

**А. В. Данильченко**

## **ИНТЕРНАЦИОНАЛИЗАЦИЯ ДЕЛОВОЙ АКТИВНОСТИ: ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ БЕЛОРУССКОЙ ЭКОНОМИКИ**

Интернационализация как политико-экономическое явление протекает на уровне отдельного предприятия, отрасли и национального хозяйства, принимая те или иные формы. На уровне предприятия формами ее проявления выступают специализация в международном масштабе и кооперирование с зарубежными деловыми партнерами, которые осуществляются за счет экспортно-импортных операций и прямого заграничного инвестирования. На уровне отрасли она проявляется в создании институциональных образований в форме международных финансово-промышленных групп или отраслевых союзов (объединений). На уровне народного хозяйства она характеризуется степенью международного разделения труда и показателями международной торговли, в частности внешнеторговым оборотом. В институциональном смысле высшей формой интернационализации национальных хозяйств в Евразии является политico-экономическая интеграция в рамках Европейского союза, а также Содружества Независимых Государств.

Итак, феномен интернационализации заключается в вовлеченности предприятия, отрасли и народного хозяйства посредством международного разделения труда и международного обмена в систему мирового хозяйства.

При этом государство является регулятором мирохозяйственных связей и процессов посредством вхождения в те или иные мировые и региональные организации, путем присоединения к международным экономическим конвенциям, заключения межгосударственных много- и двусторонних соглашений, принятия соответствующих национальных законов. Оно обеспечивает институциональные и политico-правовые предпосылки для углубления процессов интернационализации на микро-, макро- и наднациональных уровнях. Это указывает на то, что функции и задачи современного государства в условиях открытости экономики существенно возрастают.

Последние десятилетия в мире характеризуются постоянным ростом интернационализации национальных экономик и возрастанием международной активности предприятий. Этому способствует научно-технический прогресс, политico-экономические и социокультурные интеграционные процессы, конвергенция и глобализация.

Развитие мировой торговли показывает, что произошел качественный скачок в увеличении объемов мирового экспорта. Если производство с 1950 по 1999 г. в мире повышалось ежегодно на 4 %, то мировой экспорт возра-

стал в среднем на 6 %. В мировой экономике обозначилась тенденция, что темпы роста мирового производства уступают по темпам роста мировой торговле, прямым зарубежным инвестициям и услугам.

Интернационализация национальной экономики характеризуется долей экспорта в валовом внутреннем продукте. Экспортная квота показывает, в какой степени народное хозяйство работает на другие страны. Приведем данные о доле экспорта товаров и услуг в ВВП (выраженной в процентах) за 1999 г. ряда ведущих индустриальных стран: Ирландия – 84,2 %, Бельгия – 72,3 %, Нидерланды – 55,4 %, Швеция – 43,8 %, Австрия – 42,2 %, Норвегия – 41,3 %, Финляндия – 39,6 %, Швейцария – 39,5 %, Дания – 36,1 %, Англия – 28,1 %, Испания – 28,1 %, ФРГ – 26,8 %, Франция – 26,7 %, Италия – 24,7 %, США – 11,9 %, Япония – 11,1 % [1, с. 51].

Белорусская экономика также является высоко интернационализированной, ибо экспортная квота составляет в последние годы свыше 60 %. А вот высокоразвитые индустриальные страны США, Япония и ФРГ – абсолютные лидеры в мировой торговле – не являются таковыми по данному показателю. Экономика этих стран в большей степени ориентирована на емкий внутренний рынок, для них экспорт не является единственным, устойчивым фактором экономического роста.

Для Ирландии, Бельгии, Нидерландов (Норвегию можно не брать в расчет, т. к. она относится к группе нефтедобывающих стран и только за счет продажи нефти имеет высокий рейтинг в приведенном списке), Чехии, Дании и Швейцарии роль экспорта с точки зрения потенциального экономического роста и обеспечения внутренних потребностей является решающей. Для обеспечения высокого уровня жизни населения данных стран экспорт является необходимой предпосылкой для соответствующей квоты импорта. Эти небольшие по территории и населению страны не обладают богатыми природными ресурсами, более того, можно утверждать, что как раз их отсутствие сделало их экономику достаточно эффективной. Беларусь по численности населения может быть сравнима с Голландией, Бельгией. При этом ее экспортная квота, которая составила в 1995 г. всего 40,8 %, в последующие годы имела тенденцию к постоянному росту [2]. Это говорит о том, что экспортный потенциал нашей страны используется все более эффективно.

Высокая экспортная квота небольших стран объясняется их высокой импортной зависимостью от отдельных товаров и факторов производства, которых у них нет в наличии или имеются, но в ограниченных объемах. В результате для нормального развития экономики требуется постоянный импорт недостающих ресурсов. В этом плане можно провести параллель между ФРГ и нашей республикой, небогатых в отношении сырья стран, которым многие виды сырьевых ресурсов приходится на 100 % ввозить из-за границы.

Экспортная квота и импортная зависимость показывают две стороны международного разделения труда. Экспорт является результатом специа-

лизации народного хозяйства, а импортная квота свидетельствует не только о недостатке в стране определенных видов продуктов и ресурсов, но и может рассматриваться конечным результатом международного обмена. Производным показателем от экспортной и импортной квоты является внешне-торговый оборот, который комплексно характеризует взаимосвязанность и переплетенность национального хозяйства с мировым посредством внешнего рынка.

Так, на торговый оборот Республики Беларусь с государствами дальнего зарубежья в общем торговом обороте за 2004 г. приходилось 11 064 млн долл., что в процентном отношении составило 36,6 %. Степень вовлеченности экономики страны в мировое хозяйство незначительна, хотя наша страна больше экспортирует (6456 млн долл.), чем импортирует (4608 млн долл.) при положительном сальдо в 1848 млн долл., которое стало положительным начиная с 2000 г. [3, с. 577].

Региональным показателем интернационализации экономики Республики Беларусь выступает межгосударственный торговый оборот между странами СНГ. Он характеризует степень интеграции народного хозяйства страны в рамках СНГ. Так, в 2004 г. на него приходилось 63,4 % от общего товарооборота, в том числе на Россию – 92,2 % [3, с. 577]. В настоящее время товарооборот между Беларусью и странами СНГ достиг 20 млрд долларов.

Как известно, интеграционные процессы развиваются как сверху, подтверждением чего было образование СЭВ и на данном этапе своего развития СНГ, так и снизу, что характерно для ЕЭС. В последнем случае Европейское экономическое сообщество приобрело устойчивые внутренние импульсы саморазвития и постепенно трансформировалось в Европейский союз.

Практика показала, что цементирующим основанием ЕС была, есть и будет интернационализация предприятия, т. е. перенос деловой активности за пределы национального хозяйства в форме экспорта товаров, услуг и капитала. Совсем не случайно, что экспорт Нидерландов и Португалии в страны ЕС составлял в 1996 г. свыше 80 %, а Норвегии, Бельгии и Ирландии свыше 71 %, а ФРГ – 57 %. Безусловно, политico-правовые и хозяйственные рамки ЕС оказали и оказывают влияние, особенно при создании реального внутреннего рынка с его свободным переливом капитала, труда и товаров, на поведение предприятий на микроэкономическом уровне в направлении экспортной ориентации. Но в конечном счете европейская фирма будет заниматься заграничным бизнесом в той стране, где для этого имеются более благоприятные условия.

Приведенные примеры показывают, что степень достигнутой интеграции в ЕС на межгосударственном и макроэкономическом уровне соответствует интернационализации фирмы, так как создает благоприятные политico-правовые предпосылки для ее развития на микроуровне. Тем не менее именно интернационализация деловой экономической активности предприятия/фирмы является тем условием, которое обеспечивает

динамизм интеграционных процессов на макроэкономическом и наднациональном уровне.

**Интернационализация фирмы.** Экспортная квота в произведенной продукции конкретного предприятия характеризует степень его интернационализации, показывая, в какой мере оно работает на внешний рынок, а в какой на внутренний. Например, доля экспорта отдельных белорусских промышленных предприятий составила в 1995 г. в производстве тракторов 94,1 %, грузовых автомобилей – 73,4, шин – 68,1, холодильников и морозильников – 67,6, телевизоров – 66,3, мотоциклов – 83,1 и велосипедов – 55,9 % [2, с. 439]. Аналогичные данные за 1995 г. можно привести по крупным предприятиям Германии. Так, у десяти из 50-ти крупнейших промышленных предприятий ФРГ экспортная квота лежит между 64 % и 81 %. В десятку крупнейших немецких предприятий входит автомобильная компания Форда с экспортной долей в 64,3 % [4, с. 28]. Этот пример показывает не только степень интернационализации конкретной фирмы, но и в высшей степени характеризует интернационализацию деловой активности американской компании Форда, ее стратегические интересы – конкурировать на немецком и европейских рынках.

Заметим, что крупные предприятия/концерны едва ли существуют как чисто национальные. Как правило, они являются интернациональными по характеру своей деловой активности, т. е. международными компаниями. В то же время у многих мелких и средних предприятий наблюдается интенсивная деловая активность за рубежом, но они не доросли до уровня крупных транснациональных корпораций.

Во многих случаях число предприятий, ориентированных на экспортную активность, зависит от **характеристик хозяйственных секторов и отраслевой принадлежности** в частности. Так, сырьевой сектор вообще (например, в Беларуси доля экспорта в производстве калийных удобрений в 1995 г. составила 92,8 %, а химических волокон и нитей – 78,9 %), как и сектор инвестиционных товаров (например, экспортная квота металлорежущих станков была 81,5 %), традиционно является международным. Сектор потребительских товаров частично имеет международную ориентацию, например, бытовая электроника (если экспортная доля телевизоров в республике составила 66,3 %, то радиоприемных устройств всего 28,7 %) или одежда для досуга, а частично национальную, например, продукты питания или издание литературы [2, с. 439]. Сектор услуг имеет преимущественно национальную направленность, например банковские или страховые услуги.

Данные закономерности в целом подтверждает экспортная квота перерабатывающих отраслей ФРГ. Так, точная механика и оптика, текстиль и одежда, химия имели в 1998 г. экспортную квоту свыше 65 %; конторское оборудование, автомобили, машины свыше 56 %; искусственное сырье, изделия из металла, мебель соответственно от 37 до 31 %; деревообработка,

бумага, стекло, керамика – 28,1 %; а продукты питания имели экспертную квоту 17,3 %; печатная и издательская продукция всего 9,8 % [1, с. 63].

Схожие характеристики наблюдаются и по основным товарным группам в структуре экспорта Беларуси. Экспортная квота колеблется от 70 до 90 % и выше. Беларусь экспортирует 90–95 % произведенных тракторов и автомобилей, 70–75 % металлорежущих станков, 70–80 % холодильников и морозильников, половину телевизоров, 80–90 % калийных удобрений, 60–80 % химических волокон и нитей.

**Две формы интернационализации.** Говоря об экспортной квоте предприятий, следует обозначить две формы проявления интернационализации: активную и пассивную, которые имеют большое значение для развития национальных предприятий и повышения их конкурентоспособности.

Активная интернационализация связана с переносом деловой активности фирмы в форме экспорта и прямых инвестиций за пределы национальных границ и выходом на внешний рынок, в то время как пассивная интернационализация применима к местным фирмам, которые на собственном рынке сталкиваются с конкуренцией со стороны иностранных компаний. В этом случае национальные предприятия пассивно подвержены интернационализации, т. е. процессу втягивания их в глобальную международную конкуренцию, особенно при открытии национальных рынков, как это имело место в восточноевропейских странах в 90-е гг. прошлого столетия. При этом конкурентная борьба навязывает национальным товаропроизводителям новые ранее неизвестные стандарты, заставляя их на себе ощутить степень развития международного разделения труда в условиях развитых рыночных структур.

Ранее до открытия границ белорусские предприятия находились в искусственно созданных монопольных ситуациях при хроническом товарном дефиците и диктовали уровень цен и сервиса. Сейчас в результате открытости экономики под воздействием международной конкуренции они оказались в более сложных рыночных условиях при реальном перепроизводстве товаров и иногда неплатежеспособном инвестиционном и потребительском спросе.

Хотя следует подчеркнуть, что в белорусской экономике сохраняется высокая степень концентрации производства, особенно в отраслях промышленности. Крупные предприятия занимают монопольные позиции на внутренних рынках, практически полностью отсутствует национальная внутриотраслевая конкуренция. Так, в Беларуси в промышленности в 2004 г. насчитывалось 183 предприятия-монополиста, в том числе и в традиционных экспортно-ориентированных отраслях. Например, в черной металлургии 3 предприятия произвели 86,7 % от общего объема продукции, в химической и нефтехимической промышленности 17 предприятий-монополистов имели удельный вес в объеме производства 80,9 %, а 86 предприятий-монополистов в машиностроении и металлообработке занимали в об-

щем объеме производства 61,8 %. Характеризуя уровень концентрации, можно привести такие данные, в топливной промышленности 3 самых крупных предприятия в 2004 г. в общем объеме производства имели 98,3 %, а в химической и нефтехимической на три предприятия приходилось 59,4 % общего объема производства [3, с. 355–356]. В то же время спрос на большинство видов промышленной продукции ограничен возможностями внутреннего рынка, а это побуждает крупные предприятия искать рынки сбыта за рубежом.

Пассивная интернационализация сама по себе имеет огромное значение для местных предприятий сферы производства и оказания услуг. Отечественные предприятия втянуты в конкурентную борьбу с иностранными компаниями на местных рынках, хотя еще и не заняты собственной деловой активностью за границей, лишь косвенно участвуя в процессе интернационализации. Впоследствии они сами, на основе приобретенного опыта конкуренции с иностранными фирмами, могут и должны перейти к активной интернационализации, вступить в конкурентную борьбу на рынках третьих стран, а потом и на рынках своих основных конкурентов. Что в настоящее время и демонстрируют ведущие предприятия-экспортеры страны.

Итак, пассивная и особенно активная интернационализация взаимосвязаны с международной конкуренцией. Более того, стратегия интернационализации предприятия, выбор формы входления на заграничный рынок будут определяться структурой рынка. Так, Беларускалий и БелАЗ на внешнем рынке работают в условиях олигополистической конкуренции.

В целом внешнеэкономическая активность фирмы зависит не только от конкретной формы и разновидности международной конкуренции, но и прочих микро-, макро- и внешних факторов. Так, к микроэкономическим факторам в первую очередь относятся: техническая база производства, качество продукции, квалификация кадров, к макроэкономическим – налоговая и таможенная политика государства, а к международным факторам – конкуренция со стороны зарубежных производителей, незнание мировой конъюнктуры, отсутствие интереса к торговому сотрудничеству со стороны иностранных фирм.

Данные ежегодных конъюнктурных опросов руководителей промышленных предприятий НИЭИ Минэкономики за 1999–2004 гг. дают представление об основных причинах, препятствующих развитию и расширению внешнеэкономической деятельности (табл. 1).

Анализ их изменения позволяет сделать ряд выводов. Практически неизменными за данный период остаются рейтинговые позиции факторов, которые руководители предприятий отметили в качестве «сдерживающих развитие внешнеэкономической активности». Каждый год белорусские предприятия ощущают сильную конкуренцию со стороны иностранных производителей – внешний фактор. Это самое значительное препятствие, с которым сталкиваются предприятия. За 9 лет данный фактор 4 раза занимал

Таблица 1

**Динамика факторов, препятствующих развитию  
внешнеэкономической деятельности предприятия (первая цифра  
в колонке – % к числу ответивших, вторая – их рейтинговое место)**

<b>Фактор \ Год</b>	<b>1995</b>	<b>1996</b>	<b>1997</b>	<b>1998</b>	<b>1999</b>	<b>2000</b>	<b>2001</b>	<b>2002</b>	<b>2003</b>	<b>2004</b>
1. Сильная конкуренция со стороны зарубежных производителей	28 1–3	37 1	28 2–3	28 4	30 2	33 2	42 1	59 1	– –	50 1
2. Налоговая политика	9 7	30 2–3	28 2–3	35 1	38 1	40 1	25 4	29 3	31 1	18 2–3
3. Низкий уровень технической базы производства (высокая энерго-, материально- и трудоемкость)	20 4	30 2–3	31 1	29 2–3	23 3	24 3	30 2	27 4	23 4	16 5
4. Отсутствие заинтересованности со стороны иностранных фирм	28 1–3	29 4	27 4	29 2–3	21 4	21 4	28 3	30 2	30 2	17 4
5. Недостаток знаний о конъюнктуре мирового рынка	28 1–3	23 5	24 5	22 5	13 5	17 5	– –	19 5	22 5	15 6
6. Низкое качество продукции	16 5	15 6	14 6	12 6	9 6	11 6	– –	– –	11 6	9 7
7. Низкая квалифицированность кадров	4 6	3 7	8 7	8 7	6 7	4 7	– –	– –	5 7	5 8
8. Таможенная политика	–	–	–	–	–	–	–	–	25 3	18 2–3

абсолютное 1-е место и один раз разделил его с двумя другими, дважды занимал чистое 2-е место, а один поделил 2-3-е место. Лишь в 1998 г. он был поставлен на 4-е место. В 2002 г. он набрал абсолютный рекорд, достигнув 59 % от числа опрошенных, а в 2004 г. снизился на 9 пунктов. Итак, именно сильная конкуренция сдерживает наращивание экспортной активности белорусских предприятий. Ожидать ее уменьшения не приходится, поэтому отечественные предприятия должны приспособиться к жестким условиям ведения бизнеса за границей и все свои усилия направить на повышение собственной конкурентоспособности.

Второе место стабильно занимает неэффективная налоговая, а с 2003 г. и таможенная политика государства. Так, налоговая политика имела 4 первых места (пик приходится на 1998–2000 гг.), трижды занимала 2–3-е места. Впервые появившись в конъюнктурных опросах, таможенная политика прочно заняла лидирующие позиции: третье место в 2003 г., а в 2004 г. поделила 2–3-е место. Итак, от эффективной макроэкономической политики государства во многом зависят возможности наращивания экспорта.

Положительная динамика уже на микроуровне прослеживается, начиная с 2001 г., относительно такого фактора, как уровень технологической базы производства, т. к. обновление производственных мощностей происходит, прежде всего, в отраслях, работающих на экспорт. Улучшили свои позиции относительно средних показателей в 2004 г. такие факторы, как качество продукции и квалификация кадров. Можно сделать вывод, что руководители предприятий осознали, что многое зависит от них самих, они приобрели необходимый опыт ведения бизнеса за границей, осознали необходимость маркетинговой работы на зарубежных рынках.

Косвенно на это указывает тот факт, что такой фактор, как недостаток знаний о конъюнктуре мирового рынка, занял в 2004 г. только 6-е место почти с абсолютно низким показателем в 15 % (только в 1999 г. он был ниже – 13 %).

В то же время настораживает, что такой международный фактор, как отсутствие заинтересованности со стороны иностранных фирм к белорусской продукции, занимает все еще высокое среднестатистическое 4-е место. Это говорит, прежде всего, о недостаточных усилиях промышленных предприятий и внешнеторговых институтов в рекламировании белорусской продукции как у себя в стране, так и за рубежом. А как известно, высока роль в продвижении продукции на внешних рынках отечественных и иностранных посредников. К сожалению, практически не используют белорусские предприятия и такую перспективную форму работы на внешних рынках, как сбытовую кооперацию.

Таким образом, для наращивания объемов экспорта белорусской продукции необходимо устранить многие препятствия, чтобы обеспечить устойчивое развитие национальной экономики. В связи с этим возникает и такой вопрос, в условиях возрастающей глобализации до каких пределов рост

национальной экономики будет обеспечиваться за счет экспорта? Известно, что Южная Корея в 70–80-х гг. прошлого столетия была абсолютным мировым лидером по темпам экспорта, обеспечивая ежегодный прирост на уровне 22 %. Хотя ее экспортная квота за период с 1995 по 2005 г. увеличилась незначительно – с 28 до 32,1 % при росте ВВП на 55,5 %. А каков критический предел доли экспорта в ВВП? Как мы уже указывали, у небольших западноевропейских государств экспортная квота в ВВП доходит до 80 %. Однако такая высокая зависимость от внешней мировой экономики порождает многие проблемы, прежде всего, экономического и экологического порядка. Обозначим некоторые из них.

Существует постоянная необходимость закупок в больших размерах из-за границы различных видов сырья, цены на которые подвержены конъюнктурным как чисто экономическим, так и политическим колебаниям. Беларусь, чтобы обеспечить запланированный рост ВВП на уровне 8 % в год, приходится импортировать больше, чем удается экспортовать, имея постоянно отрицательное сальдо внешней торговли.

В контексте экономического развития возникает следующий вопрос: а каким оптимальным должен быть рост и вовлекаемые для его обеспечения внутренние и внешние ресурсы? Ведь уже достигнуты объемы промышленного производства относительно благополучных лет конца восьмидесятых. Может быть, слишком высокие темпы роста приведут к перегреву национальной экономики? Возникает порочный круг, чтобы нарастить объемы экспорта, необходимо больше растрачивать национальных ресурсов и все больше и больше импортировать, ухудшая при этом внешнеторговый баланс.

Поэтому наращивание экспорта целесообразно при внедрении новых и новейших энерго-, материально- и трудосберегающих технологий в передовых отраслях экономики, которые в свою очередь должны работать на экспорт. По такому пути развития шла Южная Корея. К сожалению, белорусские предприятия не располагают достаточными собственными финансово-выми ресурсами, а государство не проводит целенаправленную политику заимствования иностранных технологий. К этому следует добавить высокую физическую и моральную изношенность основных фондов в промышленности, что становится препятствием на пути экономического роста. Административные же ресурсы экономического роста не беспредельны.

В контексте экономного использования национальных и импортируемых ресурсов наши основные предприятия-экспортеры, прежде всего в машиностроении, должны перестать делать ставку только на производство продукции у себя в стране и ее дальнейший экспорт. Необходимо создавать за границей собственные сборочные и производственные предприятия на основе прямых инвестиций, а помимо этого, формировать собственную товаропроводящую сеть и развивать сервисное обслуживание за рубежом. К сожалению, у менеджеров крупных предприятий не имеется накопленного

опыта по реализации успешных инвестиционных проектов за рубежом. Кроме этого, руководители испытывают чувство неуверенности в связи с возрастающими многогранными рисками внутреннего и внешнего происхождения, страхование которых у нас в стране практически отсутствует. А белорусская законодательная база по поддержке и стимулированию прямых зарубежных инвестиций отечественных предприятий не разработана, а соответственно нет нормативно-правового поля для деятельности менеджеров за границей.

Следует исходить из того, что и зарубежный и внутренний рынок постепенно насыщаются, а спрос на отечественную продукцию не будет расти высокими темпами, хотя государство в стране и проводит политику стимулирования спроса. Частично об этом говорят данные конъюнктурных опросов НИЭИ Минэкономики. Так, в третьем квартале 2006 г., как и в аналогичном периоде 2005 года, наблюдается разнонаправленное изменение балансовых оценок фактического изменения внутреннего и экспортного спроса (рис. 1). Тем не менее баланс оценок общего изменения спроса в целом по промышленности возрос, главным образом за счет роста внутреннего спроса. Однако емкость внутреннего рынка не безгранична, поэтому требуются дополнительные финансовые средства и маркетинговые усилия как со стороны предприятий, так и государства на внешнем рынке.

В отраслевом разрезе наиболее быстрое увеличение общего объема спроса зафиксировано в промышленности строительных материалов: балансовая оценка составила + 54 % и возросла по сравнению с данными второго квартала на 25 пунктов. Данная отрасль переживает сезонный подъем активности, сопоставимый по уровню с аналогичным периодом прошлого года (баланс + 56 %). Рост доли ответов о фактическом увеличении спроса

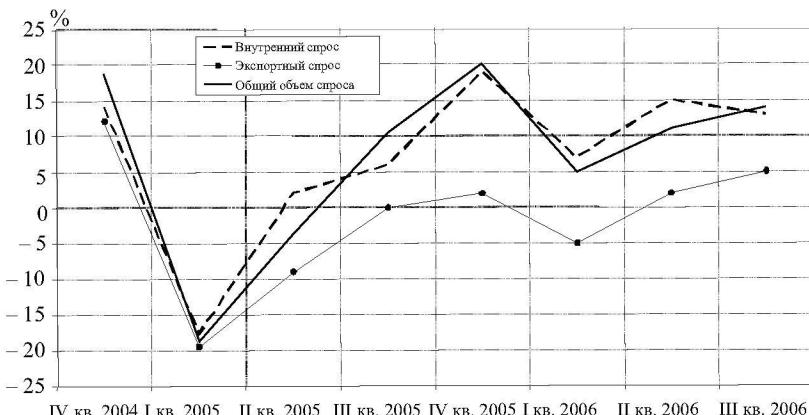


Рис. 1. Приrostы общего, внутреннего и экспортного спроса по оценкам руководителей промышленных предприятий (балансы ответов в %)

отмечен также в нефтехимической и легкой промышленности – на 3 и 9 пунктов соответственно.

Абсолютное сокращение спроса произошло лишь в пищевой промышленности. Балансовая оценка снизилась на 11 пунктов и перешла в область отрицательных значений (– 4 %). При этом изменение общего объема спроса вызвано падением экспортного спроса на фоне роста внутреннего (– 9 % против + 4 % соответственно) вследствие протекционистской политики России (проблема промышленной собственности на название конфет, которые белорусские предприятия производят с советских времен; введение акцизных марок на алкогольную продукцию; принятие российской стороной нормативных документов, ограничивающих возможность участия белорусских ликеро-водочных заводов на российском рынке).

Несмотря на указанное выше замедление темпов роста общего объема спроса, ухудшения оценок его текущего уровня не произошло. 49 % оценили его уровень как «нормальный», а 42 % руководителей считают, что он «ниже нормы». Балансовая оценка показателя по сравнению с данными второго квартала текущего года не изменилась (–38 %), но ее значение на 8 пунктов выше, чем в третьем квартале 2005 г.

Прогнозные оценки изменения спроса на начало четвертого квартала текущего года в целом положительны. 54 % опрошенных руководителей полагают, что спрос не изменится, 33 % прогнозируют его увеличение и 9 % – сокращение. Наиболее значительное увеличение спроса прогнозируется руководителями предприятий топливной и легкой промышленности. Балансовые оценки составляют соответственно + 41 % и + 38 %. В остальных отраслях почти 60 % (58–59 %) руководителей прогнозируют, что общий объем спроса на их продукцию не изменится.

Прогнозные оценки изменения экспортного спроса лишь незначительно отстают от оценок изменения внутреннего спроса (+ 16 % и + 18 % соответственно).

Более активный рост экспортного спроса по сравнению с внутренним спросом в начале четвертого квартала 2006 г. ожидается в пищевой промышленности и машиностроении. Балансовые оценки прогнозируемого изменения экспортного спроса (+ 16 %) на несколько пунктов превышают оценки прогнозируемого изменения внутреннего спроса (+ 9 % – в пищевой и + 13 % – в машиностроении). Это указывает о насыщении внутреннего рынка.

Таким образом, степень интернационализации белорусской экономики является высокой, которая с 1995 г. постоянно возрастала. Ведущие белорусские предприятия-экспортеры имеют еще более высокую экспортную квоту относительно среднестатистической по стране. Однако такая сильная зависимость от внешней экономики и международной конъюнктуры может создать проблемы дальнейшего развития национальной экономики. Чтобы их избежать в будущем, государство должно проводить еще более целенап-

равленную многостороннюю политику по стимулированию интернационализации деловой активности белорусских предприятий не только в форме товарного экспорта, но и форме прямых инвестиций за рубеж.

## **Литература**

1. *Kutschker, M. Internationales Management / M. Kutschker, S. Schmid.* München; Wien: Oldenbourg, 2002.
2. Народное хозяйство Республики Беларусь. 1995: статистический ежегодник. Минск, 1996. 535 с.
3. Статистический ежегодник Республики Беларусь, 2005: стат. сб. Минстат Республики Беларусь. Минск, 2005. 609 с.
4. Süddeutsche Zeitung. 29.07.1994. S. 28.

**Е. Л. Давыденко, В. В. Углов**

## **РОЛЬ ИНФРАСТРУКТУРЫ ВНЕШНЕТОРГОВОГО ФИНАНСИРОВАНИЯ ВО ВНЕШНЕЙ ТОРГОВЛЕ СТРАН С ПЕРЕХОДНОЙ ЭКОНОМИКОЙ**

Переход к рыночной экономике в странах Центральной и Юго-Восточной Европы (ЦВЕ), Балтии, а также в государствах – членах Содружества Независимых Государств (СНГ) предоставил новые перспективы делового сотрудничества как с развитыми странами, так и с другими странами с переходной экономикой. В то же самое время он показал не всегда высокую эффективность и недостаточное развитие существующей в них инфраструктуры внешнеторгового финансирования.

Опыт прошлого десятилетия показал, что решительные системные преобразования, проведенные в это время, не всегда сопровождались прогрессивными изменениями правовой и институциональной среды ведения бизнеса. Появление на рынке множества новых игроков, зачастую с сомнительной репутацией, значительно увеличили риски внешней торговли в странах ЦВЕ, Балтии и СНГ, которые, в свою очередь, серьезным образом затронули доступность и стоимость внешнеторгового финансирования в этом регионе.

Для оценки и установления премии за риск сверхстандартных ставок по кредиту используется «комплекс Кнеппена». Он служит не только для количественной оценки премии за риск неплатежей по экспортным кредитам, но и для конвергенции, т. е. упорядочивания процесса установления таких премий различными странами. Основным элементом этого комплекса является установление значений странового риска и разделение стран на 8 категорий: от 0 (минимальный риск) до 7 (максимальный риск) [5].