗ московской области, что привело к сохранению высоких цен на рынке. Проведение согласованной политики в части проведения ремонтных работ на НПЗ позволило бы минимизировать негативные последствия для каждого из рынков как в части удовлетворения спроса, так и в части сохранения доли рынка.

Таким образом, учитывая изложенное, можно сделать следующие выводы:

1. Для обеспечения повышения конкурентоспособности нефтяного сектора Республики Беларусь в условиях проведения налогового маневра и падения котировок нефти и нефтепродуктов необходимо проведение модернизации НПЗ, в том числе за счет привлечения зарубежных инвестиций. Налаживание сотрудничества в сфере нефтепереработки с иностранными компаниями является важным фактором социально-экономического развития Республики Беларусь.

2. Одним из наиболее премиальных направлений реализации белорусских нефтепродуктов являются рынки сопредельных государств. Увеличение объемов реализации нефтепродуктов на данные рынки позволит максимизировать стоимость экспорта белорусских нефтепродуктов. При этом необходимо соблюдать баланс спроса и предложения на рынке в целях сохранения уровня цены, долю на рынке необходимо увеличивать преимущественно за счет вытеснения конкурентов.

3. Учитывая зависимость белорусского сектора нефтепереработки от поставок российского углеводородного сырья, а также текущее взаимодействие между белорусскими и российскими компаниями в данном секторе, привлечение российского капитала видится одной из наиболее вероятных опций.

4. В целях привлечения российских инвесторов необходимо обеспечить доступ к вхождению в акционерный капитал НПЗ, улучшить инвестиционную привлекательность нефтеперерабатывающих пред-



приятный, решить вопрос с сырьевой неопределенностью, обеспечить прозрачность бизнеса и доступность основных финансово-хозяйственных показателей деятельности компании. В связи с важностью для потенциальных российских инвесторов структуры клиентского портфеля и длительности заключенных контрактов, необходимо реализовать ряд последовательных и системных мероприятий по максимальной диверсификации клиентского портфеля с заключением долгосрочных договоров (сроком не менее 4–5 лет), что в значительной доле случаев является минимальным сроком окупаемости проинвестированного капитала.

5.3. СТРАТЕГИЧЕСКИЙ ПЛАН РАЗВИТИЯ ВНЕШНЕЙ ТОРГОВЛИ СТРАНЫ

В ходе исследования были установлены некоторые негативные тенденции развития белорусского экспорта. Наблюдается снижение значимости экспорта продукции обрабатывающих и наукоемких отраслей, при этом растет сконцентрированность экспортных поставок на нефтепродуктах и нефти. Это приводит к дисбалансу в экспортной корзине и географии экспорта, поскольку растет доля экспорта сырьевых товаров добывающих отраслей относительно обрабатывающих и наукоемких. Увеличивающиеся экспортные поставки нефти и нефтепродуктов ставят внешние доходы страны в зависимость от цен на мировом рынке, а в условиях мирового экономического кризиса стоимость их сократилась.

Повышение качества экспортируемых товаров и услуг может явиться новым источником дохода для Беларуси, поскольку увеличение экспортных поставок в другие страны не сопровождалось повышением качества продукции, в отличие от некоторых других стран со средним уровнем доходов. Однако в настоящее время существуют некоторые препятствия повышению производительности белорусской экономики. Среди них тот факт, что внедрение технологий происходит очень медленно и главным образом через импорт средств производства. Предприятия медленно перенимают организационные методы, введенные в других странах в течение прошлого десятилетия. В свою очередь медленные изменения не позволяют конкурировать с более качественными товарами других стран, например Китая, на иностранных рынках [21].

Таким образом, целесообразно обозначить меры и рекомендации по повышению потенциала диверсификации и дальнейшему стимулированию экспорта. Стоит отметить, что диверсификация возможна и за



счет сырьевых товаров, а не только технологически емких. Как следствие, основными целями являются снижение зависимости поступлений от экспортных поставок и изменений цен на мировом рынке на товарные позиции, экспортируемые страной (сырьевые товары), а также изменение экспортного портфеля с целью увеличения в нем доли высокодоходных на мировом рынке товаров, обладающих сравнительными преимуществами. В связи с поставленными задачами целесообразно совершенствовать производство следующих выбранных товарных позиций по темпам прироста и выявленным сравнительным преимуществам:

- продуктов питания: товарные позиции 0305 «Рыба сушеная, соленая или в рассоле; рыба копченая; рыбная мука»; отобранных товарных позиций групп товаров 04 «Молочная продукция; яйца птиц; мед натуральный; пищевые продукты животного происхождения», 16 «Готовые продукты из мяса, рыбы или ракообразных, моллюсков или прочих водных беспозвоночных»;

- продукции химической промышленности: отобранных товарных позиций в группах товаров 32 «Экстракты дубильные или красильные; танины и их производные; красители, пигменты и прочие красящие вещества; краски и лаки; шпатлевки и прочие мастики; полиграфическая краска, чернила, тушь», 39 «Пластмассы и изделия из них»;

- продукции лесной и деревообрабатывающей отраслей: отобранных товарных позиций в группе товаров 44 «Древесина и изделия из нее; древесный уголь»;

- продукции легкой промышленности: отобранных товарных позиций в группах товаров 53 «Прочие растительные текстильные волокна; бумажная пряжа и ткани из бумажной пряжи», 57 «Ковры и прочие текстильные напольные покрытия»;

- товаров сектора «Строительные материалы, драгоценные и недрагоценные металлы», отобранных товарных позиций в группах товаров 68 «Изделия из камня, гипса, цемента, асбеста, слюды или аналогичных материалов», 76 «Алюминий и изделия из него»;

- товарных позиций машино- и станкостроительного комплекса 8606 «Вагоны железнодорожные или трамвайные, грузовые несамоходные», 8608 «Путевое оборудование и устройства для железнодорожных или трамвайных путей» [6].

Необходимо также определить товарные позиции, с помощью которых может быть диверсифицирована номенклатура экспорта, а также оценить возможность их внедрения в экспортный портфель Беларуси. Для выполнения этой задачи необходимо проанализировать показатели



взаимозамещения, а также простоту диверсификации. Для их расчета нужны всеобъемлющие данные по внешней торговле всех государств, а также технические средства, которые позволили бы выполнить необходимые вычисления. Целесообразно выполнить необходимые исследования на базе научно-исследовательских институтов, чтобы определить товарные позиции, которые позволили бы при имеющихся в стране условиях и возможностях достичь целей диверсификации при внедрении их в экспортный портфель. Сюда можно отнести товары, которые по некоторым причинам затруднительно или нецелесообразно производить на других рынках, например в силу климатических условий.

Также нужно выявить и по возможности устранить торговые барьеры (как экономические, так и неэкономические), которые препятствуют развитию диверсификации: количественные ограничения, различия в толковании таможенного законодательства, системе прохождения таможенного контроля и др. [22]. При этом следует уделить особое внимание на неэкономические барьеры, негативно влияющие на экспортные поставки выбранных товарных позиций, переговоры по их устранению; способствовать упрощению процесса оформления внешнеторговых сделок, сокращая перечень требуемой для этого документации, а также упрощая порядок по подтверждению происхождения продукции, используя международный опыт. Данные меры рекомендуется делегировать торговым представительствам и дипломатическим службам на территории других государств для использования экономических интересов их рынков [3].

Органам государственного управления совместно с хозяйствующими субъектами (предприятиями) и научно-исследовательскими институтами необходимо разработать позиционирование товаров на целевых рынках, а также по отобранным товарным позициям обеспечить совершенствование и модернизацию производства, что позволит повысить добавленную стоимость данной продукции. Целесообразно совершенствовать производство не только выбранных товарных позиций, но и конкурентоспособной продукции, которая традиционно экспортируется страной и обладает сравнительными преимуществами на мировом рынке. Сюда можно отнести следующие товарные позиции:

- 3102 «Удобрения минеральные или химические, азотные», 3104 «Удобрения минеральные или химические, калийные», 3105 «Удобрения минеральные или химические, содержащие два или три питательных элемента», а также 3605 «Взрывчатые вещества; пиротехнические изделия; спички; пиррофорные сплавы; некоторые горючие



вещества», для которых характерны высокие значения показателей RCA — 4,5; 79,8; 2,4; 29,1 соответственно, однако они не были отображены в ходе анализа, поскольку темпы их прироста колебались в рассматриваемом периоде;

- 4301 «Сырье пушно-меховое», 4304 «Мех искусственный и изделия из него» (показатели RCA 3,7 и 6,9 соответственно), однако в последние годы рассматриваемого периода наблюдалось снижение темпов прироста экспорта данных товарных категорий;

- 6401 «Обувь, гетры и аналогичные изделия; их детали: водонепроницаемая обувь с подошвой и с верхом из резины или пластмассы», которые характеризуются высокими значениями показателя выявленных сравнительных преимуществ (4,8 в среднем за анализируемый период);

- товарные позиции 8701 «Тракторы» (среднее значение RCA в 2006—2013 гг. — 11,8), 8702 «Моторные транспортные средства, предназначенные для перевозки 10 человек или более, включая водителя» (4,3), 8704 «Моторные транспортные средства для перевозки грузов» (4,6), 8705 «Моторные транспортные средства специального назначения» (3,2), 8716 «Прицепы и полуприцепы; прочие несамоходные транспортные средства; их части» (2,6) обладают выявленными сравнительными преимуществами, но в рассматриваемом периоде темпы роста данных товарных позиций значительно колебались [3; 6].

Поскольку государством определяются основные меры по стимулированию диверсификации экспортных поставок, то в случае необходимости целесообразно делегировать полномочия по разработке и реализации программ диверсификации одному из департаментов Министерства иностранных дел, Министерства экономики при их совместной работе с научно-исследовательскими институтами, Национальной академией наук Беларуси [23]. Этим организациям следует изучить результаты исследований, проведенных внутри страны и за ее пределами, а также оказывать содействие в проведении необходимых исследований и изучении данной проблемы международными научными коллективами и организациями, что позволит принять во внимание внешние факторы и опыт других государств и использовать его при разработке программ стимулирования экспорта [2; 24].

Необходимым является также продвижение отобранных групп товаров через товаропроводящие сети с использованием современных торгово-логистических систем, которые позволят разрабатывать рациональные схемы товародвижения белорусской продукции на территории иных стран, что включает современные системы складирования и па-



кетирования товаров, использование преимуществ мультимодальных и контейнерных перевозок [25]. Необходимой мерой является приведение национального законодательства в соответствие с международными нормами и принципами, а также совершенствование правовых условий и механизмов привлечения инвестиций, как иностранных, так и внутренних, для повышения конкурентоспособности белорусской продукции [26].

Немаловажным также является финансовое стимулирование и его развитие, поскольку в условиях высокой конкуренции на иностранных рынках белорусские предприятия должны производить конкурентоспособную продукцию, а также иметь помощь государства в виде покрытия рисков и предоставления им финансирования для ведения бизнеса. Необходимо создать экспортное кредитное агентство, поскольку в данное время в стране осуществляется только страхование экспортных рисков с поддержкой государства, которое реализуется Белорусским республиканским предприятием экспортно-импортного страхования «Белэксимгарант». Процедура получения кредитов экспортерами в банках страны связана с большим количеством документов и, следовательно, с высокими издержками, что также оказывает влияние на экспортный потенциал. В связи с этим целесообразно расширять перечень оказываемых услуг страховой компанией «Белэксимгарант», создавать различные схемы экспортного кредитования и страхования для малого и среднего предпринимательства и предоставлять им экспортные гарантии.

В области совершенствования маркетинговой деятельности рекомендуется исследовать конъюнктуру иностранных рынков, на которые экспортируется продукция, и требования потребителей к ней; обеспечивать иностранных покупателей всей необходимой информацией об отечественных товарах, включая и организацию выставок на зарубежных рынках; привлекать высококвалифицированных маркетологов со знанием основ внешнеэкономической деятельности и обеспечивать постоянное повышение их квалификации, а также использовать сторонние организации, специализирующиеся в данной сфере деятельности, для повышения уровня информированности отечественных товаропроизводителей об изменениях конъюнктуры на мировых рынках [26].

Кроме того, необходимым является поддержка предприятий и отраслей, которая основана на общих мерах стимулирования экономики и улучшения среды ведения бизнеса. Сюда можно отнести поддержку и модернизацию на основе передовых технологий конкурентоспособных производств, которые основаны на местных сырьевых ресурсах;



обеспечение доступности кредитных средств для производителей-экспортеров; разработку программы по более эффективной переработке вторичных ресурсов и отходов производства и их использованию; снижение тарифов на электроэнергию отечественным производителям; поддержку малого и среднего предпринимательства; стимулирование инноваций и внедрение новых технологий [27].

Библиографические ссылки

1. World Integrated Trade Solution (WITS): Data on Export, Import, Tariff, NTM [Electronic resource]. New York. Electron. data. URL: <http://wits.worldbank.org/> (date of access: 2014–2015).
2. Боровко М. В. Диверсификация товарного экспорта Республики Беларусь в страны Европейского союза : дис. ... канд. экон. наук: 08.00.14. Минск, 2009. 140 с.
3. World Integrated Trade Solution (WITS): Data on Export, Import, Tariff, NTM: for internal use only [Electronic resource]. New York, 2014. URL: <https://wits.worldbank.org/WITS/WITS/Restricted/Login.aspx> (date of access: 2014–2015).
4. Минздрав будет сдерживать цены на лекарства и сокращать импорт [Электронный ресурс] // Sputnik Беларусь Новости. 2015. URL: <http://sputnik.by/economy/20150204/1013871720.html> (дата обращения: 15.02.2015).
5. Фармацевтическая отрасль [Электронный ресурс] // Национальное агентство инвестиций и приватизации Республики Беларусь. 2014. URL: <http://investinbelarus.by/docs/-22042.pdf> (дата обращения: 17.02.2015).
6. О таможенном тарифе : Закон Респ. Беларусь, 3 февр. 1993 г., № 2151-XII : в ред. Закона Респ. Беларусь от 16.07.2008 г. [Электронный ресурс] // Консультант Плюс: Беларусь. Технология 3000. Минск, 2006.
7. Лесная отрасль Беларуси: современное состояние и тенденции развития [Электронный ресурс] // Консалтинговая компания EnterInvest, Беларусь. 2014. URL: <http://www.enter-invest.com/media-centr/issledovaniya-rynka/lesnaya-otrasl-belarusi-sovremennoe-sostoyanie-i-tendencii-razvitiya.html> (дата обращения: 17.02.2015).
8. Лесной комплекс [Электронный ресурс] // Export.by : портал информационной поддержки экспорта. 2014. URL: http://export.by/bel_info/o_belarusi/konomicheskii_kaleidoskop8c6/klyuchevie_otrasli_konomiki09b/lesnoi_komplekscc8.html (дата обращения: 19.02.2015).
9. В Беларуси с 2016 года вводится запрет на экспорт необработанной древесины [Электронный ресурс] // Новости Беларуси : белорусское телеграфное агентство. 2014. URL: http://www.belta.by/ru/all_news/president/V-Belarusi-s-2016-goda-vvoditsja-zapret-na-eksport-neobrabotannoj-drevesiny_i_677947.html (дата обращения: 19.02.2015).
10. What Does It Take to Grow a Forest? [Electronic resource] // The World Bank. 2015. URL: <http://www.worldbank.org/en/news/feature/2015/03/21/what-does-it-take-to-grow-a-forest> (date of access: 03.04.2015).



11. Отраслевая стратегия действий концерна «Беллегпром» в условиях ЕЭП на период до 2017 года [Электронный ресурс] // Беллегпром. 2014. URL: http://bellegprom.by/docs/otraslevaya_strategiya.pdf (дата обращения: 15.02.2015).

12. Легкая промышленность [Электронный ресурс] // Посольство Республики Беларусь в Социалистической Республике Вьетнам. 2014. URL: http://usa.mfa.gov.by/ru/belarus/economy_business/key_economic/light_industry/ (дата обращения: 15.02.2015).

13. *Хамчуков Д. Ю.* Повышение конкурентоспособности машиностроительного комплекса Беларуси // Бел. экон. журн. 2006. № 1. С. 62–71.

14. *Меллер Я. А.* Машиностроение фундамент развития белорусской экономики // Новая экономика : науч.-теор., науч.-практ., науч.-метод. журн. 2011. № 2. С. 47–51.

15. Машиностроение Беларуси сможет развиваться только с усилением интеграции и кооперационных связей в ЕЭП ЕАБР [Электронный ресурс] // Новости Беларуси. 2013. URL: <http://www.interfax.by/news/belarus/122641/> (дата обращения: 15.01.2015).

16. *Рудьман Я. В., Тихонович М. М.* Перспективы развития машиностроения в Республике Беларусь // Научный потенциал молодежи будущему Беларуси: материалы VII Междунар. молодежной науч.-практ. конф., г. Пинск, 10 апр. 2013 г. : в 2 ч. Ч. 1. Пинск, 2013. С. 195–197.

17. Выгодные продажи в Украину [Электронный ресурс] // Белорусы и рынок. 2014. URL: <http://www.belmarket.by/ru/283/170/22936/%D0%92%D1%8B%D0%B3%D0%BE%D0%B4%D0%BD%D1%8B%D0%B5-%D0%BF%D1%80%D0%BE%D0%B4%D0%B0%D0%B6%D0%B8-%D0%B2-%D0%A3%D0%BA%D1%80%D0%B0%D0%B8%D0%BD%D1%83.htm?tpl=93> (дата обращения: 15.01.2015).

18. Информация о торгах [Электронный ресурс] // Санкт-Петербургская международная товарно-сырьевая биржа. 2014. URL: http://spimex.com/markets/oil_products/trades/ (дата обращения: 15.01.2015).

19. Белнефтехим [Электронный ресурс] // Новости. 2014. URL: <http://www.belneftekhim.by/press/> (дата обращения: 15.01.2015).

20. Министерство экономического развития Российской Федерации [Электронный ресурс] // Реестр открытых данных. 2015. URL: <http://economy.gov.ru/opendata/> (дата обращения: 15.01.2015).

21. Economic transformation for growth [Electronic resource] // The World Bank. 2012. URL: http://www-wds.worldbank.org/external/default/WDSP/IB/2012/07/06/000333038_20120706005659/Rendered/PDF/666140ESW0P1230Official0Use0Only090.pdf (date of access: 04.04.2015).

22. Минэкономики: в Беларуси будут упрощены условия внешнеэкономической деятельности [Электронный ресурс] / БелаПан: белорусское информационное агентство. 2008. URL: http://naviny.by/gubrics/economic/2008/01/23/ic_news_113_284357/ (дата обращения: 15.12.2014).

23. О Национальной программе развития экспорта Республики Беларусь на 2011–2015 годы : Постановление Совета Министров Республики Беларусь № 656 от 23.05.2011 // [Электронный ресурс]. URL: <http://pravo.levonevsky.org/bazaby11/republic01/text820.htm> (дата обращения: 10.03.2014).



24. Диверсификация экспорта требует интеграции в мировую экономику [Электронный ресурс] // БелаПан: белорусское информационное агентство. 2007. URL: http://naviny.by/gubrics/economic/2007/07/30/ic_articles_113_152018/ (дата обращения: 15.12.2014).

25. Минторг в марте завершит формирование реестра белорусских субъектов ТПС за рубежом [Электронный ресурс] // БЕЛТА. 2014. URL: http://www.belta.by/ru/all_news/economics/Mintorg-v-marte-zavershit-formirovanie-reestra-beloruskix-subjektov-TPS-za-rubezhom_i_586896.html (дата обращения: 14.12.2014).

26. Национальная стратегия устойчивого социально-экономического развития Республики Беларусь на период до 2020 г. / Национальная комиссия по устойчивому развитию Респ. Беларусь; Я. М. Александрович [и др.]. Минск. 200 с.

27. Об итогах социально-экономического развития Республики Беларусь за первое полугодие 2013 года и мерах по повышению конкурентоспособности экономики : информационно-аналитическая записка [Электронный ресурс] // Институт экономики Национальной академии наук Беларуси. 2014. URL: <http://economics.basnet.by/files/Analit12.pdf> (дата обращения: 27.02.2015).



Глава 6



КЛАСТЕРНЫЙ ПОДХОД КАК ОДИН ИЗ ПУТЕЙ ПОВЫШЕНИЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ БЕЛОРУССКОЙ ЭКОНОМИКИ

6.1. КЛАСТЕРЫ В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ

Сегодня одной из основных задач для Республики Беларусь является повышение уровня конкурентоспособности, обеспечивающей более высокие темпы роста ВВП, наращивание эффективности производства, достижение высокого уровня и качества жизни населения. Кластеры могут стать одним из путей решения этой задачи.

18 сентября 2012 г. на заседании Президиума Совета Министров Республики Беларусь было принято постановление «Об утверждении Концепции формирования и развития инновационно-промышленных кластеров в Республике Беларусь и плана мероприятий по ее реализации». Данная концепция направлена на создание благоприятных условий для повышения конкурентоспособности национальной экономики посредством использования такого принципиально нового для нашей страны концептуального подхода, как кластерная модель развития. Ее целью является оценка имеющегося в Республике Беларусь потенциала и определение перспектив и организационно-экономического механизма стимулирования кластерного развития национальной экономики в 2013–2015 гг. и на период до 2020 г. [1].



Концепция формирования и развития инновационно-промышленных кластеров в Республике Беларусь и плана мероприятий по ее реализации состоит из 7 глав. В первой главе концепции приведены общие положения, вторая глава посвящена анализу мирового опыта и тенденций кластерного развития современной рыночной экономики. В третьей главе концепции приведен анализ условий и предпосылок для кластерного развития экономики Республики Беларусь. Анализ показал, что в стране есть как условия и предпосылки, так и проблемные, препятствующие развитию кластеров моменты (прил. 11–13).

Разработчики концепции — Управление науки и инновационной политики Министерства экономики в качестве основных *условий и предпосылок* для кластерного развития экономики Республики Беларусь выделили следующие:

- последовательное реформирование отношений собственности, предусматривающее формирование значительного сектора малого и среднего предпринимательства, и, как следствие, благоприятной конкурентной среды;
- инвестиционно-структурная перестройка экономики, направленная на постепенное замещение традиционных отраслей, исчерпавших свой жизненный цикл на существующей технологической базе, отраслями высокотехнологичного сектора, использующими технологии 5-го и 6-го технологических укладов;
- четкое разграничение функций государственного регулирования и хозяйственного управления, что предполагает трансформацию сложившейся системы государственного управления отраслями национальной экономики (видами экономической деятельности) в направлении концентрации за отраслевыми органами государственного управления исключительно функций стратегического развития курируемых сфер деятельности [1].

Однако отсутствие таких факторов, как достаточное количество квалифицированных специалистов, образовательные программы, направленные на подготовку специалистов в области кластерного развития, нормативная правовая база, регламентирующая деятельность в области кластерного развития экономики, система государственной поддержки кластерных проектов, специализированная инфраструктура кластерного развития и др., затрудняют использование в Республике Беларусь кластерной модели развития экономики.

В четвертой главе концепции рассмотрена государственная кластерная политика и направления ее реализации. Основной комплекс меро-



приятий, содействующих формированию инновационно-промышленных кластеров, приведен в пятой главе концепции.

Формирование и функционирование кластеров требует определенных финансовых затрат. Согласно шестой главе данной концепции, основные мероприятия в области кластерного развития могут быть профинансированы в течение 2014–2015 гг. за счет средств республиканского и местных бюджетов, включая средства инновационных фондов, выделяемых в установленном порядке, а также иных источников, не запрещенных законодательством Республики Беларусь.

Заключительная седьмая глава концепции посвящена оценке возможных результатов реализации положений данной концепции.

Согласно государственной программе инновационного развития Республики Беларусь на 2011–2015 гг. предполагалось создание ряда инновационно-промышленных кластеров. Приведем некоторые из них.

Фармацевтический кластер. Цель создания кластера — формирование конкурентоспособного на внешнем рынке фармацевтического производства на основе кооперации с иностранными компаниями, не имеющими своих производств в государствах — участниках СНГ, и научно-исследовательскими организациями, осуществляющими разработки в области производства современных лекарственных средств. Работа кластера ориентирована на рынок Таможенного союза.

В проект создания кластера должны быть вовлечены республиканские органы государственного управления, курирующие данный вид деятельности, в частности Департамент фармацевтической промышленности Минздрава, Минский облисполком, Минский горисполком.

По мере развития кластера необходимо включить в его состав отраслевой научно-производственный центр и организацию, оказывающую регистрационные услуги согласно требованиям Надлежащей лабораторной практики (GLP) и Надлежащей клинической практики (GCP), для повышения привлекательности белорусского рынка.

Организационная структура фармацевтического кластера представлена на рис. 6.1.

Согласно концепции, работа по созданию фармацевтического кластера включает следующие действия:

- унификацию действующих в Республике Беларусь требований в области фармацевтики с международными требованиями Надлежащей производственной практики (GMP), Надлежащей лабораторной практики (GLP) и Надлежащей клинической практики (GCP);



- организацию стажировок сотрудников отечественных фармацевтических предприятий и преподавателей учреждений высшего образования на иностранных предприятиях соответствующего профиля;
- создание условий для разработки современных лекарственных средств, в том числе привлечение научных разработок в области компьютерного моделирования молекул и моделей клинической эффективности лекарственных средств (создание центра разработки и внедрения молекул лекарственных средств на базе Парка высоких технологий);
- разработку законодательной базы частно-государственного партнерства и гармонизацию существующих нормативных правовых актов с законодательством Таможенного союза. Приоритетное направление привлечения прямых иностранных инвестиций – организация производства современных лекарственных средств.



Рис. 6.1. План структуры фармацевтического кластера Республики Беларусь
Источник: [2].



Для этого целесообразно стимулировать размещение контрактных производств инновационных препаратов на территории республики путем предоставления ценовых преференций при закупках инновационных лекарственных средств, их первых генерических копий, в том числе в случае поставок для последующей расфасовки без полного цикла производства, что обеспечит трансфер технологий и (или) снизит стоимость закупаемых средств, увеличит экспорт фармацевтической продукции.

Для привлечения зарубежных производителей современных лекарственных средств необходимо использовать практику гарантированного государственного заказа (только в рамках потребности республики) на определенный объем производства сроком на несколько лет.

Важно создание системы информационной поддержки, маркетинговой группы по оценке перспективности новых разработок и поиску производителей первых генериков (с приближением окончания патентной защиты), единого реестра отечественных препаратов.

Кластер по производству льнопродукции. Цель создания кластера — формирование конкурентоспособного на внешнем рынке производства льняных изделий на основе улучшения качества льняных тканей, освоения выращивания перспективных сортов льна для получения высококачественного длинного льноволокна и кооперации с научно-исследовательскими организациями. Работа кластера будет ориентирована на внутренние и внешние рынки (региональные рынки Западной Европы, Балтии, Скандинавии, государств — участников СНГ).

Ядро кластера будет представлено Республиканским унитарным производственно-торговым предприятием «Оршанский льнокомбинат» (четыре фабрики с полным циклом производства льняных тканей и изделий из них — от первичной обработки сырья, прядильного и ткацкого производств до окончательной отделки ткани и пошива готовых изделий).

Организационная структура кластера по производству льнопродукции представлена на рис. 6.2.

Приоритетные направления привлечения прямых иностранных инвестиций:

- создание новых производственных мощностей по переработке длинного льноволокна;
- освоение культивации перспективных сортов льна для получения высококачественного длинного льноволокна путем закупки семенного фонда и применения современных технологий выращивания.



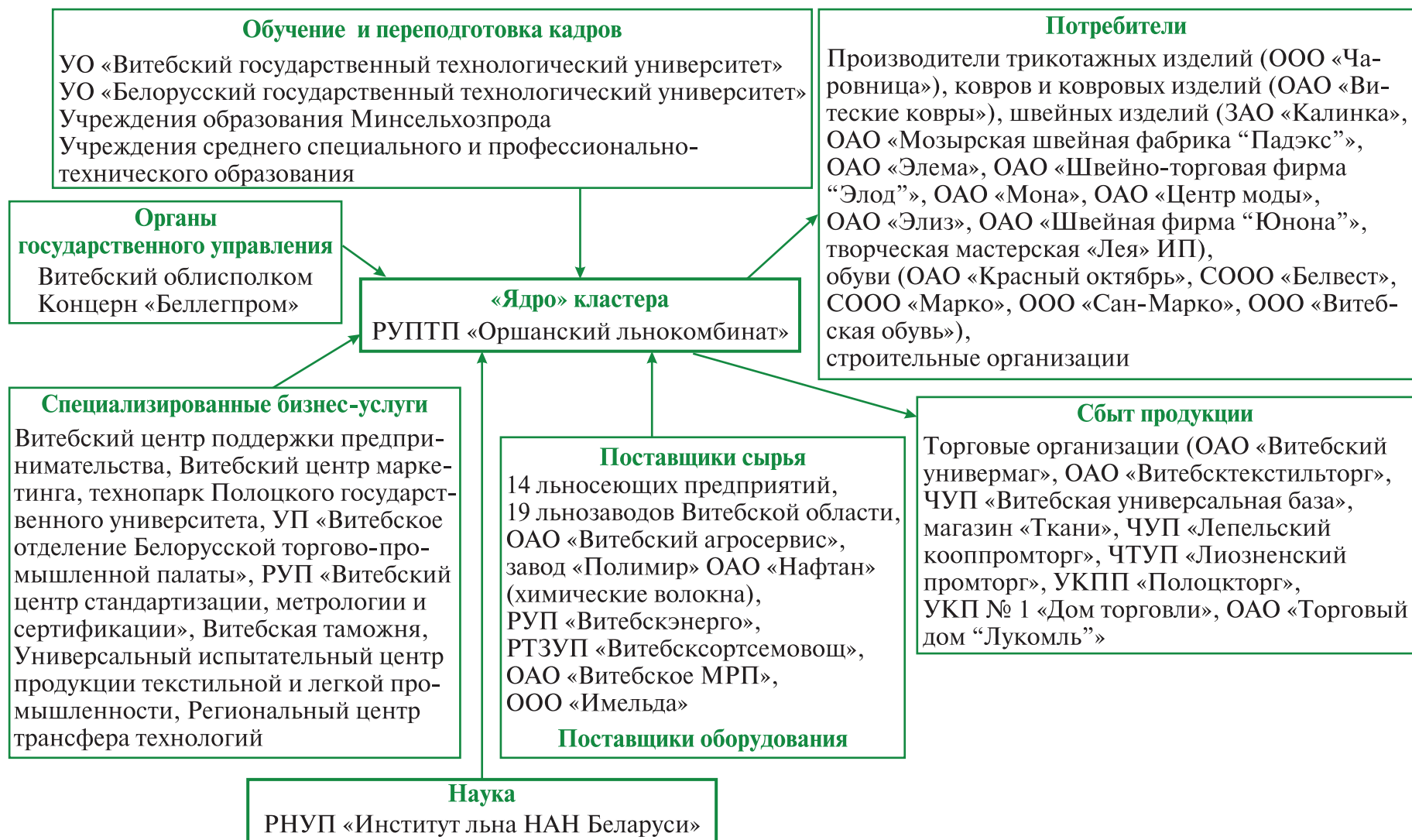


Рис. 6.2. План структуры кластера по производству льнопродукции Республики Беларусь

Источник: [2].



Основные направления развития кластера с участием инвесторов:

- модернизация действующих производств и замена оборудования в целях увеличения мощностей по переработке короткого, длинного льноволокна, а также расширения возможностей отделки выпускаемых швейных изделий, улучшения их внешнего вида и потребительских свойств;
- замена и дополнительная установка отделочного оборудования на отделочной фабрике;
- создание в Беларуси специализированного швейного производства по изготовлению готовой льняной одежды с использованием инновационных энзимных технологий [2].

IT-кластер. Цель проекта – развитие информационных технологий – основы формирования высокотехнологичного сектора национальной экономики и создания производств 5-го и 6-го технологических укладов; создание в стране благоприятных условий для развития индустрии экспортоориентированного программирования.

В рамках направления предусматривается, что темпы роста сектора ИКТ превысят средние показатели в экономике в 2–3 раза, а Беларусь станет крупным экспортером информационных технологий и программного продукта. Получит развитие производство средств космической связи, позволяющих внедрить современные технологии цифрового телевидения и телемедицины [3].

Следует отметить, что в настоящее время в Республике Беларусь существует успешный опыт реализации кластерной модели развития в IT-индустрии (на базе научно-технологической ассоциации «Инфопарк» и Парка высоких технологий). 24 резидента Парка высоких технологий являются участниками научно-технологической ассоциации «Инфопарк», объединяющей в своем составе 69 юридических лиц, работающих в сфере информационных технологий как частной, так и государственной формы собственности. Среди них можно выделить такие известные компании, как «Byelex», «BeSmart», «B-LOGIC», «HumanSystem», «SoftClub», «LuxSoft», «SystemTechnologies» и др. Ассоциация «Инфопарк», созданная на основе Указа Президента Республики Беларусь от 3 мая 2001 г. № 234 «О государственной поддержке разработки и экспорта информационных технологий» (Национальный реестр правовых актов Республики Беларусь, 2001 г., № 45, 1/2614) осуществляет развитие в этой области разработок и экспорта информационных технологий, для чего членам ассоциации в соответствии с названным указом предоставлены налоговые льготы и иные префе-



ренции. Исполнительный аппарат ассоциации выступает де-факто центром кластерного развития, а совет этой ассоциации выполняет функции совета участников кластера. Главная цель развития «Инфо-парка» — развитие бизнес-кластера инженерии программного обеспечения и его диверсификация [3].

Предусматривается также создание *химического кластера* в Гродно (ядро: ОАО «Гродно Азот», ОАО «Гродно Химволокно», УО «Гродненский государственный университет»); *агромашиностроительного* в Гомеле (ядро: РУП «Гомсельмаш» и УО «Гомельский государственный технический университет им. П. П. Сухого»); *автотракторостроительного* в Минске (ядро: РУП «Минский тракторный завод», РУП «Минский автомобильный завод», РУП «МЗКТ», РУП «Минский моторный завод», Белорусский национальный технический университет); *химико-текстильного* в Могилеве (ядро: ОАО «Могилев Химволокно», ОАО «Моготекс», УО «Могилевский государственный университет продовольствия»).

Кластер в сфере охраны окружающей среды «Зеленый оберег Гродно». Главная идея планируемого кластера — продвижение экологически чистых продуктов, фитоаптек, организация небольших сельских базарчиков, фестивалей ягод, лисичек, широкое развитие инфраструктуры, охрана окружающей среды. Туристическая территория «Зеленого берега Гродно» создается с целью повышения доходности субъектов агроэкотуризма и предприятий туристской индустрии за счет кооперации усилий. Планируется, что до 2020 г. сюда удастся привлечь в год более 15 тыс. туристов [4].

Таким образом, за год объем доходов от сферы агроэкотуризма в дестинации может достигнуть 1 800 000 долл. США. Расчет доходов приведен на рис. 6.3. Согласно данным Национального статистического комитета Республики Беларусь [5], средняя продолжительность пребывания иностранных туристов в Республике Беларусь составляет 4 дня.

Промышленный лесохозяйственный кластер. В стране планируется создать кластер под названием «Лес», об этом было заявлено в 2011 г. Конкретной структуры и географического расположения кластера тог-

Планируемое количество туристов — 15 000	×	Примерные расходы туриста в день 30 долл. США	×	Примерная про- должительность пребывания — 4 дня	=	Ожидаемый объем доходов — 1 800 000 долл. США
--	---	---	---	--	---	--

Рис. 6.3. Расчет доходов от сферы агроэкотуризма

Источники: на основе [4].



да указано не было. Согласно планам, кластер будет включать в себя полноценный технический цикл. Создание кластера предполагает комплекс работ от выращивания лесов, включая их охрану, до производства продукции с помощью использования местных ресурсов отличного качества. Так как практически 35,5 % всей территории нашей страны занимают леса, главная задача — рационально распоряжаться одним из важнейших ресурсов Беларуси, при этом использовать его и для производства продукции на экспорт [6].

Тесная взаимовыгодная кооперация на уровне района наблюдается в лесной промышленности Слонима, тем самым создавая конкурентные преимущества для инвесторов, в результате чего темп роста инвестиций за последний год превысил 160 %. Ядром лесной промышленности являются Слонимский лесхоз (лесистость территории составляет 35 %), ОАО «Слонимский картонно-бумажный завод “Альбертин”» и ОАО «Слониммебель».

Кроме того, за последние два года появились молодые предприятия с большой глубиной переработки древесины. Так, возникло ООО «БМиК Аквапак», выпускающее гофрокартон в тесной кооперации с «Альбертином». Начало работу совместное иностранное предприятие «Спулнит» по производству картонных конусов для предприятий текстильного кластера. Предприятия размещены на условиях аренды на свободных производственных площадях. Работники районной администрации оказывают полное содействие в решении вопросов, возникающих при создании новых предприятий.

Производители лесной промышленности района связаны сетевыми связями и с другими секторами экономики. Так, на заводе железобетонных конструкций, использующем древесное сырье для выпуска широкой гаммы строительных изделий, организуется производство погонажных изделий. Успеха в поиске рыночных ниш в сфере деревопереработки достигают и индивидуальные предприниматели района [7].

Еще примеры. В ноябре 2010 г. во Франкфурте-на-Майне во время Белорусского инвестиционного форума компания «Юнимилк» и Минская областная администрация заключили инвестиционное соглашение с иностранными партнерами о создании в Беларуси экспортноориентированного *кластера по производству сыров и молочных консервов*. Достигнутые договоренности предусматривают создание его на базе ОАО «Слуцкий сыродельный комбинат» и активов ОАО «Слуцкий пивоваренный завод». Общий объем инвестиций составит порядка 80 млн евро в период до 2017 г. Реализация инвестиционного соглаше-



ния позволит организовать на модернизированных производственных мощностях выпуск до 37 тыс. т сыра и 200 млн банок молочных консервов в год. Порядка 90 % производимой продукции планируется поставлять на экспорт для реализации в странах СНГ [8].

Таким образом, в Республике Беларусь идет процесс формирования кластеров, одни из первых – Парк высоких технологий, кластеры машиностроительной промышленности, которые возникли на основе крупнейших машиностроительных заводов МАЗ, МТЗ, БелАЗ; включают машиностроительные предприятия республики и высшие (средние специальные) учебные заведения технического профиля (БНТУ, Политехнический колледж и др.). Еще один пример – Новополоцкий нефтеперерабатывающий и нефтехимический кластер.

Дальнейшую кластеризацию следует осуществлять в первую очередь с учетом транзитного положения республики: кластеры финансовых услуг, логистики, придорожного туризма.

По мнению А. Ю. Побединской [9], учитывая низкую конкурентоспособность отраслей, базирующихся на использовании внутренних ресурсов, таких как запасы воды, сырья для производства стекла, керамики, строительных материалов, целесообразно использование кластерной стратегии для повышения экономического потенциала таких предприятий. Создание кластеров в этих сферах будет обеспечивать формирование новых перспективных конкурентных преимуществ на основе синергического эффекта за счет повышения эффективности использования результатов научных исследований и создания новых сетей сотрудничества. Учитывая, что эти отрасли базируются на внутреннем рынке, развитие внутреннего спроса будет способствовать развитию конкурентных преимуществ кластеров в сферах, до настоящего времени не получивших международного признания.

Учитывая зарубежный опыт, в Беларуси целесообразно обеспечить:

- создание стратегии кластерного развития на республиканском уровне;
- формирование инфраструктуры кластеров;
- совершенствование интеграционных процессов между предприятиями, образующими кластер;
- концентрацию внутри кластеров научно-исследовательских центров, обеспечивающих инновационные конкурентные преимущества предприятий;
- развитие экспорта национального капитала, корпоративных связей с ведущими мировыми фирмами и участие в реализации транснациональных проектов.



Реализация кластерной политики будет способствовать повышению конкурентоспособности национальной экономики Республики Беларусь за счет эффектов масштаба, синергии, снижения транзакционных издержек в кластерах, повышения эффективности вовлечения в товарооборот ранее неиспользуемых ресурсов страны [9].

6.2. ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ АВТОМОБИЛЬНОГО КЛАСТЕРА В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ

Машиностроение, безусловно, является одним из столпов белорусской промышленности. Работа предприятий в этой отрасли вносит значительный вклад в ВВП, обеспечение занятости населения и увеличение объемов внешней торговли. Страна входит в число лидеров среди мировых экспортеров грузовых автомобилей, тракторов, дорожно-строительной и коммунальной техники. Каждый десятый колесный трактор, выпускаемый сегодня в мире, носит имя «Беларус» [10].

Усиленное развитие автомобильной промышленности началось еще в 2002 г. и связано с принятием Государственной целевой программы «Автотракторостроение» на 2003–2005 гг. и на период до 2010 г. Государственная научно-техническая программа «Белавтотракторостроение» — пример результативного взаимодействия машиностроительной науки с производством. Программа была ориентирована на создание новых видов конкурентоспособной техники. НИРУП «Институт прикладных программных систем», назначенное головной организацией в рамках реализации данной программы, координировало деятельность более 80 организаций, в том числе всех ведущих предприятий автотракторного и сельхозмашиностроения. За 10 лет было разработано около 100 видов новой техники, среди них — 13 автомобилей и автобусов, 13 самосвалов и других видов карьерной техники, 23 трактора и специальной автотракторной техники, 16 самоходных комбайнов, 20 специальных строительно-дорожных и коммунальных машин, 6 новых малотоксичных двигателей. Это реальная и эффективная интеграция фундаментальной, прикладной науки и производства.

Многие машины, созданные в рамках программы, — принципиально новые для нашей промышленности. В первую очередь, следует отметить семейство среднетоннажных автомобилей и автобусов МАЗ, энергонасыщенные тракторы МТЗ мощностью 250–300 л. с., малотоксичные дизельные двигатели автомобильного назначения мощностью



до 350 л. с., сельскохозяйственные машины с набором быстросъемных адаптеров и прочие.

Об эффективности реализации программы свидетельствует также ее экономическая отдача: объем выпущенной продукции, разработанной по заданиям научной программы «Белавтотракторостроение» и освоенной в производстве по государственной целевой программе «Автотракторокомбайностроение», составил 1 млрд 150 млн долл. США. В 2004-м г. показатель достиг 301,1 млн долл. США, в 2005 г. — более 350 млн долл. США [12].

Динамика производства и экспорта грузовых автомобилей и тракторов в Республике Беларусь в период с 2000 по 2013 г. приведена на рис. 6.4 и 6.5. На диаграмме видно, что до 2008 г. шло наращивание объемов про-

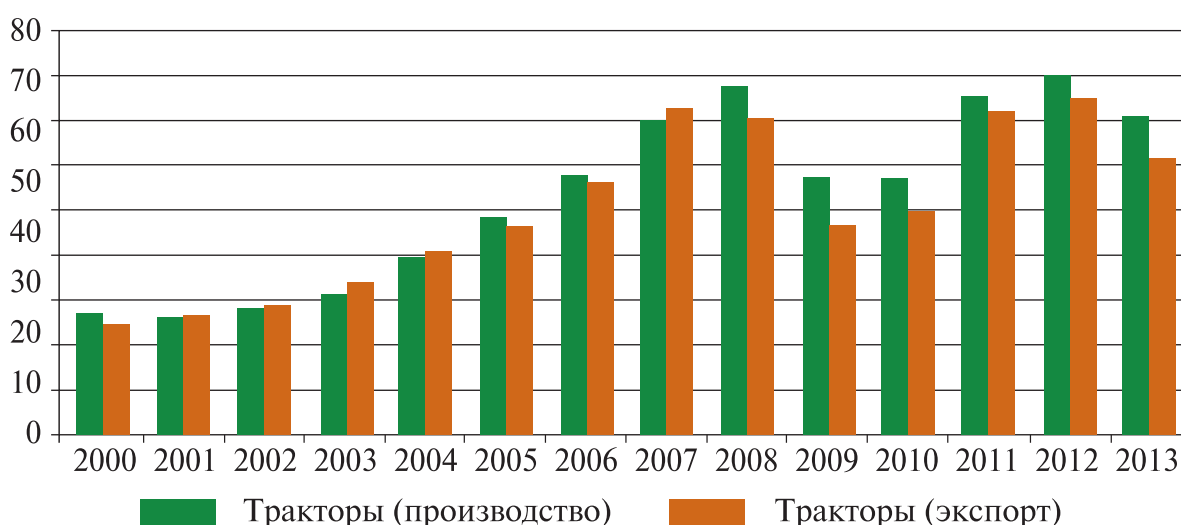


Рис. 6.4. Общий объем производства и экспорта тракторов, ед.
И с т о ч н и к: на основе [11].

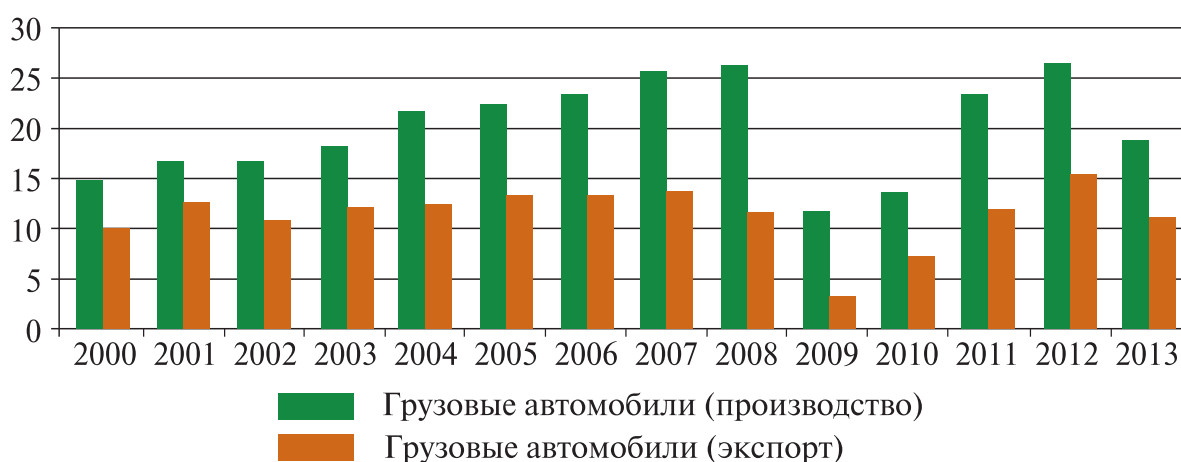


Рис. 6.5. Общий объем производства и экспорта грузовых автомобилей, ед.
И с т о ч н и к: на основе [11].



изводства и экспорта грузовых автомобилей и в особенности тракторов. В 2009 г. показатели производства достигли своего наименьшего значения, что связано с мировым экономическим кризисом 2008 г. Однако в 2012 г. нашей стране удалось превзойти докризисный объем производства тракторов (более 70 тыс.) и грузовых автомобилей (27 тыс.).

Автомобильные кластеры являются одним из ключевых факторов успеха автомобильной индустрии, что подтверждается зарубежной практикой, исследованной во второй главе концепции. Создание отраслевых кластеров приносит значительную выгоду всем участникам.

Структурный состав участников автомобильного кластера, как правило, должен включать: НИИ, финансовые институты и банки, поставщиков комплектующих, автомобилестроительные гиганты, обслуживающие, логистические компании, а также профильные учебные заведения.

По мнению Е. В. Столяровой [12, с. 180], значимость автомобильной отрасли требует поиска направлений совершенствования работы предприятий отрасли, одним из которых является повышение эффективности взаимодействия автопроизводителей и поставщиков. Среди основных способов их взаимодействия можно назвать вертикальную интеграцию, квазиинтеграцию и аутсорсинг. Кроме того, следует выделить отдельный вид аутсорсинга — субконтрактацию, который применяется промышленными предприятиями для оптимизации производственных процессов. При субконтрактации одно предприятие (контрактор) размещает на другом предприятии (субконтракторе) заказ на разработку или изготовление некоторой продукции. Таким образом, взаимодействие автопроизводителей и поставщиков влияет на качество и цену производимых автомобилей, в том числе грузовых, повышая их конкурентоспособность [12].

Программы аутсорсинга в кластерах машиностроительного профиля являются одними из самых приоритетных. Они содействуют не только существенному снижению затрат, расширению рынков аутсорсинговых предприятий, но и повышению качества и ускорению разработок соответствующих продуктов выносимых производств [13, с. 5].

На сегодняшний день в нашей стране существуют достаточно сильные взаимосвязи между производителями автомобильной отрасли.

Открытое акционерное общество «Борисовский завод автотракторного электрооборудования» (БАТЭ) — специализированное предприятие по проектированию и производству стартеров и генераторов для двигателей грузовых и легковых автомобилей, автобусов, сельскохозяйственной техники и спецтехники.



Среди постоянных потребителей продукции БАТЭ – белорусские ПО «БелАЗ», ОАО «ММЗ», ОАО «МАЗ», российские ОАО «АВТОВАЗ», ОАО «КАМАЗ», ОАО «ГАЗ», ОАО «УАЗ», АМО «ЗИЛ», ОАО «ЗМЗ» и многие другие организации. ОАО «БАТЭ» является неизменным поставщиком продукции на рынок запасных частей.

30 августа 2011 года Указом № 388 Президента Республики Беларусь был создан *холдинг «Автокомпоненты»*.

В структуру холдинга вошло 12 предприятий:

- ОАО «БАТЭ» – управляющая компания холдинга «Автокомпоненты», г. Борисов (стартеры, генераторы);
- ОАО «Борисовский завод “Автогидроусилитель”», г. Борисов (рулевые механизмы, насосы ГУР, гидроусилители, цилиндры ГУР);
- ОАО «Борисовский завод агрегатов», г. Борисов (турбокомпрессоры, пневмокомпрессоры, насосы водяные и масляные, фильтры масляные, приводы гидронасоса и приводы тахоспидометра);
- ОАО «Гидромаш», г. Кобрин (гидро- и пневмоцилиндры);
- ОАО «Белкард», г. Гродно (гидравлические амортизаторы, карданные шарниры, валы, подвески кабин и сидений, тормозные камеры, газовые пружины, фланцы агрегатов трансмиссии);
- ОАО «Ремиз», г. Жодино (воздушные фильтры).
- ОАО «Витебский завод электромеханических приборов», г. Витебск (приборы для бортовой сети автомобилей, щитки приборов, указатели, спидометры, тахометры, тахоспидометры);
- ОАО «Экран», г. Борисов (антиблокировочные системы, датчики, стеклоомыватели, выключатели массы, электронные прерыватели указателей поворотов);
- ОАО «Према», г. Горки (отопители, вентиляторы, электродвигатели малой мощности).
- ОАО «Руденск», г. п. Руденск (фары, фонари, световозвращатели);
- ОАО «Щучинский завод “Автопровод”», г. Щучин (провода и автотракторные жгуты);
- ОАО «Радиотехника», г. Ошмяны (светотехнические устройства для автотракторной техники, электромагниты, датчики, переключатели, соединители и штыревые разъемы) [14].

Географическая локализация холдинга «Автокомпоненты» приведена на рис. 6.6.

16 мая 2012 г. Министерством экономики Республики Беларусь в Государственном реестре холдингов был зарегистрирован холдинг



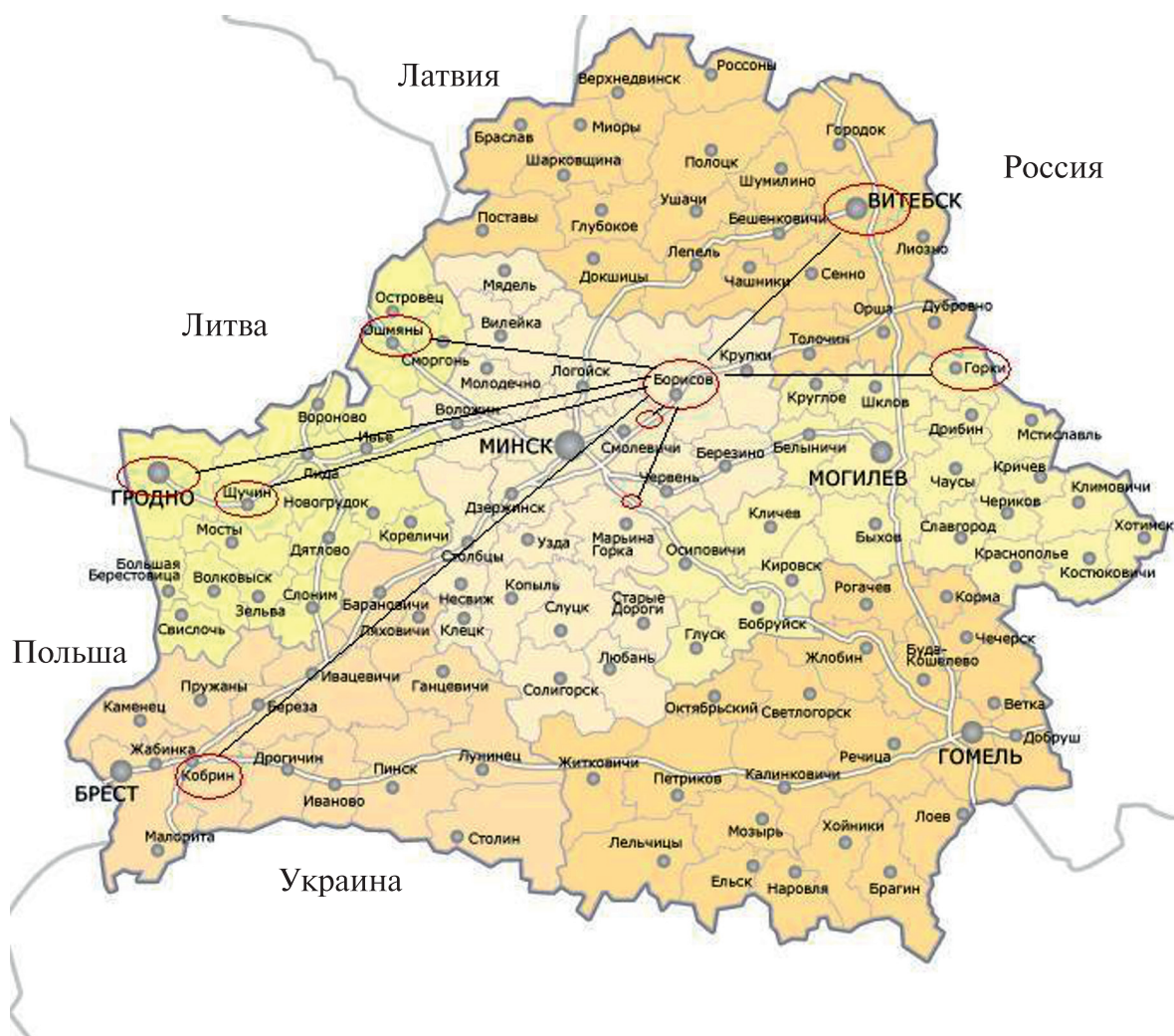


Рис. 6.6. Географическая локализация холдинга «Автокомпоненты»

«БелавтоМАЗ», в состав которого входят Минский автомобильный завод (головное предприятие производственного объединения), Барановичский автоагрегатный завод, Осиповичский завод автомобильных агрегатов, Кузнечный завод тяжелых штамповок (г. Жодино), Дзержинский экспериментальный механический завод, РУП «СтройМАЗ-трест» (г. Минск), РУП «Литмаш» (г. Минск), Клецкий механический завод, Завод по производству тормозной аппаратуры и механизмов (г. Бобруйск).

Географическая локализация холдинга «БелавтоМАЗ» приведена на рис. 6.7.

В настоящее время данное производственное объединение является одним из крупнейших в СНГ производителем автомобилей.

В системе предприятий Министерства промышленности, куда входит МАЗ, планируется создать 16 холдингов. В настоящее время





Рис. 6.7. Географическая локализация холдинга «БелавтоМАЗ»

уже созданы холдинги «Горизонт», «Автокомпоненты», «Амкодор», «БелОМО» [15]. Согласно Постановлению Совета Министров Республики Беларусь от 05.07.2012 № 622 «Об утверждении Программы развития промышленного комплекса Республики Беларусь на период до 2020 года», в Минске планируется создание *автотракторостроительного кластера* (ядро: РУП «Минский тракторный завод», РУП «Минский автомобильный завод», РУП «Минский завод колесных тягачей», РУП «Минский моторный завод», Белорусский национальный технический университет). Министерство промышленности и Минский горисполком ответственны за реализацию данного проекта, срок исполнения которого — 2013–2020 гг.

Минский тракторный завод является крупнейшим производителем сельскохозяйственной техники в мире, на котором работает более 30 000 человек. На сегодняшний день МТЗ представляет собой огром-



ное объединение, которое тесно сотрудничает со следующими производственными организациями:

- Сморгонский агрегатный завод;
- Бобруйский завод тракторных деталей и агрегатов;
- Витебский завод тракторных запчастей;
- Минский завод специального инструмента и технологической оснастки;
- Минский завод шестерен;
- Лепельский электромеханический завод;
- «Гидропривод», г. Гомель;
- Хойникский завод гидроаппаратуры;
- Наровлянский завод гидроаппаратуры;
- Лепельский ремонтно-механический завод;
- Мозырский машиностроительный завод [16].

Внести свой вклад в функционирование машиностроительного кластера с точки зрения научной деятельности могут высшие и средние специальные технические учебные заведения, в частности БНТУ и Политехнический колледж. Эти учебные заведения обладают значительным опытом и традициями подготовки инженерных и научных кадров высшей квалификации в области машиностроения.

Безусловно, автомобильный кластер в Беларуси имеет достаточные возможности для дальнейшего развития и углубления связей производителей. Как указывалось, хорошие предпосылки существуют и в других сферах, таких, например, как химия и нефтехимия, фармацевтика, деревообработка, сырьевые ресурсы которых значительны для создания и функционирования кластерных структур. Также можно рассмотреть перспективу создания трансграничного транспортно-логистического кластера в рамках ЕЭП. Объединение усилий с западными соседями в сфере туризма вполне вероятно могло бы привести к созданию туристического кластера.

Однако анализ информации о практическом применении кластеров, в том числе автомобильного, в нашей стране весьма затруднителен, так как основу этой информации пока составляют лишь планы, а не реальные факты и цифры.

Для расчета территориальной концентрации субъектов хозяйствования на территории региона используют коэффициент локализации. Используя формулу нахождения коэффициента локализации (6.1), приведенную в концепции формирования и развития инновационно-промышленных кластеров в Республике Беларусь, был рассчитан дан-



ный показатель для промышленности нашей страны на основе данных 2010 г.:

$$K_{\text{л}} = Z_{\text{отр. рег.}} \cdot Z_{\text{ср.}} / Z_{\text{рег.}} \cdot Z_{\text{отр. стр.}}, \quad (6.1)$$

где $K_{\text{л}}$ — коэффициент локализации; $Z_{\text{отр. рег.}}$ — занятость в отрасли в отдельном регионе; $Z_{\text{ср.}}$ — занятость в стране в среднем; $Z_{\text{рег.}}$ — занятость в регионе в целом; $Z_{\text{отр. стр.}}$ — занятость в отрасли в стране.

Соответственно

$$\begin{aligned} K_{\text{л}} &= 259,8 \cdot 4665,9 / 1086,3 \cdot 1181,9 = \\ &= 1\,212\,200,8 / 1\,283\,897,9 = 0,944. \end{aligned}$$

Значение коэффициента локализации оказалось равным 0,944. Согласно Концепции, рассматриваются достаточные предпосылки для формирования кластера на территории при значении показателя 1,5 и более. Так как полученное значение меньше 1,5, то можно сделать вывод о том, что по состоянию на 2010 г. в промышленности Республики Беларусь явных предпосылок для формирования кластера выявлено не было.

К возможным проблемам, стоящим на пути кластеризации Республики Беларусь, можно отнести следующие:

1) высокая зависимость белорусских предприятий от иностранного сырья и материалов, что объясняется наследованием от СССР главным образом предприятий конечного цикла производства продукции;

2) сравнительно небольшие масштабы белорусской экономики;

3) недостаточная развитость и низкая инновационная активность предприятий малого бизнеса, многим из которых характерна неконкурентоспособная (по современным стандартам технологий и методов) организация производства, высокая затратность и значительный уровень износа основных фондов;

4) отсутствие опыта функционирования кластеров в Беларуси как результата недостаточного изучения мирового опыта формирования кластерной политики развития государства, участия государства в процессе поддержки и реализации инициатив создания кластеров, преимуществ и возможностей от участия в кластерах предприятий, общественных организаций и учебных заведений.

Таким образом, процесс внедрения кластеров в экономику Республики Беларусь, очевидно, будет нелегким. Это обусловлено, главным образом, тем, что структура белорусской экономики не в полной мере соответствует созданию горизонтально интегрированных струк-



тур. В концепции формирования и развития инновационно-промышленных кластеров среди отрицательных характеристик нашей системы хозяйствования и управления выделены:

- низкий уровень конкурентной среды;
- высокая степень концентрации и монополизации производства;
- жесткая иерархичная система хозяйственного управления, преобладание вертикальных связей над горизонтальными;
- значительный государственный сектор экономики, использующий преимущественно технологии 3–4-го технологических укладов;
- недостаточный уровень развития малого и среднего предпринимательства.

Нельзя не отметить и то, что согласно официальным данным на сегодняшний день кластеры как таковые все же представлены в экономике нашей страны: лесной кластер и агропромышленный кластер в области животноводства в Слониме, кластерная модель развития в IT-индустрии. Ввиду отсутствия ясных критериев отнесения того или иного объединения к кластеру, сложно сказать, насколько полноценными являются вышеупомянутые формирования. Однако поиск информации о кластерах в белорусской экономике весьма затруднителен, что делает анализ данной темы едва возможным. Есть только теория, но найти информацию о практике формирования кластеров (включая показатели и результаты их функционирования, статистические данные) в нашей экономике довольно таки сложно.

Для того, чтобы кластеры в нашей стране перестали быть потенциальными и стали действительно реальными, необходимо, в первую очередь, реформировать экономику, делая упор на сектор малого и среднего предпринимательства. Ведь именно малые и средние предприятия являются наиболее уязвимыми экономическими единицами в хозяйстве любой страны. Они нуждаются в особой поддержке со стороны государства, а пренебрежение их развитием может серьезно ослабить инновационный потенциал экономики. В концепции формирования и развития инновационно-промышленных кластеров также предложена идея «постепенного замещения традиционных отраслей, исчерпавших свой жизненный цикл на существующей технологической базе, отраслями высокотехнологичного сектора, использующими технологии 5-го и 6-го технологических укладов». Роль государства должна сводиться лишь к стратегическому развитию отраслей экономики и не включать вмешательство в деятельность предприятий.



Хотелось бы отметить, что, как показывает мировой опыт, компании — участники кластеров самостоятельно устанавливают формальные и неформальные связи и отношения. Роль государства ограничивается лишь поддержкой и стимулированием их развития.

Библиографические ссылки

1. Концепция формирования и развития инновационно-промышленных кластеров в Республике Беларусь и плана мероприятий по ее реализации : утв. постановлением Совета Министров Респ. Беларусь, 16 янв. 2014 г., № 27 [Электронный ресурс] // Консультант Плюс : Беларусь. Технология 3000. Минск, 2014.

2. Приложение 2 к стратегии привлечения прямых иностранных инвестиций в Республику Беларусь на период до 2015 года [Электронный ресурс]. URL: <http://www.government.by/upload/docs/fileaaec28e03042f52d.pdf> (дата обращения: 07.05.2014).

3. Государственная программа инновационного развития Республики Беларусь на 2011—2015 годы : постановление Совета Министров Респ. Беларусь, 26 мая 2011 г., № 669 // Нац. реестр правовых актов Респ. Беларусь. 2011. № 64. 5/33864.

4. Стратегия развития туристской дестинации «Зеленый берег Гродно» (территория Гродненского и Щучинского районов) : проект док. [Электронный ресурс]. Минск, 2013. URL: <http://un.by/f/file/zelenii-obereg-grodno.pdf> (дата обращения: 07.05.2014).

5. Туризм [Электронный ресурс]. URL: http://belstat.gov.by/homep/ru/indicators/statistics_for_schoolers/14.pdf (дата обращения: 07.05.2014).

6. В Беларуси скоро появится лесохозяйственный кластер [Электронный ресурс] // Банки Беларуси. URL: <http://www.aeb.by/news/v-belarusi-skoro-poyavitsya-lesokhozyaistvennyi-klaster> (дата обращения: 18.03.2014).

7. Инвестиционный атлас: Слонимский район [Электронный ресурс]. URL: http://slonim.grodno-region.by/dfiles/000362_496445_Investitsionnyj_atlas.pdf (дата обращения: 18.03.2014).

8. Компания «Юнимилк» и Миноблсполком подписали соглашение о создании в Беларуси кластера по производству сыров и молочных консервов, 29 нояб. 2010 г. [Электронный ресурс] // Белорусская универсальная товарная биржа. URL: <http://butb.by/index.php?id=26220&page=64> (дата обращения: 13.04.2014).

9. *Побединская А. Ю.* Кластерная стратегия как синергетический фактор создания конкурентных преимуществ в современной экономике // Государственное регулирование экономики и повышение эффективности деятельности субъектов хозяйствования : материалы VIII Междунар. науч.-практ. конф., Минск, 26—27 апр. 2012 г. : сб. науч. ст. : в 2 ч. Минск, 2012. Ч. 2. С. 79—81.

10. Официальный Интернет-портал Президента Республики Беларусь [Электронный ресурс]. 2014. URL: <http://president.gov.by/ru/> (дата обращения: 12.03.2014).

11. Белорусский статистический комитет [Электронный ресурс]. URL: <http://belstat.gov.by/> (дата обращения: 24.02.2014).



12. *Столярова Е. В.* Факторы эффективности взаимодействия белорусских автопроизводителей и поставщиков автокомпонентов в условиях международного разделения труда // Беларусь в современном мире : материалы VII Междунар. конф., посвящ. 87-летию образования Белорус. гос. ун-та, 30 окт. 2008 г. Минск, 2008. С. 179–181.

13. *Фомичев О. В.* Через партнерство и инновации к конкурентоспособности регионов // Кластеры: Мир — Россия — Регионы. Ассоциация инновационных регионов России (АИРР). 2013. №1. С. 3–6.

14. Борисовский завод автотракторного электрооборудования [Электронный ресурс]. 2011. URL: <http://www.starter.by/about/> (дата обращения: 20.04.2014).

15. МАЗ стал управляющей компанией холдинга «БелавтоМАЗ» [Электронный ресурс] // БЕЛТА: Новости Беларуси. URL: http://www.belta.by/ru/all_news/economics/MAZ-stal-upravljajuschej-kompaniej-xoldinga-BelavtoMAZ_i_604022.html (дата обращения: 20.04.2014).

16. Минский тракторный завод [Электронный ресурс]. URL: <http://www.belarus-tractor.com/ru/main.aspx?guid=1111>. (дата обращения: 13.03.2014).

17. *Березовский Д. С.* Формирование промышленного кластера в условиях инновационной экономики : автореф. дис.... канд. экон. наук : 08.00.05. М., 2012. 29 с.

18. *Дрозд О. В.* Кластерная политика как фактор пространственной организации национальной экономики : автореф. дис.... канд. экон. наук : 08.00.05. Астрахань, 2012. 26 с.

19. *Помитов С. А.* Кластеры: характеристика и модели [Электронный ресурс] // ЕКportal.ru : информ. сайт по экономике. URL: <http://ekportal.ru/page-id-1805.html> (дата обращения: 14.02.2014).



Заключение

В работе проведен сравнительный анализ конкурентоспособности стран — членов ЕАЭС, определены основные факторы, оказывающие влияние на уровень конкурентоспособности стран. Также были проанализированы позиции стран — членов ЕАЭС в международных индексах и рейтингах, выявлены ключевые проблемы повышения конкурентоспособности стран — членов этой организации и направления повышения конкурентоспособности Республики Беларусь. Таким образом, можно сделать следующие выводы.

По мере возрастания конкуренции между Россией и Европейским союзом менялся подход двух международных образований к «промежуточным» государствам бывшего СССР — Азербайджану, Армении, Беларуси, Грузии, Молдове и Украине. Стремясь, с одной стороны, закрепить свое влияние на их территориях, а с другой — снизить спекулятивность их региональной политики, Москва и Брюссель предложили институциональные интеграционные проекты, требуя от постсоветских стран занять более определенную позицию в собственной конкуренции. Таким образом, что к началу второго десятилетия XXI в. в регионе Восточной Европы сформировались два интеграционных проекта — евразийский и европейский — нацеленные на привлечение неопределившихся постсоветских стран. При этом оба проекта предлагали потенциальным участникам различные выгоды от интеграции, равно как и различные потери в случае отказа от таковой. Созданию собственного интеграционного проекта — евразийского, названного в противовес уже существовавшему европейскому, в значительной мере способствовал и нараставший кризис диалога России с ЕС и Западом в целом.

Система присвоения рейтинговых оценок странам значительно активизировалась в период глобализации, когда деятельность транснациональных компаний стала все больше распространяться на развивающиеся



рынки. Проведя анализ позиций стран — членов ЕАЭС в рейтинге глобальной конкурентоспособности и факторов, определяющих конкурентоспособность, можно сделать вывод, что конкурентоспособность как отдельных членов, так и группировки в целом, относительно мировых показателей, невысока. В рейтинге конкурентоспособности страны — участницы ЕАЭС занимают средние позиции как по отдельным факторам, так и по индексу глобальной конкурентоспособности в целом. Однако среди стран группировки наилучшие результаты демонстрируют Казахстан и Россия (50-е и 53-е места соответственно). За ними следует Армения (85-е место) и Киргизия (108-е место в рейтинге). В целом из стран — членов ЕАЭС наиболее высокие оценки наблюдаются по такому показателю, как здоровье и начальное образование, а наименьшие — по показателю «инновационный потенциал». Лидирующие позиции в интеграционной группировке занимает Казахстан, а наиболее слабые — Кыргызстан. Оценка конкурентоспособности Республики Беларусь по-прежнему не производилась. Проанализировав факторы, препятствующие ведению бизнеса в странах группировки, можно отметить, что наиболее распространенными препятствиями ведению бизнеса в странах — членах ЕАЭС являются коррупция, доступ к финансам, а также налоги и налоговое регулирование. Исключением является Кыргызстан, где наибольшим препятствием ведению бизнеса является государственная и политическая нестабильность. В соответствии с докладом о глобальной конкурентоспособности 2014–2015 г. Кыргызстан находится на первой стадии — стадии развития за счет факторов. Армения — на стадии развития на основе роста эффективности, а Казахстан и Российская Федерация на переходном этапе между стадией на основе роста эффективности и стадией инноваций. Следует отметить невысокие показатели стран — членов ЕАЭС в рейтинге экономической свободы. Лишь три страны группировки (Армения, Казахстан и Кыргызстан) относятся к странам с умеренно свободной экономикой, Россия относится к странам с преимущественно несвободной экономикой, а Беларусь — к странам с несвободной экономикой.

Сокращение экономических функций государства и передача ответственности за принятие экономических решений предпринимателям, как правило, приводит к значительному росту общественного благосостояния. Страны, проводящие политику экономической свободы, создают благоприятные условия для торговли и предпринимательства, которые, в свою очередь, генерируют экономический рост. Самые слабые позиции стран — членов группировки наблюдаются по таким показате-



лям, как права собственности и свобода от коррупции. За исключением Армении, низкие позиции также наблюдаются по факторам свободы инвестиций и финансовой свободы. Поэтому странам ЕАЭС необходимо проведение реформ в первую очередь с учетом этих показателей.

Корреляционно-регрессионный анализ степени влияния отдельных факторов на конкурентоспособность стран показал, что налоги не являются ключевым привлекательным фактором для ведения бизнеса в той или иной стране. Настоящими двигателями конкурентоспособности страны являются инновации, наука и технологии, экономическая свобода, логистика и образование. Именно по данным факторам наблюдается наиболее высокая и тесная корреляционная связь с показателем конкурентоспособности. При этом наиболее высокий коэффициент корреляции наблюдается у индекса инноваций. Следующими факторами по степени влияния на показатель конкурентоспособности являются индекс эффективности логистики, рейтинг экономической свободы и индекс экономики знаний. В то время как коэффициент корреляции рейтинга конкурентоспособности и налоговой нагрузки оказался наименьшим среди рассматриваемых показателей.

Исходя из анализа рейтинга конкурентоспособности, выявлены ряд направлений ее повышения, как для отдельных стран — участниц группировки, так и группировки в целом. Актуальность вступления Республики Беларусь в ВТО обусловлена тем фактом, что в ЕАЭС наша страна является единственной, не вошедшей во Всемирную торговую организацию. Так как Республика Казахстан уже подписала соглашение о вступлении в ВТО с одним из ключевых переговорщиков — Европейским союзом в 2014 г., достигнуты также договоренности по основным вопросам с Соединенными Штатами Америки. Следовательно, ускоренное вступление Беларуси в ВТО будет способствовать углублению интеграционных связей внутри группировки, а значит конкурентоспособности ЕАЭС на мировой арене. Учитывая географическое положение нашей страны как связующего звена между Восточной и Западной Европой, следует отметить фактор улучшения логистической системы Республики Беларусь. Кроме того, важнейшим фактором, оказывающим влияние на положение в рейтинге глобальной конкурентоспособности с коэффициентом 0,93 (см. вторую главу), являются инновации, что обуславливает актуальность повышения позиций Республики Беларусь в этом рейтинге.

Некоторые страны — члены ЕАЭС демонстрируют относительно высокие показатели по рейтингу Doing Business—2015, причем почти все страны группировки имеют тенденцию к улучшению своих пози-



ций в данном рейтинге. И, напротив, в рейтинге экономической свободы страны — члены ЕАЭС занимают позиции в конце рейтинга. В частности Беларусь и Россия находятся в группе стран с преимущественно несвободной экономикой.

Относительно невысокие позиции Республики Беларусь в некоторых международных рейтингах указывают на необходимость создания больших конкурентных преимуществ по сравнению со странами-соседями при предоставлении дополнительного объема льгот и преференций для инвесторов, продолжения реформ, направленных на сокращение административных процедур и барьеров при осуществлении предпринимательской деятельности, что позволит повысить международный рейтинг страны и обеспечить дополнительный приток инвестиций в экономику, а также улучшить конкурентоспособность Беларуси. Значительное улучшение Беларусь продемонстрировала в рейтинге *Doing Business*, в частности следует отметить реформы в сфере открытия бизнеса, регистрации прав собственности и получение разрешения на строительство. Однако в области получения кредита, защиты инвесторов, уплаты налогов и по показателю внешней торговли для правительства есть широкое поле деятельности по осуществлению дальнейших реформ.

Стимулирующая бизнес-среда побуждает компании работать эффективно. Такие условия усиливают мотивацию и стремление фирм к инновациям и увеличивают производительность — ключевые факторы устойчивого развития.

Более эффективный частный сектор, в свою очередь, увеличивает занятость и налоговые поступления, необходимые для государственных капиталовложений в сферы здравоохранения, образования и другие услуги. И наоборот, неэффективная бизнес-среда увеличивает препятствия ведению бизнеса, а также сокращает возможности страны для достижения ее потенциала в сфере занятости, производства и благополучия.

Повышению конкурентоспособности Беларуси может способствовать повышение позиций страны в ведущих мировых экономических рейтингах, на которые часто опираются иностранные инвесторы при выборе объектов инвестирования капитала. Ключевыми проблемными сферами формирования конкурентных преимуществ стран — членов ЕАЭС являются незавершенность структурных реформ, отсутствие гармонизации экономических интересов стран — членов интеграционной группировки, а также медленно протекающие процессы гармонизации национальных законодательств. Среди рекомендаций по повышению конкурентоспособности Республики Беларусь можно отметить



качественное улучшение логистической системы в стране, повышение позиций Республики Беларусь в рейтинге инноваций, а также активизацию процесса вступления страны во Всемирную торговую организацию.

Таким образом, можно отметить, что страны — члены ЕАЭС находятся только в начале пути построения конкурентоспособной экономики. В условиях обострения конкуренции на мировых рынках проблема повышения конкурентоспособности приобретает первостепенное значение. Среди стран — членов ЕАЭС можно отметить только две страны — Россию и Казахстан, которые достигли среднемировых показателей конкурентоспособности. Остальные страны ЕАЭС, участвующие в рейтинге, имеют конкурентоспособность ниже среднемировой. Проведение эффективных структурных реформ и развитие взаимовыгодного торгово-экономического сотрудничества в регионе также может способствовать усилению конкурентоспособности стран — участниц ЕАЭС в мировой экономике.

Для развития национальной экономики значение внешней торговли велико, поскольку благодаря ей преодолевается ограниченность национальной базы ресурсов и узость внутреннего рынка; интенсифицируется воспроизводственный процесс в национальных хозяйствах: создается возможность организации массового производства, повышается степень загрузки оборудования, возрастает эффективность внедрения новых технологий и техники. Также увеличиваются возможности накопления, индустриализации, повышения темпов экономического роста, рационализации использования природных ресурсов и рабочей силы, что в конечном счете способствует росту производительности труда и доходов. Следующим преимуществом является то, что на базе увеличения экспорта в стране создаются новые рабочие места; повышается уровень международной специализации страны. Очевидно, что внешняя торговля является одним из важнейших средств развития международной экономики. Благодаря ей повышается производительность труда, увеличивается объем производства. Внешняя торговля играет важнейшую роль в развитии национальной экономики любой страны. Развитие и расширение внешней торговли является одним из приоритетных направлений национальной экономической политики.

Внешнеторговая деятельность Республики Беларусь как малой открытой экономики предполагает многовекторный характер развития внешнеторговых связей с различными регионами и странами, которые имеют свою специфику и приоритеты внешнеторгового взаимодей-



ствия. Внешнеторговая стратегия Республики Беларусь должна быть направлена на увеличение эффективности и конкурентоспособности экспорта, оптимизацию товарной структуры импорта, реализацию приоритетов регионального внешнеторгового сотрудничества. Внешнеторговая политика страны направлена на диверсификацию экспортных поставок и расширение присутствия отечественных производителей на иностранных рынках, сотрудничество в области санитарных мер, влияющих на торговлю. также призвана обеспечивать стабильные транзитные условия, упрощать таможенные процедуры. Решение этих вопросов актуально для многих отечественных производителей, ориентированных на иностранные рынки.

Что касается экспортного портфеля страны, то при производстве некоторых товаров иногда возникают негативные внешние эффекты, и в этом случае целесообразно поддерживать производство этой продукции. Однако сегодня не существует доказательств преимущества выпуска одних товаров над другими, а также механизма выбора этих товаров, поскольку выявление внешних эффектов при производстве какой-либо продукции является сложным процессом и результаты его на первый взгляд неочевидны. Распространенная точка зрения о том, что вхождение в высокотехнологичные отрасли является более желательным по отношению к переработке природных ресурсов, не доказана эмпирически, однако следует принимать во внимание технологии производства и наукоемкость этого процесса, которые значительно различаются в разных странах.

Поскольку не существует эмпирических методов выбора наиболее желательных товарных позиций, большее внимание рекомендуется уделить способам производства продукции, которые определяют экономическое развитие.

Диверсификация рассматривается как важный метод сокращения негативных внешних эффектов, вызванных изменчивостью условий внешней торговли. Небольшие, бедные и зависимые от природных ресурсов экономики, как правило, имеют более концентрированные экспортные корзины, чем большие развитые страны, являющиеся чистыми импортерами продукции добывающей промышленности. Однако концентрация экспорта на нескольких товарных позициях и рынках, что подразумевает выбор товаров в экспортной корзине, также очень сложна. Обеспечение условий для ведения бизнеса, способствующих созданию новых отраслей экономики, финансовое развитие, изменения в налогово-бюджетной сфере, продвижение экспорта в целом, а не



отдельных товарных позиций или отраслей, видятся наилучшим вариантом. Вышеупомянутые выводы подчеркивают важную роль правительства даже в случае, если не подразумевается выбор каких-либо отдельных товарных позиций.

Были выявлены некоторые негативные тенденции развития внешней торговли страны, что указывает на необходимость разработки стратегии диверсификации экспорта и совершенствование производства товарных позиций, которые пользуются спросом на мировом рынке.

Представлены основные показатели развития внешней торговли страны, а также проведена оценка состояния и динамики развития внешнеторговых связей республики с основными торговыми партнерами для преодоления некоторых негативных тенденций, указывающих на необходимость дальнейшей диверсификации. Следует отметить растущую концентрацию на нефти и нефтепродуктах, что ставит доходы от экспорта в зависимость от торговой политики стран-партнеров и цен на углеводороды на мировом рынке. При этом происходит сокращение доли товаров обрабатывающих и наукоемких отраслей, снижается доходность экспорта страны на мировом рынке.

Наблюдается постоянный отрицательный торговый баланс, что связано с отсутствием каких-либо значимых товаров, благодаря которым можно было бы нарастить экспортные поставки, а также сокращением экспорта инвестиционных товаров, которые приносили стране значительный объем выручки.

Таким образом, для Республики Беларусь, как страны с ограниченным количеством ресурсов, критически важным для роста экспорта и занятости является поставка новых видов продукции, а также выход на новые рынки, что позволит сократить уязвимость экономики по отношению к внешним угрозам.

В исследовании определены товарные позиции на уровне четырех знаков ТН ВЭД, которые имеют положительную динамику роста экспортных поставок и обладают сравнительными преимуществами на мировом рынке. Совершенствование производства данных товарных позиций позволит повысить экспортный потенциал государства.

Принимая во внимание существование негативных тенденций развития внешней торговли, зависимость поступлений от экспортных поставок от изменения цен на мировом рынке на товарные позиции, экспортируемые страной, а также необходимость изменения экспортного портфеля с целью увеличения в нем доли высокодоходных на мировом рынке товаров, обладающих сравнительными преимуществами, целе-



сообразно разработать меры и рекомендации по повышению потенциала диверсификации и дальнейшему стимулированию экспорта. В связи с этим следует совершенствовать производство выбранных товарных позиций с выявленными сравнительными преимуществами, а также конкурентоспособной продукции, которая традиционно экспортируется страной и обладает сравнительными преимуществами на мировом рынке. Также необходимо определить товарные позиции, с помощью которых может быть диверсифицирована номенклатура экспорта и оценить возможность их внедрения в экспортный портфель Беларуси. Немаловажным является также выявление и возможное устранение экономических и неэкономических торговых барьеров в торговле между странами.

Поскольку государством определяются основные меры по стимулированию диверсификации экспортных поставок, то в случае необходимости целесообразно делегировать полномочия по разработке и реализации программ диверсификации одному из департаментов Министерства иностранных дел, Министерства экономики при их совместной работе с научно-исследовательскими институтами, Национальной академией наук Беларуси. Немаловажным является принятие во внимание опыта других государств в разработке и использовании программ по стимулированию экспорта.



Приложения

1. ИЕРАРХИЯ ПОНЯТИЙ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ СУБЪЕКТОВ РЫНКА

Уровень иерархии	Понятие конкурентоспособности
Конкурентоспособность страны	Способность страны производить товары и услуги, отвечающие требованиям мировых рынков, и создавать условия наращивания государственных ресурсов со скоростью, позволяющей обеспечивать устойчивые темпы роста ВВП и качество жизни населения на уровне мировых значений
Конкурентоспособность региона	Способность региона производить товары и услуги, отвечающие требованиям внутренних и мировых рынков, создавать условия наращивания региональных ресурсов для обеспечения роста потенциала конкурентоспособности субъектов хозяйствования со скоростью, обеспечивающей устойчивые темпы роста ВВП и качество жизни населения региона на уровне мировых значений
Конкурентоспособность отрасли	Способность отрасли производить товары и услуги, отвечающие требованиям мировых и внутренних рынков, и создавать условия роста потенциала конкурентоспособности предприятий отрасли на основе базовых макротехнологий (организация производств с высокими добавленной стоимостью, глубиной переработки, научно-техническим потенциалом)
Конкурентоспособность кластера	Способность использовать потенциал макротехнологий для получения мультипликативных эффектов на всех уровнях вертикальной интеграции производства товаров и услуг, отвечающих требованиям мировых и внутренних рынков, и наращивания конкурентных преимуществ за счет лидерства в технологиях производства, оптимизации форм организации и управления сбытом как базового условия потенциального роста конкурентоспособности



Уровень иерархии	Понятие конкурентоспособности
Конкурентоспособность предприятия	<i>Для потребителей</i> – способность удовлетворять потребности (решать проблемы) потребителей на основе производства товаров и услуг, превосходящих конкурентов по требуемому набору параметров. <i>Для конкурентов</i> – способность производить товары и услуги, отвечающие требованиям мировых и внутренних рынков, и создавать условия роста потенциала конкурентоспособности. <i>Для инвесторов</i> – способность использовать ресурсы предприятия для динамичного развития и расширения рынков сбыта, увеличения рыночной стоимости предприятия. <i>Для субъектов рынка</i> – партнеров (отрасль, регион, кластер, государство) – способность производить конкурентную продукцию и создавать условия роста потенциала конкурентоспособности на основе инновационных факторов роста

Источник: [1].



2. ТОВАРНАЯ СТРУКТУРА ЭКСПОРТА РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ, ПРОЦЕНТ СОВОКУПНОГО ЭКСПОРТА

Товарная категория	Код ТН ВЭД	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013
Совокупный экспорт – 100 %										
Сельскохозяйственная продукция	01–15	4,9	5,2	5,6	5,1	8,2	9,7	7,0	7,3	10,8
Продукты питания	16–24	3,4	2,3	1,9	1,6	2,6	3,0	2,3	2,7	3,8
Минеральные продукты	25–27	35,4	38,8	35,6	37,8	37,9	28,2	35,5	36	33
Химическая продукция	28–38	9,6	8,1	8,7	14,0	12,4	13,0	16,0	16,6	9,1
Продукция деревообработки и целлюлозно-бумажной промышленности	44–49	3,5	2,8	3,1	2,3	2,2	2,6	2,0	1,8	2,5
Текстиль и текстильные изделия	50–63	5,9	5,0	4,6	3,5	4,2	4,8	3,4	3,1	3,8
Цветные металлы и изделия из них	72–73	6,7	6,6	7,0	6,9	6,0	6,7	5,2	4,7	5,2
Черные металлы	74–83	0,8	0,9	1,0	0,8	0,9	1,0	0,8	0,8	1,2
Машины и оборудование	84–85	9,0	8,7	9,5	7,9	7,8	8,6	6,6	6,6	8,2
Транспортные средства	86–89	10,4	10,4	11,9	9,7	6,7	8,6	8,8	8,8	8,4
Прочие		10,5	11,1	11,0	10,3	11,2	13,8	11,9	11,0	13,1

И с т о ч н и к: на основе данных [2].



3. ТОВАРНАЯ СТРУКТУРА ИМПОРТА РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ, ПРОЦЕНТ СОВОКУПНОГО ИМПОРТА

Товарная категория	Код ТН ВЭД	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013
Совокупный импорт – 100 %										
Сельскохозяйственная продукция	01–15	5,3	4,7	3,9	3,6	3,6	3,5	3,3	3,9	4,7
Продукты питания	16–24	5,4	4,7	4,1	3,9	4,5	4,7	3,8	3,9	4,9
Минеральные продукты	25–27	33,6	33,4	35,8	36,4	40,3	35,4	41,7	39,5	30,2
Газ	2711	6,9	4,8	7,5	7,0	9,4	12,0	11,9	7,7	8,2
Нефть и нефтепродукты	2709–2710	26,2	27,3	26,9	27,9	29,4	22,1	28,1	30,0	20,0
Химическая продукция	28–38	6,9	7,1	6,3	6,4	7,2	7,4	6,4	6,5	7,4
Продукция деревообработки и целлюлозно-бумажной промышленности	44–49	2,3	2,3	2,4	2,2	2,1	2,1	1,9	1,9	2,4
Текстиль и текстильные изделия	50–63	2,8	2,4	2,2	1,9	2,0	2,1	2,0	2,0	2,3
Цветные металлы и изделия из них	72–73	9,2	9,0	9,2	10,0	6,8	8,8	7,9	7,7	8,0
Черные металлы	74–83	2,2	2,7	2,7	2,3	1,9	2,4	2,1	2,4	2,7
Машины и оборудование	84–85	15,5	16,1	16,3	15,8	15,4	16,6	13,6	15,4	18,5
Транспортные средства	86–89	5,8	6,5	6,8	5,2	4,1	2,8	3,8	5,0	5,5
Прочие		10,8	11,1	10,4	12,3	12,0	13,1	12,0	10,5	11,9

И с т о ч н и к: на основе данных [2].



4. ПОКАЗАТЕЛИ ИНДЕКСОВ ВЫЯВЛЕННОГО СРАВНИТЕЛЬНОГО ПРЕИМУЩЕСТВА, СРЕДНЕГОДОВОГО ТЕМПА РОСТА ПО ТОВАРНЫМ КАТЕГОРИЯМ ДЛЯ БЕЛАРУСИ В 2011-2013 гг.

Код продукции	Индекс выявленного сравнительного преиму- щества — начало периода	Индекс выявленного сравнительного преиму- щества — конец периода	Среднегодовой темп роста
01—05 Живые животные, продукты животного происхож- дения	3,41	4,78	15,64
06—15 Продукты растит. происхождения, жиры и масла жи- вотного и растительного происхождения	0,25	0,48	33,17
16—24 Готовые пищевые продукты, алкогольные и безалко- гольные напитки и уксус, табак и его заменители	0,78	1,2	22,04
25—26 Минеральные продукты	0,23	0,41	20,63
27—27 Топливо минеральное, нефть и продукты их пере- гонки, воски минеральные	2,17	2,01	—8,92
28—38 Продукция химической и связанных с ней отраслей промышленности	1,83	1,05	—28,6
39—40 Пластмассы и изделия из них; каучук, резина и из- делия из них	0,85	1,11	7,88
41—43 Необработанные шкуры, выделанная кожа, нату- ральный мех и изделия из них	0,37	0,49	15,47
44—49 Древесина и изделия из нее, масса из древесины; бу- мага, картон и изделия из них	0,85	1,1	6,85



Код продукции	Индекс выявленного сравнительного преимущества — начало периода	Индекс выявленного сравнительного преимущества — конец периода	Среднегодовой темп роста
50–63 Текстильные материалы и текстильные изделия	0,81	0,91	0,01
64–67 Обувь, головные уборы, зонты; искусственные цветы; изделия из человеческого волоса	0,21	0,29	17,26
68–71 Изделия из камня, гипса, цемента; керамические изделия; стекло и изделия из него	0,32	0,41	11,06
72–83 Недрагоценные металлы и изделия из них	0,8	0,95	–2,55
84–85 Машины, оборудование и механизмы, электротехническое оборудование	0,28	0,34	5,79
86–89 Средства наземн. транспорта, летательные аппараты, плавучие средства и относящиеся к транспорту устройства и оборудование	0,94	0,89	–7,27
90–99 Другое	0,82	0,83	–7,07

И с т о ч н и к: на основе данных [3].



5. ГЕОГРАФИЧЕСКАЯ СТРУКТУРА ЭКСПОРТА ТОВАРОВ, ПРОЦЕНТ СОВОКУПНОГО ЭКСПОРТА

	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013
Совокупный экспорт, млн долл. США (100 %)	15 977,2	19 738,5	24 275,2	32 570,8	21 304,2	25 283,5	41 418,7	46 059,9	37 203
СНГ	44,2	43,6	46,2	43,8	43,7	53,9	49,2	51,4	61,9
Россия	35,8	34,7	36,6	32,2	31,5	39,4	35,0	35,4	45,3
Украина	5,7	6,3	6,1	8,5	7,9	10,1	10,0	12,1	11,3
Другие страны СНГ	2,7	2,7	3,6	3,1	4,4	4,4	4,1	4,0	5,3
Страны вне СНГ	55,8	56,4	53,8	56,2	56,1	46,1	50,8	48,6	38,1
ЕС-25	44,1	45,5	43,1	43,1	43,3	29,7	37,4	37,6	27,6
Германия	4,4	3,8	3,0	2,5	4,6	1,8	4,4	3,8	4,7
Великобритания	7,0	7,5	6,3	4,4	3,8	3,7	1,0	1,2	2,7
Италия	1,0	0,9	0,8	1,0	0,9	0,8	1,3	1,5	2,4
Латвия	2,0	2,3	4,1	6,6	7,8	3,7	7,6	7,1	1,4
Литва	2,2	2,2	2,3	1,9	1,7	1,8	2,1	2,6	2,9
Польша	5,3	5,2	5,1	5,5	3,9	3,5	2,7	2,1	2,1
Китай	2,7	2,0	2,0	1,9	0,8	1,9	1,5	0,9	1,2
Бразилия	1,0	1,1	1,5	3,3	2,1	2,8	3,0	1,7	1,4

И с т о ч н и к: на основе данных [4].



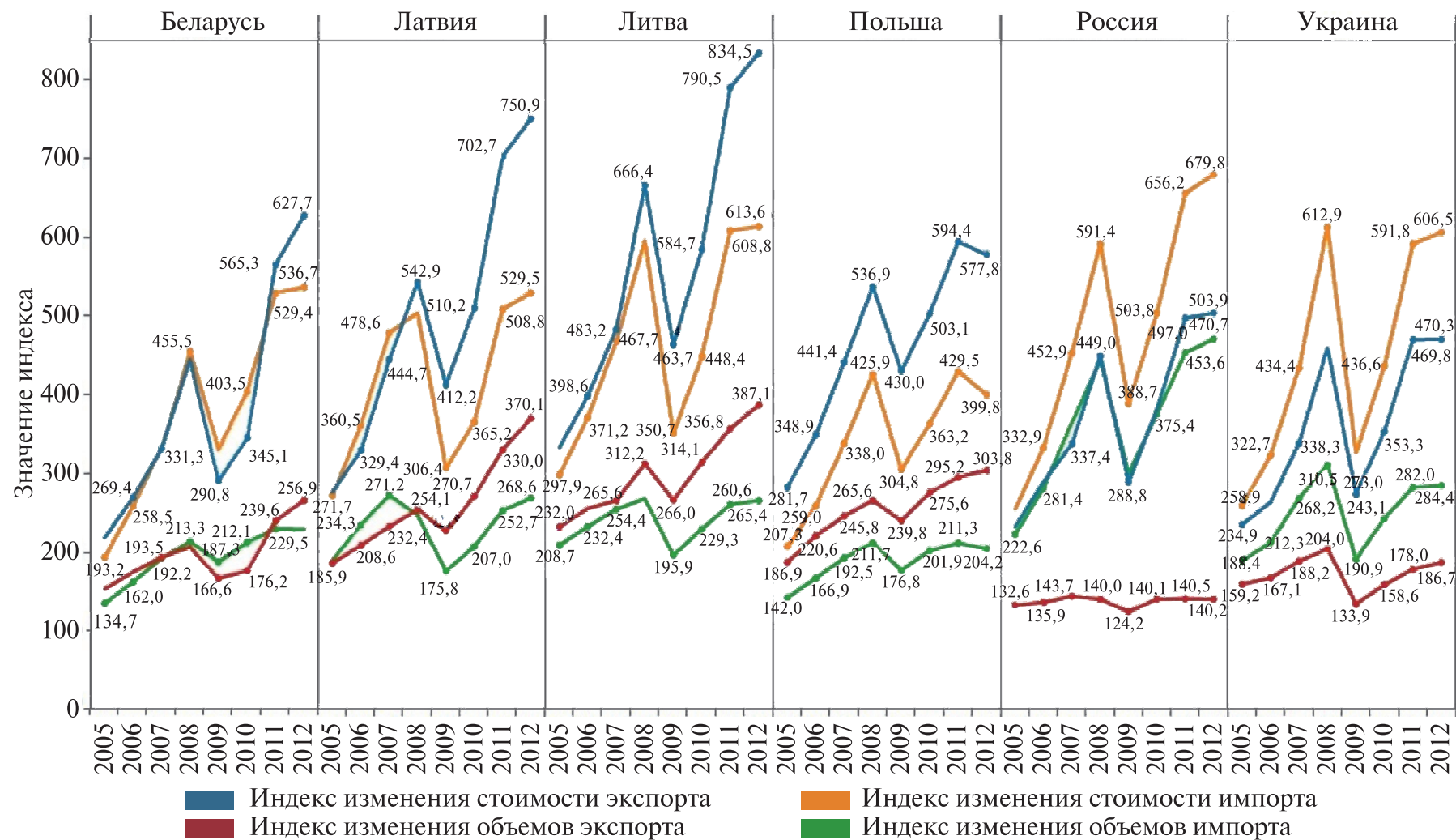
6. ГЕОГРАФИЧЕСКАЯ СТРУКТУРА ИМПОРТА ТОВАРОВ, ПРОЦЕНТ СОВОКУПНОГО ИМПОРТА

	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013
Совокупный импорт, млн долл. США (100 %)	16 698,7	22 323,2	28 693,1	39 381,3	28 568,9	34 884,5	45 759,1	46 404,4	43 022,7
СНГ	66,7	65,0	66,3	65,9	63,8	58,9	61,4	65,0	58,6
Россия	60,6	58,7	60,0	59,7	58,6	51,8	54,5	59,4	53,2
Украина	5,4	5,5	5,4	5,4	4,5	5,4	4,5	5,0	4,8
Другие страны СНГ	0,8	0,9	1,0	0,9	0,7	1,7	2,5	0,6	0,6
Страны вне СНГ	33,3	35,1	33,7	34,1	36,2	41,1	38,6	35,1	41,4
ЕС-25	21,4	22,3	21,6	21,4	22,7	21,4	18,7	19,8	24,1
Германия	6,7	7,5	7,6	7,1	7,7	6,8	5,6	5,9	7,1
Великобритания	0,7	0,8	0,7	0,7	0,9	0,9	0,8	0,8	0,9
Италия	2,4	2,2	2,2	2,2	2,5	2,2	2,1	2,1	2,6
Латвия	0,5	0,5	0,4	0,4	0,4	0,3	0,3	0,3	0,3
Литва	0,8	0,8	0,6	0,6	0,7	0,7	0,7	0,8	1,1
Польша	3,5	3,4	2,9	2,9	2,8	3,1	2,8	2,9	3,7
Нидерланды	1,0	1,0	0,9	0,9	0,8	0,9	0,9	1,0	1,0
Франция	1,1	1,2	1,2	1,4	1,4	1,1	0,9	0,9	1,2
Китай	1,7	2,5	2,8	3,6	3,8	4,8	4,8	5,1	6,6
США	1,4	1,3	1,4	1,2	1,5	1,2	1,2	1,4	1,4
Бразилия	0,9	0,9	0,4	0,4	0,4	0,5	0,8	0,3	0,3

И с т о ч н и к: на основе данных [4].



7. ГОДОВЫЕ ТЕМПЫ РОСТА СТОИМОСТИ И ОБЪЕМОВ ТОРГОВЛИ БЕЛАРУСИ И СТРАН-СОСЕДЕЙ В 2005-2012 гг.



Источник: на основе данных [5].



8. РАНЖИРОВАНИЕ ТОВАРНЫХ КАТЕГОРИЙ В СООТВЕТСТВИИ С ОБЪЕМОМ ТОРГОВЛИ, ВКЛЮЧАЯ ИХ ДОЛЮ В СОВОКУПНОЙ ТОРГОВЛЕ И СРЕДНЕГОДОВОЙ ТЕМП РОСТА В 2012–2014 гг.

Код продукта	Описание продукта	Объем торговли, тыс. долл. США	% от общего	Среднегодовой темп роста за 2012–2014 гг.
271019	Нефть и нефтепродукты (кроме сырых), полученные из битуминозных пород, и продукты, в другом месте не поименованные или не включенные, содержащие 70 мас. % или более нефти или нефтепродуктов; прочие	7 927 610	21,79	–16,9977
310420	Удобрения минеральные или химические, калийные: хлорид калия:	2 684 250	7,38	0,4103
271011	Нефть и нефтепродукты, полученные из битуминозных пород (кроме сырых) и продукты: легкие дистилляты и продукты	2 141 820	5,89	–15,476
270900	Нефть сырая и нефтепродукты сырые, полученные из битуминозных пород	1 124 280	3,09	–6,5735
870423	Моторные транспортные средства для перевозки грузов	838 870	2,31	–21,2333
870190	Тракторы: прочие	703 348	1,93	–17,8052
040690	Сыры и творог: прочие	651 485	1,79	19,2462
271500	Смеси битумные на основе природного асфальта, природного битума, нефтяного битума, минеральных смол или пека минеральных смол	470 026	1,29	776,9893
721420	Прутки из железа или нелегированной стали, без дальнейшей обработки: имеющие выемки, выступы, борозды или другие деформации, полученные в процессе прокатки или скрученные после прокатки	425 183	1,17	–9,3043
040210	Молоко и сливки, сгущенные или с добавлением сахара: в гранулах или в других твердых видах, с содержанием жира не более 1,5 мас. %	373 003	1,03	19,9226



Код продукта	Описание продукта	Объем торговли, тыс. долл. США	% от общего	Среднегодовой темп роста за 2012–2014 гг.
020120	Мясо крупного рогатого скота, свежее или охлажденное: прочие отруба, необваленные	348 495	0,96	6,1475
381190	Антидетонаторы, антиоксиданты, загустители, антикорроз. вещ-ва и присадки готовые проч. к нефтепродуктам или др. жидкостям, используемым в тех же целях, что и нефтепродукты: прочие	289 963	0,8	683,8238
040510	Сливочное масло	285 239	0,78	17,746
170199	Сахар тростниковый или свекловичный и химически чистая сахароза, в твердом состоянии: прочий	253 385	0,7	–6,8329
040120	Молоко и сливки, несгущенные и без добавления сахара или других подслащивающих веществ: с содержанием жира более 1 мас. %, но не более 6 мас. %	231 097	0,64	13,1556
310520	Удобрения минеральные или химические, содержащие три питательных элемента: азот, фосфор и калий	205 846	0,57	18,0976
271112	Пропан	199 644	0,55	20,6063
720711	Полуфабрикаты из железа или нелегированной стали: прямоугольного (включая квадратное) поперечного сечения шириной менее двойной толщины	178 512	0,49	–21,0935
160100	Колбасы и аналогичные продукты из мяса, мясных субпродуктов или крови; готовые пищевые продукты, изготовленные на их основе	177 256	0,49	–18,8334
940360	Мебель деревянная прочая	169 705	0,47	18,1036
Всего		19 679 017	54,08	

И с т о ч н и к: на основе данных [5].



9. РАНЖИРОВАНИЕ ТОВАРНЫХ ГРУПП ПО СЕКТОРАМ СОГЛАСНО ТН ВЭД

Номер товарной группы	Наименования товарных групп
СЕКТОР 1	АГРОПРОМЫШЛЕННЫЙ КОМПЛЕКС
Раздел I	Живые животные; продукты животного происхождения
Группа 01	Живые животные
Группа 02	Мясо и пищевые мясные субпродукты
Группа 03	Рыба и ракообразные, моллюски и прочие водные беспозвоночные
Группа 04	Молочная продукция; яйца птиц; мед натуральный; пищевые продукты животного происхождения
Группа 05	Продукты животного происхождения, в другом месте не поименованные или не включенные
Раздел II	Продукты растительного происхождения
Группа 06	Живые деревья и другие растения; луковицы, корни и прочие аналогичные части растений; срезанные цветы и декоративная зелень
Группа 07	Овощи и некоторые съедобные корнеплоды и клубнеплоды
Группа 08	Съедобные фрукты и орехи; кожура цитрусовых плодов или корки дынь
Группа 09	Кофе, чай, мате, или парагвайский чай, и пряности
Группа 10	Злаки
Группа 11	Продукция мукомольно-крупяной промышленности; солод; крахмалы; инулин; пшеничная клейковина
Группа 12	Масличные семена и плоды; прочие семена, плоды и зерно; лекарственные растения и растения для технических целей; солома и фураж
Группа 13	Шеллак природный неочищенный; камеди, смолы и прочие растительные соки и экстракты
Группа 14	Растительные материалы для изготовления плетеных изделий; прочие продукты растительного происхождения, в другом месте не поименованные или не включенные



Номер товарной группы	Наименования товарных групп
Раздел III	Жиры и масла животного или растительного происхождения и продукты их расщепления; готовые пищевые жиры; воски животного или растительного происхождения
Группа 15	Жиры и масла животного или растительного происхождения и продукты их расщепления; готовые пищевые жиры; воски
Раздел IV	Готовые пищевые продукты; алкогольные и безалкогольные напитки и уксус; табак и его заменители
Группа 16	Готовые продукты из мяса, рыбы или ракообразных, моллюсков или прочих водных беспозвоночных
Группа 17	Сахар и кондитерские изделия из сахара
Группа 18	Какао и продукты из него
Группа 19	Готовые продукты из зерна злаков, муки, крахмала или молока; мучные кондитерские изделия
Группа 20	Продукты переработки овощей, фруктов, орехов или прочих частей растений
Группа 21	Разные пищевые продукты
Группа 22	Алкогольные и безалкогольные напитки и уксус
Группа 23	Остатки и отходы пищевой промышленности; готовые корма для животных
Группа 24	Табак и промышленные заменители табака
СЕКТОР 2	МИНЕРАЛЬНЫЕ ПРОДУКТЫ, ХИМИЧЕСКАЯ И СВЯЗАННЫЕ С НЕЙ ОТРАСЛИ
Раздел V	Минеральные продукты
Группа 25	Соль; сера; земли и камень; штукатурные материалы, известь и цемент
Группа 26	Руды, шлак и зола
Группа 27	Топливо минеральное, нефть и продукты их перегонки; битуминозные вещества; воски минеральные



Номер товарной группы	Наименования товарных групп
Раздел VI	Продукция химической и связанных с ней отраслей промышленности
Группа 28	Продукты неорганической химии; соединения неорганические или органические драгоценных металлов, редкоземельных металлов, радиоактивных элементов или изотопов
Группа 29	Органические химические соединения
Группа 30	Фармацевтическая продукция
Группа 31	Удобрения
Группа 32	Экстракты дубильные или красильные; красители, пигменты и прочие красящие вещества; краски и лаки; шпатлевки и прочие мастики; полиграфическая краска, чернила, тушь
Группа 33	Эфирные масла и резиноиды; парфюмерные, косметические или туалетные средства
Группа 34	Мыло, поверхностно-активные органические вещества, моющие средства, смазочные материалы, искусственные и готовые воски, составы для чистки или полировки, свечи и аналогичные изделия, пасты для лепки, пластилин, зубоврачебный воск и зубоврачебные составы на основе гипса
Группа 35	Белковые вещества; модифицированные крахмалы; клеи; ферменты
Группа 36	Взрывчатые вещества; пиротехнические изделия; спички; пиррофорные сплавы; некоторые горючие вещества
Группа 37	Фото- и кинотовары
Группа 38	Прочие химические продукты
Раздел VII	Пластмассы и изделия из них; каучук, резина и изделия из них
Группа 39	Пластмассы и изделия из них
Группа 40	Каучук, резина и изделия из них



Номер товарной группы	Наименования товарных групп
Раздел VIII	Необработанные шкуры, выделанная кожа, натуральный мех и изделия из них; шорно-седельные изделия и упряжь; дорожные принадлежности, дамские сумки и аналогичные им товары; изделия из кишок животных (кроме волокна из фиброина шелкопряда)
Группа 41	Необработанные шкуры (кроме натурального меха) и выделанная кожа
Группа 42	Изделия из кожи; шорно-седельные изделия и упряжь; дорожные принадлежности, дамские сумки и аналогичные им товары
Группа 43	Натуральный и искусственный мех; изделия из него
СЕКТОР 3	ЛЕСНАЯ И ДЕРЕВООБРАБАТЫВАЮЩАЯ ОТРАСЛИ
Раздел IX	Древесина и изделия из нее; древесный уголь; пробка и изделия из нее; изделия из соломы, альфы или из прочих материалов для плетения; корзиночные и другие плетеные изделия
Группа 44	Древесина и изделия из нее; древесный уголь
Группа 45	Пробка и изделия из нее
Группа 46	Изделия из соломы, альфы или прочих материалов для плетения; корзиночные изделия и плетеные изделия
Раздел X	Масса из древесины или из других волокнистых целлюлозных материалов; регенерируемые бумага или картон; бумага, картон и изделия из них
Группа 47	Масса из древесины или из других волокнистых целлюлозных материалов; регенерируемые бумага или картон (макулатура и отходы)
Группа 48	Бумага и картон; изделия из бумажной массы, бумаги или картона
Группа 49	Печатные книги, газеты, репродукции и другие изделия полиграфической промышленности; рукописи, машинописные тексты и планы



Номер товарной группы	Наименования товарных групп
СЕКТОР 4	ЛЕГКАЯ ПРОМЫШЛЕННОСТЬ
Раздел XI	Текстильные материалы и текстильные изделия
Группа 50	Шелк
Группа 51	Шерсть, тонкий или грубый волос животных; пряжа и ткань, из конского волоса
Группа 52	Хлопок
Группа 53	Прочие растительные текстильные волокна; бумажная пряжа и ткани из бумажной пряжи
Группа 54	Химические нити; плоские и аналогичные нити из химических текстильных материалов
Группа 55	Химические волокна
Группа 56	Вата, войлок или фетр и нетканые материалы; специальная пряжа; бечевки, веревки, канаты и тросы и изделия из них
Группа 57	Ковры и прочие текстильные напольные покрытия
Группа 58	Специальные ткани; тафтинговые текстильные материалы; кружева; гобелены; отделочные материалы; вышивки
Группа 59	Текстильные материалы, пропитанные, с покрытием или дублированные; текстильные изделия технического назначения
Группа 60	Трикотажные полотна машинного или ручного вязания
Группа 61	Предметы одежды и принадлежности к одежде трикотажные машинного или ручного вязания
Группа 62	Предметы одежды и принадлежности к одежде, кроме трикотажных машинного или ручного вязания
Группа 63	Прочие готовые текстильные изделия; наборы; одежда и текстильные изделия, бывшие в употреблении; тряпье



Номер товарной группы	Наименования товарных групп
Раздел XII	Обувь, головные уборы, зонты, солнцезащитные зонты, трости, трости-сиденья, хлысты, кнуты и их части; обработанные перья и изделия из них; искусственные цветы; изделия из человеческого волоса
Группа 64	Обувь, гетры и аналогичные изделия; их детали
Группа 65	Головные уборы и их части
Группа 66	Зонты, трости, трости-сиденья, хлысты, кнуты для верховой езды и их части
Группа 67	Обработанные перья и пух и изделия из перьев или пуха; искусственные цветы; изделия из человеческого волоса
СЕКТОР 5	СТРОИТЕЛЬНЫЕ МАТЕРИАЛЫ, ДРАГОЦЕННЫЕ И НЕДРАГОЦЕННЫЕ МЕТАЛЛЫ
Раздел XIII	Изделия из камня, гипса, цемента, асбеста, слюды или аналогичных материалов; керамические изделия; стекло и изделия из него
Группа 68	Изделия из камня, гипса, цемента, асбеста, слюды или аналогичных материалов
Группа 69	Керамические изделия
Группа 70	Стекло и изделия из него
Раздел XIV	Жемчуг природный или культивированный, драгоценные или полудрагоценные камни, драгоценные металлы, металлы, плакированные драгоценными металлами, и изделия из них; бижутерия; монеты
Группа 71	Жемчуг природный или культивированный, драгоценные или полудрагоценные камни, драгоценные металлы, металлы, плакированные драгоценными металлами, и изделия из них; бижутерия; монеты
Раздел XV	Недрагоценные металлы и изделия из них
Группа 72	Черные металлы
Группа 73	Изделия из черных металлов
Группа 74	Медь и изделия из нее
Группа 75	Никель и изделия из него



Номер товарной группы	Наименования товарных групп
Группа 76	Алюминий и изделия из него
Группа 78	Свинец и изделия из него
Группа 79	Цинк и изделия из него
Группа 80	Олово и изделия из него
Группа 81	Прочие недрагоценные металлы; металлокерамика; изделия из них
Группа 82	Инструменты, приспособления, ножевые изделия, ложки и вилки из недрагоценных металлов; их части из недрагоценных металлов
Группа 83	Прочие изделия из недрагоценных металлов
СЕКТОР 6	МАШИНО- И СТАНКОСТРОИТЕЛЬНЫЙ КОМПЛЕКС
Раздел XVI	Машины, оборудование и механизмы; электротехническое оборудование; их части; звукозаписывающая и звуковоспроизводящая аппаратура, аппаратура для записи и воспроизведения телевизионного изображения и звука, их части и принадлежности
Группа 84	Реакторы ядерные, котлы, оборудование и механические устройства; их части
Группа 85	Электрические машины и оборудование, их части; звукозаписывающая и звуковоспроизводящая аппаратура, аппаратура для записи и воспроизведения телевизионного изображения и звука, их части и принадлежности
Раздел XVII	Средства наземного транспорта, летательные аппараты, плавучие средства и относящиеся к транспорту устройства и оборудование
Группа 86	Железнодорожные локомотивы или моторные вагоны трамвая, подвижной состав и их части; путевое оборудование и устройства для железных дорог или трамвайных путей и их части; механ. сигнальное оборудование всех видов
Группа 87	Средства наземного транспорта, кроме железнодорожного или трамвайного подвижного состава, и их части и принадлежности



Номер товарной группы	Наименования товарных групп
Группа 88	Летательные аппараты, космические аппараты и их части
Группа 89	Суда, лодки и плавучие конструкции
Раздел XVIII	Инструменты и аппараты оптические,..., медицинские или хирургические; часы всех видов; музыкальные инструменты; их части и принадлежности
Группа 90	Инструменты и аппараты оптические, фотографические, кинематографические, измерительные, контрольные, прецизионные, медицинские или хирургические; их части и принадлежности
Группа 91	Часы всех видов и их части
Группа 92	Инструменты музыкальные; их части и принадлежности
Раздел XIX	Оружие и боеприпасы; их части и принадлежности
Группа 93	Оружие и боеприпасы; их части и принадлежности
Раздел XX	Разные промышленные товары
Группа 94	Мебель; постельные принадлежности, матрацы, основы матрацные, диванные подушки и аналогичные набивные принадлежности мебели; лампы и осветительное оборудование, в другом месте не поименованные или не включенные; световые вывески, световые таблички с именем или названием, или адресом и аналогичные изделия; сборные строительные конструкции
Группа 95	Игрушки, игры и спортивный инвентарь; их части и принадлежности
Группа 96	Разные готовые изделия
Раздел XXI	Произведения искусства, предметы коллекционирования и антиквариат
Группа 97	Произведения искусства, предметы коллекционирования и антиквариат

И с т о ч н и к: [4].



10. ЗНАЧЕНИЯ ИНДЕКСА ВЫЯВЛЕННЫХ СРАВНИТЕЛЬНЫХ ПРЕИМУЩЕСТВ

ТП	Описание товара	Численное значение индекса (RCA)								Среднее значение RCA, 2006–2013 гг.
		2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	
0305	Рыба сушеная, соленая или в рассоле; рыба копченая; рыбная мука	0,52	0,89	1,2	1,52	1,9	1,41	1,86	6,01	1,91
0401	Молоко и сливки, несгущенные и без добавления сахара	4,63	3,7	2,71	4,26	8,24	6,54	8,53	12,21	6,35
0402	Молоко и сливки, сгущенные или с добавлением сахара	12,88	14,13	10,39	14,44	18,39	10,74	10,85	16,68	13,56
0403	Пахта, йогурт, кефир и прочие ферментированные или сквашенные молоко и сливки, сгущенные или несгущенные, с добавлением или без добавления сахара	1,4	2,41	3,48	3,58	4,26	4,09	5,35	10,32	4,36
0405	Сливочное масло и прочие жиры и масла, изготовленные из молока; молочные пасты	15,54	14,92	16,37	28,23	23,45	15,16	16,91	20,87	18,93
0406	Сыры и творог	6,99	7,92	7,46	9,87	12,08	8,04	7,64	9,81	8,73
0407	Яйца птиц, в скорлупе, свежие, консервированные или вареные	7,39	6,29	5,97	4,98	5,75	4,66	4,04	7,2	5,79
0709	Овощи прочие, свежие или охлажденные	0,6	0,61	0,86	1,07	0,93	1,1	0,99	1,85	1,00
0711	Овощи консервированные для кратковременного хранения	3,99	5,38	3,35	6,32	4,97	4,28	3,91	5,38	4,69



ТП	Описание товара	Численное значение индекса (RCA)								Среднее значение RCA, 2006–2013 гг.
		2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	
0811	Фрукты и орехи, подвергнутые или не подвергнутые тепловой обработке, замороженные	6,47	6,58	4,02	5,5	4,37	6,31	4,22	5	5,31
1501	Жир свиной (включая лярд) и жир домашней птицы	2,5	1,48	1,11	1,79	1,45	0,87	1	1,43	1,45
1502	Жир крупного рогатого скота, овец или коз	2,38	1,44	1,7	2,69	2,29	2,1	2,09	2,62	2,16
1601	Колбасы и аналогичные продукты из мяса, мясных субпродуктов или крови	12,34	9,17	7,55	8,35	10,43	9,56	20,78	23,96	12,77
1602	Готовые или консерв. продукты из мяса, мясных субпродуктов или крови прочие	1,89	1,44	2,48	2,28	2,67	2,47	3,02	3,24	2,44
1604	Готовая или консерв. рыба; икра осетровых и ее заменители, изготовленные из икринок рыбы	4,66	4,8	4,35	4,08	4,39	3,33	2,96	4,19	4,10
3208	Краски и лаки на основе синтетич. полимеров или химически модифицир. природных полимеров	1,12	1,28	1,17	1,11	1,17	1	1,08	1,47	1,18
3210	Краски и лаки прочие; готовые водные пигменты, используемые для отделки кож	0,42	0,26	0,54	0,97	0,63	0,99	1,16	5,15	1,27
3901	Полимеры этилена в первичных формах	1,54	1,32	1,05	1,09	1,21	0,81	1,02	1,02	1,13
3907	Полиацетали, полиэфиры простые прочие и смолы; поликарбонаты, смолы алкидные, сложные эфиры	1,26	1,1	1,01	1,14	1,19	0,85	0,88	1,06	1,06
3908	Полиамиды в первичных формах	2,69	2,54	1,72	1,85	1,28	1,2	2,09	3,11	2,06



ТП	Описание товара	Численное значение индекса (RCA)								Среднее значение RCA, 2006–2013 гг.
		2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	
3916	Мононить с размером сечения более 1 мм, прутки, стержни и профили фасонные из пластмасс	0,62	0,52	0,45	2,22	4,61	3,12	2,94	3,95	2,30
3920	Плиты, листы, пленка и полосы или ленты, прочие, из пластмасс	0,72	0,87	0,97	1,46	1,57	0,9	1,16	1,64	1,16
3923	Изделия для транспортировки или упаковки товаров из пластмасс; пробки, крышки, колпаки из пластмасс	1,44	1,94	2,04	2,82	3,32	2,48	2,36	3,09	2,44
3925	Детали строительные из пластмасс, в другом месте не поименованные или не включенные	1,7	1,55	1,84	1,46	1,78	1,68	2,21	3,02	1,91
4401	Древесина топливная в виде бревен, поленьев, щепок; опилки и древесные отходы	0,88	1,23	1,46	2,31	2,22	2,23	2,53	3,59	2,06
4406	Шпалы деревянные для железнодорожных или трамвайных путей	0,11	0,33	0,25	0,15	1,47	1,62	2,16	10,12	2,03
4407	Лесоматериалы, полученные распиловкой или расщеплением вдоль, строганием или лущением	1,51	1,16	0,78	1,01	1,32	1,28	1,26	1,76	1,26
4409	Пиломатериалы в виде профилированного погонажа по любой из кромок, торцов или плоскостей	1,71	2,19	1,9	2,12	2,24	1,84	1,97	2,66	2,08
4410	Плиты древесно-стружечные, плиты с ориентированной стружкой (OSB) и аналогичные плиты из древесины или других одревесневших материалов	2,69	2,84	2,85	2,06	2,02	1,23	1,55	6,13	2,67



ТП	Описание товара	Численное значение индекса (RCA)								Среднее значение RCA, 2006–2013 гг.
		2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	
4411	Плиты древесно-волокнистые из древесины или других одревесневших материалов с добавлением или без добавления смол или других органических веществ	2,1	2,27	2,32	1,73	2,17	1,73	1,41	1,71	1,93
4412	Фанера клееная, панели фанерованные и аналогичные материалы из слоистой древесины	1,61	2,17	1,46	2,14	2,52	1,77	1,7	2,2	1,95
4418	Изделия столярные и плотницкие, деревянные, строительные	2,45	3	3,05	2,51	3,36	2,56	2,72	3,11	2,85
4421	Изделия деревянные прочие	2,04	2,32	2,27	1,84	2,27	2,67	2,64	3,09	2,39
5301	Лен-сырец или лен обработанный, но не подвергнутый прядению; очесы и отходы льна	14,1	10,17	6,91	9,97	15,93	18,32	13,25	15,64	13,04
5306	Пряжа льняная	6,06	9,41	11,35	8,56	10,6	8,74	9,06	6,99	8,85
5309	Ткани льняные	9,58	8,65	7,45	10,29	13,7	11,08	12,35	15,9	11,13
5702	Тканые ковры и прочие текстильные напольные покрытия и аналогичные ковры ручной работы	2,17	1,97	1,66	2,1	2,09	1,65	1,75	2,12	1,94
5703	Ковры и прочие текстильные напольные покрытия тафтинговые, готовые или неготовые	0,87	0,79	0,89	1,23	1,74	1,47	1,42	2,04	1,31
6806	Шлаковата, минеральная силикатная вата и аналогичные минеральные ваты; вермикулит расслоенный, глины вспученные, шлак вспененный	2,13	2,52	1,8	1,73	2,45	1,94	1,8	2,77	2,14



ТП	Описание товара	Численное значение индекса (RCA)								Среднее значение RCA, 2006–2013 гг.
		2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	
6807	Изделия из асфальта или аналогичных материалов	2,09	1,49	1,6	0,94	1,39	2,29	1,91	3,1	1,85
6809	Изделия из гипса или смесей на его основе	1,96	2,36	2,03	2,26	2,15	1,17	1,62	2,17	1,97
6810	Изделия из цемента, бетона или искусственного камня	10,75	12,51	12,92	7,83	11,7	9,83	11,79	14,03	11,42
6815	Изделия из камня или других минеральных веществ, в другом месте не поименованные или не включенные	1,05	1,28	1,42	2,14	1,39	0,99	1,02	1,33	1,33
7604	Прутки и профили алюминиевые	0,02	1,58	1,84	2,02	2,51	1,81	1,86	3,01	1,83
7610	Металлоконструкции алюминиевые и их части; листы, прутки, профили, трубы и аналогичные изделия алюминиевые	6,42	3,47	3,33	2,74	3,26	2,73	2,66	3,35	3,50
8606	Вагоны железнодорожные или трамвайные, грузовые несамоходные	0,51	1,92	1,06	0,24	0,14	0,85	2,38	4,29	1,42
8608	Путевое оборудование и устройства для железнодорожных или трамвайных путей; механическое сигнальное оборудование, устройства обеспечения безопасности или управления движением	2,85	2,96	3,58	2,56	3,12	3,06	4,15	2,52	3,10

И с т о ч н и к: на основе данных [6].



11. ОПРЕДЕЛЕНИЯ ПОНЯТИЯ «КЛАСТЕР»

Автор	Страна	Определение понятия «кластер»
Афанасьев М., Мясникова Л.	Россия	Сеть независимых производств, сервисных форм, связующих рыночных институтов и потребителей
Войнаренко М.	Украина	Объединение, характеризующееся сильными взаимосвязями между его участниками, внутренней кооперацией и конкуренцией, ориентацией на рыночный спрос. Стратегия развития кластера не противоречит стратегии регионального развития
Воронов А., Буряк А.	Россия	Упорядоченная, относительно устойчивая совокупность специализированных предприятий, выпускающих конкурентоспособную продукцию с учетом территориальной локализации отрасли
Грушевский Д. В.	Россия	Множество элементов (хозяйствующих субъектов), находящихся в отношениях и связях друг с другом, образующих целостность, комплекс процессов и явлений, существующий объективно
Качалов Р. М., Клейнер Г. Б., Нагрудная Н. Б.	Россия	Социально-экономическая система, образованная группой территориально соседствующих экономических субъектов, взаимодействующих друг с другом путем обмена услугами, людьми, идеями и информацией и получающих в результате синергетических эффектов определенные конкурентные преимущества
Кетеле К.	США	Объединение, структуру которого составляют предприятия взаимосвязанных отраслей промышленности, государственные органы власти, образовательные учреждения, финансовые и общественные организации
Мигранян А.	Россия	Сосредоточение наиболее эффективных видов экономической деятельности, которые осуществляют успешно конкурирующие фирмы, обеспечивая конкурентные позиции на отраслевом, национальном и мировом рынках
Монастырный Е.	Россия	Формирование на базе или имеющее в своем составе центры генерации научных знаний, центры подготовки высокоспециализированных специалистов, выпускающие продукцию с долгосрочными конкурентными преимуществами, действуют на перспективных рынках или формируют новые рынки сбыта



Автор	Страна	Определение понятия «кластер»
Портер М.	США	Группа географически соседствующих взаимосвязанных компаний, действующих в определенной сфере, характеризующихся общностью деятельности и взаимодополняющих друг друга
Праздничных А.	Россия	Организм, или «региональная экосистема», обеспечивающая конкурентоспособность участников кластера
Прайс В.	США	Способ использования преимущества отраслевого расположения организаций и эффективного регионального управления, предполагающий тесное взаимодействие между государством и бизнесом
Розенфельд С.	США	Географически ограниченная совокупность подобных, связанных или дополнительных фирм с активными каналами для деловых сделок, инфраструктурой, трудовым рынком и услугами, которая может получить как выгоду от общих возможностей, так и общий риск
Якобс Д.	США	Географическое или пространственное объединение для совершения экономической деятельности, предполагает вертикальные и горизонтальные взаимосвязи, использование общей технологии, наличие «ядра», устойчивое сотрудничество.
Янг Л.	США	Группы небольших частных компаний, расположенных рядом и вблизи крупных университетов

Источник: [7].



12. ТИПЫ КЛАСТЕРНОЙ ПОЛИТИКИ

Критерии	Инструменты
<i>Критерий: содержание кластерной политики</i>	
Создание кластера	Инвестиции в специализированную инфраструктуру, целевые финансовые льготы, временная защита от конкурентов
Кластер как рычаг	Субсидирование НИОКР только компаниям кластера
Развитие кластера	Инвестиции средств в инфраструктуру, программа частно-государственного финансирования кластерных проектов, субсидирование НИОКР, специализированные структуры по вопросам кластерной политики, программы развития кластеров, программы межрегионального взаимодействия кластеров
<i>Критерий: способ организации, координации и интеграции в кластере</i>	
Сверху—вниз	Кластерное картирование, специализированные факторы производства, правительственные комитеты поддержки кластеров и реализации кластерной политики в стране и регионе, инвестиции в инфраструктуру
Снизу—вверх	Совместные кластерные проекты, проведение встреч по обмену опытом среди участников кластера, консалтинговые услуги, образовательные программы по кластерной проблематике
<i>Критерий: задачи кластерной политики</i>	
Посредническая	Обучающие семинары и конференции по вопросам развития кластеров и реализации кластерной политики; специализированные интернет-порталы, регулярные встречи участников кластера
Обеспечение спроса	Государственные закупки
Обучение человеческих ресурсов для конкретного кластера	Специализированные образовательные программы подготовки и переподготовки кадров в сфере реализации кластерной политики



Критерии	Инструменты
Политика, направленная на содействие развитию международных связей	Ликвидация торговых барьеров, инвестиции в транспортную и информационно-коммуникационную инфраструктуру
<i>Критерий: роль государства в процессе реализации кластерной политики</i>	
Каталитическая	Конференции, встречи с покрытием организационных затрат
Поддерживающая	Программы по развитию инфраструктуры, человеческих ресурсов для нужд кластеров, программы продвижения продукции кластеров
Директивная	Специализированные программы под конкретный кластер
Интервенционистская	Субсидии, ограничения, контроль над компаниями в кластере

И с т о ч н и к: на основании [8].



13. ПРЕИМУЩЕСТВА ОТ СОЗДАНИЯ КЛАСТЕРОВ

Для предприятий	Для государственных органов
1. Снижение барьеров входа в отрасль.	1. Выявление проблем экономики региона
2. Снижение затрат за счет эффекта масштаба	2. Доступ к статистической и аналитической информации
3. Возможность задействовать органы власти в решении общих вопросов	3. Создание эффективных механизмов взаимодействия государства и бизнеса
4. Возможность распространить конкурентоспособность ведущей компании кластера ее на ближайшее окружение, постепенно создавая устойчивую сеть из лучших поставщиков и потребителей	4. Усиление действия мультипликативного эффекта в регионе, заключающегося в положительном воздействии кластера на конкурентную среду региона
5. Активизация инновационной деятельности, развитие прогрессивных технологий за счет тесных связей с их разработчиками	5. Воплощение достижений науки и образования в реальном производстве
6. Минимальное время от появления идеи до практического воплощения	6. Постепенная интеграция региона в глобальную хозяйственную систему страны
7. Оптимизация производственно-технологических процессов	7. Усиление независимости региона от экономической ситуации за его границами
8. Доступ малых предприятий к результатам высоко капитало-емких специализированных исследований, инвестированных за счет средств всех участников кластера, а следовательно, возможность выстоять в обостренной конкурентной борьбе на глобализированных рынках	8. Стимулирование развития малого и среднего предпринимательства в регионе
9. Сохранение хозяйственной самостоятельности и возможности осуществлять внутрикластерную конкуренцию	9. Рост числа фирм вокруг кластера, как следствие – увеличение занятости, уровня заработной платы, отчислений в бюджеты разных уровней



Для предприятий	Для государственных органов
10. Возможность минимизации рисков функционирования за счет снижения уровня рентабельности предприятий, входящих в кластер	10. Появление экономических предпосылок для перехода от политики выравнивания социально-экономического развития территорий к политике поддержки регионов – «локомотивов роста»
11. Интенсивный обмен информационными, финансовыми, кадровыми, инновационными ресурсами.	11. Эффект масштаба и эффект агломерации, которые создают в «локомотивах» роста импульсы для развития других регионов

Источник: [9].



Библиографические ссылки

1. *Точицкая И.* Повышение конкурентоспособности внешней торговли Беларуси. Минск, 2010. 26 с.
2. World Integrated Trade Solution (WITS): Data on Export, Import, Tariff, NTM [Electronic resource]. New York. URL: <http://wits.worldbank.org/> (date of access: 2014–2015).
3. World Integrated Trade Solution (WITS): Data on Export, Import, Tariff, NTM: for internal use only [Electronic resource]. New York, 2014. URL: <https://wits.worldbank.org/WITS/WITS/Restricted/Login.aspx> (date of access: 2014–2015).
4. Внешняя торговля // Национальный статистический комитет Республики Беларусь [Электронный ресурс]. 2014. URL: http://belstat.gov.by/homep/ru/indicators/doclad/2014_2/9.pdf (дата обращения: 27.03.2014).
5. World Integrated Trade Solution (WITS): Data on Export, Import, Tariff, NTM: for internal use only [Electronic resource]. New York, 2014. URL: <https://wits.worldbank.org/WITS/WITS/Restricted/Login.aspx> (date of access: 2014–2015).
6. Внешняя торговля Беларуси // Министерство иностранных дел Республики Беларусь [Электронный ресурс]. 2014. URL: <http://www.mfa.gov.by/export/> (дата обращения: 27.03.2014).
7. *Каданников В. В.* Кластеры — это сплав географии с экономикой // Информационное общество. 2005. № 5. С. 52–53.
8. Кластерный саммит: развитие экономики с использованием кластерных технологий, 14–15 нояб. 2013 г. [Электронный ресурс] // Кластерный саммит. URL: <http://cluster.ria.ru/docs/about/about.html> (дата обращения: 13.03.2014).
9. Кластеры как новая форма конкурентных отношений в современной экономике [Электронный ресурс] // Рефераты, курсовые, дипломные работы. URL: <http://www.refsru.com/referat-5330-7.html> (дата обращения: 13.01.2014).



Научное издание
Данильченко Алексей Васильевич
Баканов Андрей Александрович
Ботеновская Екатерина Сергеевна и др.

**КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТЬ
НАЦИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКИ
РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ
В УСЛОВИЯХ СОВРЕМЕННЫХ ПРОЦЕССОВ
РЕГИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ
ИНТЕГРАЦИИ И ИНТЕРНАЦИОНАЛИЗАЦИИ**

Редактор *Т. Н. Крюкова*
Технический редактор *Т. К. Раманович*
Компьютерная верстка *С. Н. Егоровой*
Корректор *И. Е. Цвирко*

Электронный ресурс 28 Мб.

Белорусский государственный университет.
Свидетельство о государственной регистрации издателя, изготовителя,
распространителя печатных изданий № 1/270 от 03.04.2014.
Пр. Независимости, 4, 220030, Минск.

