

# ПОВЫШЕНИЕ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ВНЕШНЕЙ ТОРГОВЛИ БЕЛАРУСИ\*

Ирина Точицкая, Андрей Скриба<sup>\*\*</sup>

## Содержание

1. Введение .....	2
2. Преимущества в торговле .....	2
3. Факторы конкурентоспособности экспорта .....	5
4. Показатели конкурентоспособности экспорта .....	10
4.1. Индекс функционирования торговли .....	10
4.2. Коэффициенты выявленных сравнительных преимуществ .....	12
4.3. Показатели специализации экспорта .....	16
4.4. Фактороинтенсивность торговли .....	17
5. Прямые иностранные инвестиции .....	20
6. Выводы .....	24
Литература .....	26

Рабочий материал Исследовательского центра ИПМ  
WP/10/03



ул. Захарова, 50 Б, 220088, Минск, Беларусь  
тел./факс +375 17 210 0105  
веб-сайт: <http://research.by/>, e-mail: [research@research.by](mailto:research@research.by)



пр. Победителей, д.5 офис 218, 220004 Минск  
тел. + 375 17 204 8702



© 2010 Исследовательский центр ИПМ  
© 2010 Информационно-просветительское учреждение «Новая Евразия»

Позиция, представленная в документе, отражает точку зрения авторов и  
может не совпадать с позицией организаций, которые они представляют

\* Исследование выполнено в рамках проекта «Национальная конкурентоспособность Беларуси: отвечая на современные вызовы», реализуемым при поддержке Фонда «Евразия» за счет средств Агентства США по международному развитию (USAID) и Посольства Финляндии в Литовской Республике.

\*\* Ирина Точицкая – к.э.н., заместитель директора Исследовательского центра ИПМ, e-mail: [tochitskaya@research.by](mailto:tochitskaya@research.by), Андрей Скриба – экономист Исследовательского центра ИПМ.

## 1. ВВЕДЕНИЕ

Конкурентоспособность внешней торговли страны, степень вовлеченности ее экономики в мировые хозяйствственные связи является одним из наиболее часто используемых индикаторов общей конкурентоспособности государства. В свою очередь внешняя торговля традиционно относится к одному из основных факторов устойчивого экономического роста и развития национальной экономики. Это особо справедливо для Беларуси, имеющей высокую степень внешнеэкономической открытости вследствие узости внутреннего рынка, а также необходимости импортировать в первую очередь промежуточные и инвестиционные товары. Так, в 2008 г. отношение экспорта и импорта к ВВП составляло 55% и 65% соответственно, и было одним из самых высоких в регионе. В 2009 г. в связи с финансовым и экономическим кризисом отмечалось некоторое снижение данных показателей (экспорт/ВВП составил 42%, а импорт/ВВП – 56%), вызванное как уменьшением средних цен, так и физических объемов внешнеторговых потоков. В то же время высокая степень открытости делает экономику Беларуси очень зависимой от изменений, происходящих на мировых рынках, поэтому особое значение для страны приобретает формирование политики, направленной на повышение конкурентоспособности национальных производителей на внутреннем и внешнем рынках. Поскольку конкуренция всегда предполагает сравнения, речь, прежде всего, идет о возможности производить высококачественную продукцию с издержками не выше мирового уровня. Сравнительные преимущества не являются статичным показателем: одни из них со временем ослабевают и могут быть утрачены, другие – приобретены. Актуальным для каждой страны является анализ динамики изменения сравнительных преимуществ, что позволяет выстраивать определенную стратегию развития.

Целью данной работы является оценка конкурентоспособности Беларуси во внешней торговле, анализ в динамике ее сравнительных преимуществ и определение того, способствует ли проводимая экономическая политика формированию новой модели сравнительных преимуществ, соответствующей требованию мирового рынка. Изложение построено следующим образом: во второй главе рассматриваются теоретические вопросы, относящиеся к преимуществам в торговле, в третьей анализируются факторы конкурентоспособности, в четвертой на основе различных показателей оценивается конкурентоспособность Беларуси во внешней торговле. Пятая глава посвящена основным тенденциям и особенностям привлечения прямых иностранных инвестиций в Беларусь, как одному из ключевых факторов роста конкурентоспособности, в шестой главе приведены выводы и даются рекомендации по формированию политики, способствующей росту конкурентоспособности внешней торговли Беларуси.

## 2. ПРЕИМУЩЕСТВА В ТОРГОВЛЕ

На сегодняшний день процесс глобализации в наибольшей степени влияет на развитие национальных экономик стран мира, открывая для них дополнительные возможности повышения потенциала. Усиливающаяся интернационализация хозяйственной жизни создает предпосылки для наиболее полного раскрытия возможностей каждой страны в рамках мирового сообщества. Экономическое измерение глобализации включает многократно возросшие за последние десятилетия межстрановые потоки товаров и услуг, капитала, труда и информации, а также интернационализацию производственных процессов.

Стремление стран к интеграции в мировую систему, в том числе на уровне отдельных регионально-хозяйственных комплексов и отраслей, обладающих необходимыми предпосылками для развития международного партнерства, вызвало качественно новые изменения в системе мирохозяйственных связей. Ни одна национальная экономика, независимо от размеров страны и уровня развития, не может больше быть самодостаточной, исходя из имеющихся факторов производства, технологий и потребности в капитале. Ни одно государство в современном мире не в состоянии рационально формировать и осуществлять экономическую

стратегию развития, не учитывая приоритеты и нормы поведения основных участников мирохозяйственной деятельности.

В то же время необходимо отметить, что глобализация усиливает конкуренцию в экономической сфере, как между странами, так и на уровне отдельных субъектов хозяйствования как представителей этих стран. В связи с этим появилась объективная необходимость в прекращении проводимой в первой половине XX века политики ориентации структуры производства на самодостаточное натуральное хозяйство. На смену распылению сферы производственных интересов должно было прийти международное партнерство, призванное повысить научно-технический уровень продукции и сконцентрировать научные разработки на приоритетных ее видах. Это означало, что национальным субъектам хозяйствования различных уровней, от мелких фирм до крупных компаний, по всему миру требовалось выделить те приоритетные отрасли ведения хозяйственной деятельности, в которых они обладали существенными преимуществами по сравнению со своими конкурентами.

Одним из первых преимущества в торговле товарами между странами стал рассматривать Адам Смит, который считал, что страна может участвовать в торговле, когда она производит хотя бы один товар дешевле, чем все другие страны. Так возникло понятие абсолютного преимущества. Основываясь на том, что в стоимость товара включается множество факторов производства, можно сделать вывод, что абсолютным преимуществом является возможность для какой-либо страны производить товар, расходуя меньшее количество факторов производства по сравнению с другими странами. К таким факторам относят особенности географического положения, удачное размещение, особенности климата, ресурсный потенциал, образование и трудовые навыки населения, другие выгодные условия ведения хозяйственной деятельности. Таким образом, наличие у страны абсолютных преимуществ в определенных отраслях означает, что страна имеет возможность производить соответствующие товары или услуги с меньшими удельными издержками. В то же время товары, по которым абсолютными преимуществами обладают другие страны, могут быть импортированы. В итоге если каждая страна будет специализироваться на определенной группе товаров, по которым она имеет абсолютные преимущества, отказавшись от производства других товаров и заменив их на импортируемые, производство товаров в мировом масштабе возрастет, и международная торговля от этого только выиграет.

В то же время данная теория выявления преимуществ имеет существенный недостаток. В соответствии с ней, страны, не обладающие абсолютными преимуществами ни по одной группе товаров, должны полностью отказаться от производства и заменить все производимые товары на импортируемые. Однако в реальных условиях это следствие неосуществимо, т.к. при прекращении экспорта страна не будет обладать валютой для оплаты импорта, что в конечном итоге приведет к коллапсу ее национальной экономики.

Исправить недостаток теории абсолютных преимуществ позволила теория, разработанная Давидом Рикардо в начале XIX века. Он утверждал, что, наравне с абсолютными, страны обладают сравнительными преимуществами, которые и позволяют им участвовать в мировой торговле в отсутствии первых. Теория Рикардо предполагает, что сравнительное преимущество возникает из-за разницы в технологическом развитии между странами, а точнее – разнице в развитии факторов производства и выявляется путем сравнения относительных издержек производства. Помимо теории Рикардо существует также теория сравнительных преимуществ Хекшера-Олина (теория факторных пропорций), согласно которой сравнительные преимущества связаны с различиями в обеспеченности страны факторами производства и пропорциями, в которых они используются в производстве различных товаров. Таким образом, сравнительным преимуществом будут обладать товары, при производстве которых затрачивается больше факторов, имеющихся в данной стране в изобилии. Многие исследователи мировой экономики полагают, что рикардианская модель лучше описывает характер внешней торговли, а модель Хекшера-Олина имеет более ограниченное применение.

Теория сравнительных преимуществ и в наши дни находит свое отражение в торговых отношениях между странами. Сегодня отчетливо проявляется диспропорция в производстве

товаров и услуг и торговле ими между технологически развитыми (США, Япония, Южная Корея, страны Европейского союза) и развивающимися (страны Юго-Восточной Азии и Латинской Америки) странами. Первые специализируются на производстве услуг и инновационной продукции высокой научноемкости по причине того, что ее стоимость, выраженная в соответствии с теорией Рикардо через продукцию низкой научноемкости, будет ниже, чем в других странах. Таким образом, у технологически развитых стран есть сравнительное преимущество по сравнению с развивающимися в производстве научноемкой продукции. Одновременно развивающиеся страны обладают сравнительным преимуществом в производстве так называемых «товаров массового потребления», сборке готовой продукции, а также продукции низкого уровня переработки.

Итак, основываясь на вышесказанном можно утверждать, что научно-технический прогресс, различная степень развития экономик и неравномерность распределения природных ресурсов и полезных ископаемых в условиях развития глобализационных процессов и открытия национальных рынков вынудили страны ориентировать производство товаров и сферу услуг на тех отраслях, в которых они обладали абсолютными либо сравнительными преимуществами.

Однако со временем стало очевидно, что, несмотря на ориентацию производства на те отрасли экономики, где государства обладают соответствующими преимуществами, они не собирались отказываться от производства и услуг в иных отраслях, поскольку это поставило бы под угрозу экономическую безопасность стран, особенно тех, которые обладали преимуществами в сырьевых отраслях с низким уровнем научноемкости и начинали зависеть от импорта инноваций из-за рубежа. Более того, проведенные во второй половине XX века исследования показали, что благосостояние граждан в странах, специализирующихся на производстве товаров и услуг в отраслях с абсолютными или сравнительными преимуществами растет медленнее, чем в странах, пытающихся выйти на непрофильные для своих экономик рынки. Эти обстоятельства позволили говорить о принципиально новом виде преимуществ в международной торговле, которые западные исследователи назвали «динамическими сравнительными преимуществами».

Первые упоминания об этом термине возникли в начале второй половины XX века, когда рывок научно-технического прогресса поставил многие страны мира перед выбором: реформировать свои экономики и переориентировать их на производство высокотехнологичной продукции или продолжать ориентироваться на традиционных товарах, постепенно увеличивая свое технологическое отставание, а, следовательно, и зависимость от других стран. Очевидно, что единственным источником финансирования выхода на непрофильный для национальной экономики рынок могло стать только государство, стимулируя субъекты хозяйствования субсидиями, налоговыми льготами и т.д. Однако лишь немногие страны в то время (в основном – Европы и Северной Америки) могли позволить себе финансовые вложения такого масштаба. Поэтому тема динамических сравнительных преимуществ была отложена до 80-х годов, когда по причине ряда геополитических процессов и усиления глобализационных процессов капитал постепенно стал перетекать из вышеуказанных регионов в страны Юго-Восточной Азии, где в совокупности с наличием дешевой рабочей силы он стал катализатором появления динамических сравнительных преимуществ.

Одними из первых динамические сравнительные преимущества в своих работах стали рассматривать Кругман (1987), Гроссман и Хеллман (1991), которые исследовали эволюцию традиционных сравнительных преимуществ в международной торговле с течением времени. Их исследования продолжил Реддинг (1997), который также описал процесс интервенций (вмешательства) государства в экономку для стимулирования создания новых непрофильных технологически развитых отраслей экономики. Основываясь на исследованиях Реддинга можно вывод, что динамические сравнительные преимущества – это более быстрые темпы наращивания сравнительных преимуществ по сравнению с конкурентами, основываясь на которых государство, не обладающее сравнительными преимуществами в той или иной отрасли, в динамике может их приобрести.

Как было отмечено выше, эти процессы можно наблюдать в последние десятилетия на примере быстроразвивающихся экономик стран Юго-Восточной Азии. Сравнительно дешевая и квалифицированная рабочая сила стала одним из основных источников привлечения инвестиций, а вырученные от продажи сырьевых ресурсов деньги направлялись государством на развития высокотехнологических производств. Таким образом, с учетом субсидирования производства, налогового льготирования и низких таможенных тарифов эти страны уже сегодня имеют динамическое сравнительное преимущество над своими технологически более развитыми зарубежными партнерами из Европы и Северной Америки.

Для Республики Беларусь, государства со сравнительно небольшой открытой экономикой, которая по большинству позиций является экспортноориентированной, идея получения динамических сравнительных преимуществ выглядит весьма актуальной. На сегодняшний день остро стоит вопрос повышения конкурентоспособности белорусской продукции, выхода ее на новые рынки, однако в экспорте, особенно в страны вне СНГ, высока доля товаров, произведенных с преимущественным использованием труда и природных ресурсов, а инновационный высокотехнологичный экспорт является скорее исключением. Создание высокоэффективной, гибкой, восприимчивой к нововведениям открытой национальной экономики будет способствовать повышению конкурентоспособности белорусской продукции, получению динамических сравнительных преимуществ и станет действенным источником привлечения иностранных инвестиций. При этом следует особо подчеркнуть, что без проведения целенаправленной государственной политики невозможно ни развитие динамических преимуществ, ни формирование новой модели сравнительных преимуществ в целом для страны. Поэтому роль государства в формировании факторов, обеспечивающих конкурентоспособность экспорта, возрастает.

### 3. ФАКТОРЫ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ЭКСПОРТА

Одним из наиболее часто используемых индикаторов конкурентоспособности страны являются результаты ее внешнеэкономической деятельности, динамика и структура ее экспорта, востребованность ее товаров на внешних рынках и степень интегрированности в систему мировой торговли. Как уже отмечалось ранее, огромное влияние на это оказывает проводимая страной внешнеторговая и промышленная политика, а также мероприятия по поддержке экспортноориентированных секторов. Факторы, определяющие экспортную конкурентоспособность можно представить в виде трех укрупненных блоков<sup>1</sup>.

*Создание стимулов* (торговая и налоговая политики и политика обменного курса). Для повышения конкурентоспособности экспорта важнейшим требованием является создание экономического механизма, гарантирующего, что ресурсы – основные факторы производства и технологии – будут направлены в наиболее производительные сектора, которые могут быть конкурентоспособными в долгосрочном периоде, а также в наиболее эффективные предприятия. Для этого необходимо проводить тщательный анализ и отслеживать, как торговая, налоговая политика, политика обменного курса и рынка труда, бизнес среда взаимодействуют и влияют на принятие решений в области инвестирования, производства продукции и услуг, торговли. Следует иметь в виду, что повышению конкурентоспособности экспорта может препятствовать наличие экспортных/импортных монополий (например, институт спецэкспортеров/импортеров), высокие тарифы на импорт, завышение обменного курса, действующие налоговые ставки, которые оказывают влияние на принятие инвестиционных решений, а также различные административные барьеры.

Следует отметить, что Беларусь имеет достаточно либеральный внешнеэкономический (тарифный) режим<sup>2</sup>, однако, по критерию «международная торговля» страна на протяжении

<sup>1</sup> <http://web.worldbank.org/WBSITE/EXTERNAL/TOPICS/TRADE/>.

<sup>2</sup> до создания Таможенного союза с Россией и Казахстаном ее средневзвешенный таможенный тариф составлял 9.1%, а среднеарифметический 12%. После создания Таможенного союза в связи с высоким уровнем унифика-

многих лет занимает низкую позицию в рейтинге Всемирного Банка «Ведение бизнеса». Например, в Ведение бизнеса 2010 она находилась на 129-м месте. Таким образом, в целом институциональная среда для осуществления внешнеэкономической деятельности не является благоприятной, что не может не отражаться на конкурентоспособности экспорта. В 2009 г. в Беларуси был принят ряд нормативных актов направленных на либерализацию и дебюрократизацию внешнеэкономической деятельности. В частности, значительно сократилось количество административных процедур, совершаемых государственными органами в сфере внешней торговли, а также произошло их упрощение. Одним из основных документов, направленных на дебюрократизацию внешнеэкономической деятельности путем упрощения порядка проведения и контроля внешнеэкономических операций стал Указ Президента РБ № 104 от 19 февраля 2009 г. Согласно данному Указу достаточно сложная и трудоемкая процедура оформления паспорта сделки была заменена регистрацией сделки в течение одного дня в банке по заявительному принципу, были также расширены возможности проведения резидентами расчетов по внешнеэкономическим операциям, упрощены расчеты по внешнеторговым договорам, в частности, резидентам было предоставлено право с разрешения Национального банка РБ проводить расчеты по внешнеторговым импортным договорам без поступления товара на таможенную территорию РБ. Также ряд операций был выведен из-под действия валютного контроля. Одновременно следует отметить, что в 2009 г. в Беларуси была введена в постоянную эксплуатацию национальная автоматизированная система электронного декларирования, которая значительно сокращает и упрощает порядок уплаты таможенных сборов и пошлин.

Налоговую политику Беларуси нельзя назвать благоприятной для ведения бизнеса, стимулирования роста конкурентоспособности на внешних рынках и обеспечения притока прямых иностранных инвестиций в страну. Согласно данным Всемирного банка в Беларуси на уплату 107 налоговых платежей тратится 900 часов в год. В Беларуси одни из самых высоких в регионе налоги на зарплату (около 40%, по региону – 23.1%) и прибыль, а общая налоговая ставка составляет 99.7% (в странах Европы и Азии – 43.4%). По критерию «налогообложение» Беларусь заняла 183 место в рейтинге Ведение бизнеса 2010<sup>3</sup>. Поэтому в 2009–2010 гг. был принят ряд нормативных актов, которые внесли существенные изменения в налоговое законодательство. В частности Указами Президента (№1, 592) были снижены ставки налога при применении упрощенной системы налогообложения и расширена сфера его применения. Однако наиболее важным с точки зрения совершенствования налогового законодательства стало принятие в декабре 2009 г. Закона Республики Беларусь «О введении в действие Особенной части Налогового кодекса Республики Беларусь, внесении изменений и дополнений в Общую часть Налогового кодекса Республики Беларусь и признании утратившими силу некоторых законодательных актов Республики Беларусь и их отдельных положений по вопросам налогообложения». Согласно данному Закону все плательщики могут по своему усмотрению выбирать, будут ли они платить налог на прибыль ежемесячно или ежеквартально, что позволяет сократить затраты времени по администрированию данного налога. Также был отменен ряд сборов и налогов, в частности, сбор в республиканский фонд поддержки производителей сельхозпродукции, продовольствия и аграрной науки, налог на приобретение автотранспортных средств, местный налог с продаж товаров в розничной торговле, местный сбор с пользователей за парковку, снижена ставка налога на прибыль по дивидендам иностранных организаций с 24 до 12% при исчислении и уплате налога на при-

---

ции ставок таможенного тарифа между Россией, и Беларусью для последней по 74.6% позиций не прошло никаких изменений, по 18.7% – пошлины понижены, а по 6.7% – повышенны. После вступления в Таможенный союз Беларусь сохранила институт специмпортеров и государственную монополию на ввоз алкоголя, табака, рыбы и морепродуктов, также сохранен разрешительный порядок экспорта нефти и нефтепродуктов, удобрений, отходов и лома черных и цветных металлов и введено лицензирование импорта лекарственных средств. Беларусь также сохранила "исключительное право" на экспорт калийных удобрений.

<sup>3</sup> Малый и средний бизнес Беларуси: квартальное обозрение. № 3(17) 3 квартал 2009 г. Исследовательский центр ИПМ.

быль. Таким образом, по расчетам Министерства по налогам и сборам, объем совокупных налоговых изъятий должен уменьшится, несмотря на то, что ставка НДС была увеличена с 18% до 20%. Предполагается, что за счет упрощения порядка применения НДС и налога на прибыль количество платежей налогов уменьшится с 80 до 24 в год, что позволит снизить затраты рабочего времени на уплату налогов и предоставление налоговой отчетности<sup>4</sup>.

**Сокращение издержек, связанных с торговлей** (основные услуги и затраты на производство, например, энергия, телекоммуникационные, транспортные, связанные с прохождением таможенных процедур и т.д.). В современном глобализирующемся мире, очень важно, чтобы предприятия имели доступ к основным услугам, производство которых является эффективным, поскольку если они будут платить за электроэнергию, транспортные телекоммуникационные и финансовые услуги, таможенную очистку и т.д., больше чем зарубежные фирмы, их товары вряд ли будут конкурентоспособными на внешних рынках. Поэтому повышение эффективности функционирования инфраструктурных секторов является необходимым условием обеспечения конкурентоспособности экспорта. Важным компонентом в данном блоке является образование и обеспечение переподготовки рабочей силы, для секторов и предприятий, в которых отмечается высокий рост производства и экспорта. Согласно оценкам Хуммлеса (1999)<sup>5</sup>, у экспортера, имеющего издержки на транспортировку ниже на 1%, чем у конкурентов, удельный вес продукции на рынке данного товара вырастает на 5–8%. Лимао и Венаблес (2001)<sup>6</sup> посчитали, что транспортные издержки на 40–60% зависят от качества инфраструктуры, В свою очередь Франкоис и Маньшин (2007)<sup>7</sup> показали, что успехи в экспорте зависят от уровня развития и доступа к телекоммуникационной инфраструктуре, бизнес среды, качества институтов, в том числе отвечающих за исполнение условий договора, а также от уровня экономической свободы в целом. Отчеты Всемирного банка «Ведение бизнеса» подтверждают данные выводы.

Таблица 1

**Позиция Беларуси в рейтинге Ведение бизнеса**

	«Ведение бизнеса-2010»	«Ведение бизнеса-2009»	изменение рейтинга
общее место	58	82	+24
регистрация предприятий	7	98	+91
получение разрешений на строительство	44	62	+18
наем рабочей силы	32	40	+8
регистрация собственности	10	13	+3
кредитование	113	109	-4
защита инвесторов	109	105	-4
налогообложение	183	183	0
международная торговля	129	134	+5
обеспечение исполнения контрактов	12	14	+2
ликвидация предприятий	74	74	0

Источник: Ведение бизнеса 2010: проведение реформ в трудные времена. Всемирный банк, МФК.

В последние годы правительство Беларуси предприняло ряд шагов по либерализации условий осуществления экономической деятельности, улучшению бизнес климата, устранению излишних административных барьеров (в сферах регистрации, стандартизации, серти-

<sup>4</sup> Тур А.Н. (2009). Инструменты и механизмы регулирования экономики Республики Беларусь в условиях мирового экономического кризиса. Проблемы управления, №3.

<sup>5</sup> Hummels D. (1999). Toward a Geography of Trade Costs, GTAP Working Papers 1162, Center for Global Trade Analysis, Department of Agricultural Economics, Purdue University.

<sup>6</sup> Limao N., Venables A (2001). 'Infra structure, Geographical Disadvantage, Transport Costs, and Trade', World Bank Economic Review, 15,315-43.

<sup>7</sup> Francois and Manchin (2007). Institutions, Infrastructure and Trade. WB Policy Research Working Paper 2152, March 2007.

ификации, лицензирования, санитарных и противопожарных норм и т.п.), сдерживающих развитие бизнеса. Результатом этой работы стало существенное повышение позиции страны в рейтинге Всемирного банка (Ведение бизнеса 2010), в котором Беларусь заняла 58-е место из 183 стран, поднявшись за два года с 115 места. Страна вошла в число 10 стран-лидеров, наиболее активно осуществляющих реформы в сфере регулирования предпринимательской деятельности и была признана четвертой в мире из самых активных реформаторов.

Однако, несмотря на большое количество принятых в 2009 г. нормативных актов, направленных на либерализацию экономической деятельности, в рейтингах ряда международных организаций, Беларусь по-прежнему занимает низкие места. Так, согласно рейтингу Heritage Foundation по индексу экономической свободы Беларусь заняла в 2009 г. 150-е место из 183 стран, по восприятию коррупции, Transparency International – 139-е место. Следует отметить, что одним из необходимых условий полномасштабной либерализации экономики Беларуси является не просто принятие нормативных актов, затрагивающих те или иные сферы экономической жизни, а проведение комплексных структурных реформ, которые, несомненно, положительно скажутся на конкурентоспособности экономики в целом и внешней торговли в частности.

Обращает на себя внимание тот факт, что, согласно оценкам Всемирного банка, по состоянию институциональной среды для торговли Беларусь находится на достаточно низком месте в мире (см. табл. 2), что, несомненно, не способствует повышению конкурентоспособности отечественных товаров и привлечению прямых иностранных инвестиций. Например, по индексу логистики – показателю, который рассчитывается на основе опроса 1000 респондентов и отражает их восприятие состояния логистики (по семи ключевым аспектам), Беларусь ухудшила свою позицию и передвинулась с 74 на 110 место. По показателю «торговля через границу» (Ведение бизнеса), оцениваемому на основе шести показателей: количеству документов, необходимых для осуществления экспортных/импортных операций, количеству дней, которые необходимо затратить, на экспорт/импорт, издержкам (USD на один контейнер) на экспорт/импорт, Беларусь заняла 129 место из 183 стран. По показателям состояния финансирования внешнеторговых сделок (trade finance) Беларусь также занимает очень низкие места. Так, по показателю «экспортные кредиты», характеризующему объем выданных и застрахованных экспортных кредитов, а также их отношение к общему объему экспорта, Беларусь находится на 85 из 153 месте в мире

Таблица 2  
**Институциональная среда для торговли (занимаемое место в классификации)**

	Беларусь		Европа и Центральная Азия	В целом по миру
	2005–2008	2006–2009	2006–2009	2006–2009
Индекс логистики (Logistic Performance Index LPI)	74	110	84	82
Торговля через границу – Ведение бизнеса	141	129	100	91
Экспортные кредиты (застрахованный объем USD млн (export credit – insured exposures)	93	85	95	100
Экспортные кредиты (застрахованный объем в % к общему объему экспорта	159	153	102	89

Источник: World Trade Indicators, World Bank.

**Преодоление неэффективности рынка и государственного регулирования** (налоговые стимулы для экспорта, создание СЭЗ и кластеров, содействие развитию экспорта, инновации, стандарты и сертификация, конкурентоспособность промышленности и т.д.). Например, экспортёры зачастую несут достаточно высокие невозвратные издержки, связанные с необходимостью сбора информации о новых рынках, развития каналов сбыта, адаптирования продукции к вкусам и стандартам потребителей на зарубежных рынках и т.д. Именно такого рода затраты являются препятствием для выхода на внешние рынки. Поэтому правительство в целях повышения конкурентоспособности экспорта должно предоставлять предприятиям

налоговые и финансовые стимулы (экспортные кредиты и гарантии по ним, возврат таможенных пошлин, бесплатное размещение товаров в таможенных складах и т.д.). Для повышения конкурентоспособности. Государство, помимо проведения определенной экономической политики должно предпринимать ряд действий, направленных на стимулирование развития экспорта через формирование кластеров и особых экспортных зон, а также создание различных институциональных образований, например, путем учреждения инвестиционных агентств, органов, содействующих экспорту, технологическим инновациям. При этом важно, чтобы все они были элементами единой политики, а не существовали сами по себе, поскольку в этом случае эффективность их функционирования будет достаточно низкой. Например, как показывает международный опыт, успехи особых экспортных зон во многом объясняются тем, насколько тесно данные зоны связаны с экономикой страны, а не только эффективностью инфраструктуры и качеством нормативно-правовой базы. Только если политика в отношении привлечения ПИИ и, соответственно, работа инвестиционных агентств взаимоувязаны с промышленной и инновационной политикой страны, можно ожидать, что прямые иностранные инвестиции действительно будут служить долгосрочным целям развития и способствовать росту конкурентоспособности.

В Беларуси на сегодняшний день создано и функционирует шесть свободных экономических зон (СЭЗ): "Минск", "Брест", "Гомель-Ратон", "Витебск", "Могилев", "Гродноинвест" и парк высоких технологий. В их задачу входит увеличение экспортного потенциала, развитие новых и высоких технологий, импортозамещающих производств. Однако на практике экспортной специализацией СЭЗов является тара пластмассовая (9.9% в общей структуре экспорта свободных экономических зон), рыбные консервы (7.1%), мебель и части к ней (6.8%), волокна синтетические (5.8%), колбасные изделия и мясные консервы (5.6%), полиэтилен и полиэфиры простые (4.8%), чулочно-носочные изделия (4.4%). Основной рынок сбыта товаров, произведенных в СЭЗах, находится в странах СНГ, преимущественно в России, поставки в страны дальнего зарубежья из свободных экономических зон незначительны и составляют только 11% от общего экспорта по данному географическому направлению. К тому же, экономическая эффективность деятельности предприятий в свободных экономических зонах находится на низком уровне. Так доля убыточных организаций по всем резидентам СЭЗ составляет 20.2%, в том числе СЭЗ "Брест" – 27.4%, СЭЗ "Витебск" – 27.3%, СЭЗ "Минск" – 26%, СЭЗ "Гродноинвест" – 13%, СЭЗ "Гомель-Ратон" – 11.1%. Таким образом, можно констатировать, что существующие в Беларуси свободные экономические зоны не способствуют повышению конкурентоспособности экспорта.

Принимая во внимание, что Беларусь относительно небольшое государство, следует тщательно рассмотреть целесообразность существования такого количества экономических зон. Во-первых, СЭЗ могут создавать эффекты, подобные китайскому «раундтриппингу», когда внутренние инвестиции направляются за границу, а затем возвращаются назад в виде иностранных, для получения льгот, предусмотренных режимом СЭЗ. Во-вторых, политика создания СЭЗ должна быть четко связана с промышленной политикой и ее приоритетами. В-третьих, создание более привлекательных условий для экономической деятельности должно быть руководящим принципом экономической политики в целом, и предоставление преференциальных условий только для резидентов СЭЗ недостаточно для достижения успеха в повышении конкурентоспособности страны.

Поиском и привлечением стратегических инвесторов и долгосрочных инвестиций в экономику Беларуси занимается Национальное инвестиционное агентство, которое также занимается пропагандой инвестиционных возможностей страны за рубежом. Однако пока его деятельность нельзя назвать успешной в силу ограниченности финансовых и кадровых ресурсов, недостатка опыта и более общих проблем, связанных с инвестиционной привлекательностью Беларуси. В соответствии с Указом Президента № 413 от 6 августа 2009 г. в Беларуси также создан институт инвестиционных агентов, которыми могут быть как физические, так и юридические лица. В их задачи должно входить содействия инвесторам в сопровождении инвестиционных проектов (при их подготовке и реализации), оказание инвесторам

консалтинговых, юридических и маркетинговых услуг, а также услуг по разработке документов, необходимых для реализации этих проектов.

Важным фактором, оказывающим влияние на конкурентоспособность экспорта страны, является также степень участия предприятий в глобальных производственных цепочках. Изменения, происходящие в системе производства, каналах сбыта, на финансовых рынках, которые ускоряются за счет глобализации, развития информационно-коммуникационных технологий, подтверждают вывод о том, что все больше внимания следует уделять взаимодействию с глобальными производителями и продавцами<sup>8</sup>, без которого все сложнее становится попадать на международные рынки. Участие в глобальных производственных цепочках также очень важно с точки зрения получения новых технологий, внедрения новых стандартов и требований к качеству.

Оценить степень и характер участия страны в процессе глобализации и то, насколько ее производство связано с прямыми иностранными инвестициями, позволяет индекс транснационализации ЮНКТАД, рассчитываемый как среднее из четырех показателей (ПИИ в процентах к внутренним валовым инвестициям за последние три года, накопленные ПИИ в процентах к ВВП, доля вновь созданной стоимости филиалов иностранных компаний в ВВП и доля филиалов иностранных компаний в общей занятости). Как показывает данный индекс, Беларусь является наименее транснационализированной страной в регионе. Значение этого показателя у страны равно 3, что в четыре раза ниже, чем в России, почти в шесть раз ниже Молдовы и в 7.5 раз меньше Украины.

Конкурентоспособность экспорта не может не ассоциироваться с тем, насколько производительной является ее промышленность по сравнению с другими странами. Несомненно, это является ключевым фактором, определяющим конкурентоспособность экспорта страны, поскольку, например, экспортные субсидии могут улучшить показатели внешней торговли, однако в долгосрочном периоде эти показатели будут зависеть именно от совокупной производительности факторов производства в основных секторах экономики. Конкурентоспособность в терминах издержек может быть определена как наличие более низких средних затрат на производство единицы продукции (или равных) по сравнению с другими странами. Однако мы можем говорить о потере конкурентоспособности, только если страна теряет долю на основных экспортных рынках в связи с повышением производительности у **основных стран-конкурентов**.

Согласно расчетам Международного торгового центра ЮНКТАД, в Беларуси самыми неконкурентоспособными по издержкам являются товары, относящиеся к информационно-коммуникационным технологиям, относительная стоимость которых в 3.5 раза выше, чем в среднем по миру. Вместе с тем, по достаточно большому количеству экспортируемой продукции относительная стоимость единицы товара меньше среднемировой (продукция химической промышленности, электронное и нэлектронное оборудование, транспорт, разные промышленные товары), т.е. их конкурентоспособность с точки зрения издержек является достаточно высокой. Следует отметить, однако, что такой параметр как качество также очень важен с точки зрения конкурентоспособности (см. табл. 3).

## 4. ПОКАЗАТЕЛИ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ЭКСПОРТА

### 4.1. Индекс функционирования торговли

Для количественной оценки конкурентоспособности экспорта (внешней торговли) используется множество различных методик и подходов. В частности, Международный торговый центр (ЮНКДАТ) проводит мониторинг и ежегодную оценку развития экспорта и его кон-

<sup>8</sup> Gereffi G(1994). The Organization of Buyer-Driven Global Commodity Chains: How U. S. Retailers Shape Overseas Production Networks. In: Gereffi G., Korzeniewicz M. (eds.). *Commodity Chains and Global Capitalism*. Westport: Praeger.

курентоспособности, а также рассчитывает индекс функционирования торговли (ИФТ) для 187 стран и 14 экспортных секторов, ранжируя страны исходя из развития их торговли. ИФТ предусматривает расчет двух десятков показателей, отражающих уровень конкурентоспособности и диверсификации каждого из секторов в сравнении с другими странами, а также интегрированную оценку места страны и сектора, которая делается на основании пяти критериев: объем чистого экспорта, экспорт на душу населения, доля на мировом рынке, товарная и географическая диверсификация. Все вычисления делаются на основе данных базы COMTRADE (ООН) на уровне 6 знаков гармонизированной системы (HS)<sup>9</sup> по каждому товару, а затем результаты представляются на уровне 14 агрегированных экспортных секторов как в виде значений, так и места, занимаемого среди других стран.

В табл. 3 представлен ряд показателей конкурентоспособности экспорта в 2008 г., рассчитанные Международным торговым центром для Беларуси. Как свидетельствуют данные, доля экспортных секторов Беларуси в мировой торговле является очень незначительной. Наибольший удельный вес занимает продукция химической промышленности (0.33% и 37 место из 150 стран), а наименьший – свежие продовольственные продукты (0.08% и 86 место из 180 стран), низким по отношению к другим странам можно считать удельный вес информационно-коммуникационных технологий и бытовой электроники (0.01% и 66 место из 114 стран).

Важным индикатором конкурентоспособности и уровня развития промышленности является диверсификация продукции, поскольку, чем выше данный показатель, тем менее страна подвержена внешним шокам. Для оценки диверсификации продукции использовалось два показателя: эквивалентное число экспортных товаров равной важности (чем больше данное значение, тем выше диверсификация экспорта); и индекс спреда, который измеряет дисперсию между самым высоким и самым низким значением в данном статистическом ряду и сравнивает со средним значением, чем выше индекс, тем выше диверсификация. Как показывают данные табл. 3 (по эквивалентному числу), химическая продукция, которая имеет наибольший удельный вес в мировом экспорте среди других экспортных секторов Беларуси, оказалась наименее диверсифицированной (133 место из 152 стран). Также низкой степень диверсификации оказалась у электронного оборудования, минерального сырья, информационно-коммуникационных технологий и бытовой техники. Наиболее диверсифицированными оказались изделия из древесины (22 место из 144 стран), кожевенные изделия (929 место из 118 стран), текстиль (48 место из 129 стран) и переработанные продукты питания (47 место из 162 стран).

Диверсификация рынков позволяет оценить степень зависимости страны от экспортных рынков и соответственно позволяет оценить подверженность внешним шокам. Данный показатель также оценивается через индекс эквивалентного числа, и индекс спреда, который позволяет сравнить, долю экспорта направляемого в каждую из стран со средним значением объемов экспорта. Данные индексы практически по всем товарам, за исключением химической продукции, указывают на очень низкий уровень диверсификации, что свидетельствует о сильной зависимости от рынков нескольких стран (по большинству товаров от 2–4 эквивалентных рынков, а по свежим пищевым продуктам – 1). Соответственно практически по всем товарным позициям Беларусь находится почти в самом конце списка стран.

Относительное изменение доли страны на мировом рынке показывает ее увеличение или уменьшение в течение времени. Согласно оценкам Международного торгового центра она уменьшается по пяти из четырнадцати анализируемых товарных групп: одежде, текстилю, ИТК и бытовой электронике, изделиям из древесины, кожевенным изделиям, т.е. преимущественно по трудоемким товарам.

Важным индикатором конкурентоспособности также является адаптационный эффект, который позволяет оценить, происходит ли приспособление экспорта к изменению мирового спроса. Данный эффект является положительным, если страна увеличивает свое присутствие

<sup>9</sup> Аналогична ТН ВЭД.

(долю) на растущих рынках и уменьшает на сужающихся. Соответственно отрицательный эффект означает, что доля страны на сжимающихся рынках увеличивается и возрастает на расширяющихся. Для Беларуси адаптация экспорта к изменению мирового спроса происходит только по переработанным пищевым продуктам и древесине, а по остальным 12 товарным группам наблюдаются отрицательные эффекты, что является очень тревожной тенденцией, напрямую указывающей на потерю конкурентоспособности.

Еще одним показателем конкурентоспособности является способность страны приспособливаться к динамике мирового спроса. Он позволяет определить являются ли товары, считающиеся наиболее значимыми в экспортной корзине страны, также и наиболее динамично растущими с точки зрения экспорта на мировом рынке. Как свидетельствует табл.3, в наименьшей степени динамике мирового спроса соответствуют изделия из древесины (138 место из 144), транспорт (131 место из 135), неэлектронное оборудование (113 место из 143) и компоненты электронного оборудования (97 место из 121).

Таким образом, можно констатировать, что по большинству из анализируемых секторов конкурентоспособность белорусских товаров находится на уровне ниже среднемирового. Согласно интегральному показателю, наиболее конкурентоспособной оказалась продукция химической промышленности, изделия из древесины и текстиль, а наименее – ИТК и бытовая электроника, неэлектронное оборудование, компоненты электронного оборудования, стандартные товары. При этом по данным товарам, а также по изделиям из древесины, транспорту, кожевенным изделиям с течением времени отмечается ухудшение интегрального показателя конкурентоспособности.

#### 4.2. Коэффициенты выявленных сравнительных преимуществ

В настоящее время существует несколько возможностей проведения оценки конкурентоспособности той или иной страны в мировой торговле, основываясь на ее сравнительных преимуществах. В то же время обилие методов не позволяет дать однозначную оценку сравнительным преимуществам той или иной страны из-за различий в методиках подсчета соответствующих индексов.

Одним из наиболее известных показателей, позволяющих оценивать сравнительные преимущества страны, является индекс Балашша (Balassa). Он исследовал структуру экспорта товаров, полагая, что она в наилучшей степени отражает имеющиеся у страны сравнительные преимущества и предложил формулу, согласно которой страна может быть определена как специализирующаяся на экспорте определенного товара, если у нее рыночная доля этого товара выше, чем средний показатель по странам мира, либо если доля товара в экспорте выше, чем его доля в экспорте стран соответствующего региона:

$$RCA_{ij} = (x_{ij} : X_i) / (x_{aj} : X_a) \quad (1)$$

где,  $RCA_{ij}$  – коэффициент выявленных сравнительных преимуществ,  $x_{ij}$ : экспорт продукта  $j$  из страны  $i$ ,  $X_i$ : общий экспорт из страны  $i$ ,  $x_{aj}$ : общий экспорт продукта  $j$  из региона  $a$ ,  $X_a$ : общий экспорт из региона  $a$ .

Эта формула получила название индекс выявленных сравнительных преимуществ (RCA). Согласно этому индексу, страна демонстрирует (выявляет) сравнительные преимущества в торговле товаром, для которого показатель выше 1. Это означает, что экспорт товара выше, чем ожидалось на основе данных о его востребованности в общем объеме экспорта данного региона. На сегодняшний день индекс Б. Балашша является наиболее распространенным методом расчета сравнительных преимуществ, на основе которого позже были разработаны новые, более соответствующие современным экономическим реалиям индексы.

Таблица 3

Конкурентоспособность экспорта Беларуси в 2008 г.

	свежие про- ductы		переработан- ные продукты		изделия из древесины		текстиль	продукция химической промышленности		кожевенные изделия		стандарт- ные товары		неэлектронное оборудование		ИКТ и бы- товаяэлек- троника		компоненты электронного оборудования		транспорт		одежда		разные про- мышленные товары		минеральное сырье		
	v	r	v	r	v	r		v	r	v	r	v	r	v	r	v	r	v	r	v	r	v	r	v	r	v	r	
количество стран в классификации	180		162		144		129	152		118		147		143		114		121		135		124		150		163		
относительная стоимость единицы товара (в среднем по миру = 1)	1.1		1.1		1.2		1.0	0.9		0.7		1.0		0.7		3.5		0.8		0.8		1.0		0.9		0.7		
доля на мировом рынке в %	0.08	86	0.3	42	0.2	54	0.25	42	0.33	37	0.08	58	0.22	49	0.16	43	0.01	66	0.1	50	0.14	44	0.13	57	0.12	47	0.41	46
Диверсификация продукции (N° эквивалентных продуктов)	7	73	14	47	19	22	22	48	3	133	9	29	15	55	5	127	3	95	9	55	5	86	20	58	29	26	1	134
концентрация про- дукции (спред) диверсификация рынка (N° эквива- лентных рынков)		75		54		48		42		83		34		54		78		94		51		64		51		44		95
концентрация рын- ков (спред)	1	175	2	150	5	86	2	110	12	38	2	98	4	108	2	133	1	113	2	111	2	119	3	83	2	138	4	101
относительное из- менение доли на мировом рынке (%)	0.032		0.017		0.0043		-0.0173		0.1731		-0.086		0.0131		0.0778		-0.1277		0.0262		0.0541		-0.017		0.0247		0.0572	
адаптационный эф- фект, р.а. (%)	-0.0189	126	0.0095	52	0.0096	55	-0.0411	102	-0.027	114	-0.037	94	-0.025	109	-0.1076	118	-0.4617	98	-0.0494	89	-0.215	116	-0.037	93	-0.052	113	-0.016	98
приспособление к динамике мирового спроса		90		53		138		52		53		93		68		113		62		97		131		85		87		72
Средний индекс: текущий индекс	121		48		41		36		26		62		66		71		99		58		41		54		42		82	
средний индекс: Изменение индекса	77		39		137		65		36		108		69		107		62		103		134		72		89		64	

Примечание. v – значение, к – место.

Источник: ИТС, ЮНКТАД.

Несколько лет спустя появился так называемый «альтернативный RCA», вычисляемый для характеристики исключительно внутристрановой торговой деятельности. Этот метод измерения RCA признает возможность одновременно экспорта и импорта того или иного товара:

$$RCA_a = (X_{ij} - M_{ij}) / (X_{ij} + M_{ij}) \quad (2)$$

где,  $RCA_a$  – коэффициент выявленных сравнительных преимуществ для страны,  $X_{ij}$ : экспорт продукта  $j$  из страны  $i$ ,  $M_{ij}$ : импорт продукта  $j$  из страны  $i$ .

Основываясь на индексе Балашша, Фольрат в 1991 г. предложил еще три способа расчета RCA, на основе которых вывел следующие показатели: относительные преимущества в торговле (RTA), логарифм относительного преимущества экспорта (RXA), показатель конкурентоспособности (RC). Последние два показателя, согласно Фольрату, рассчитываются по региону. Положительные значения всех трех показателей позволяются выявить в стране сравнительные преимущества (высокую конкурентоспособность), в то время как отрицательные значения говорят о сравнительных недостатках (низкой конкурентоспособности).

Однако существует проблема в использовании всех вышеперечисленных методик расчета, т.к. на показатели структуры торговли оказывает влияние проводимая правительством политика, что соответственно ведет к искажению данных о сравнительных преимуществах. Таким образом, импортные ограничения, экспортные субсидии и другие виды протекционистской политики правительства могут в определенной степени исказить индексы RCA. В связи с этим экономисты пытаются ввести в уравнения дополнительные переменные, чтобы нивелировать последствия такого рода государственного вмешательства. Ферто и Хаббард (2003 г.) используют в расчетах так называемый номинальный коэффициент помощи (NAC), высчитанный по методике ОЭСР для фильтрации последствий возможных искажений. Гриуэй и Милнер (1993 г.) советуют использовать основанную на ценах величину RCA, которую назвали «невидимые выявленные сравнительные преимущества» (IRCA), чтобы избавиться от искажений после вмешательства со стороны государства.

Таким образом, на сегодняшний день существует многообразие методов расчета индексов сравнительные преимущества. При этом необходимо иметь в виду, что при одновременном использовании целого ряда альтернативных индексов RCA, приводимых в литературе для оценки сравнительных преимуществ, могут возникнуть некоторые противоречивые результаты. Также важно отметить, что даже самые известные методы – Балашша и Фольрата – основываются на разных концепциях, и, следовательно, не могут быть в полной мере сопоставимы. Более того, стабильность результатов RCA-индексов уже были поставлены под сомнения (Йейтс, 1985; Хинлупен и Ван Маревийк, 2001), а потому к их использованию необходимо относится с определенной долей осторожности.

При анализе конкурентоспособности внешней торговли Беларуси нами были использованы классические индексы выявленных сравнительных преимуществ (ВСП – RCA), характеризующие конкурентоспособность товаров на внешних рынках. В том случае, когда индексы рассчитывались для конкретных рынков они представляли собой «индексы специализации экспорта» (ИСЭ – ESI).

Таблица 4  
Коэффициенты выявленных сравнительных преимуществ

SITC	вне СНГ		Казахстан		Россия		Украина		
	1999	2008	1999	2008	1999	2008	1999	2008	
0	Живые животные и продукты	0.16	0.28	1.48	3.53	1.77	2.97	0.14	0.64
1	Алкогольные и безалкогольные напитки, табак	0.74	0.15	0.00	0.06	1.09	0.13	0.02	0.00
2	Полуфабрикаты сырье за исключением топлива, в т.ч.	1.71	0.45	0.26	0.10	1.06	0.44	1.05	0.21
24	Пробка и древесина	4.63	2.30	1.16	0.97	0.58	0.56	2.17	0.16
26	Текстильное волокно	3.42	2.72	0.28	0.05	6.61	4.34	4.90	3.00

Повышение конкурентоспособности внешней торговли Беларуси

SITC	вне СНГ		Казахстан		Россия		Украина	
	1999	2008	1999	2008	1999	2008	1999	2008
3 Топливо, смазочные материалы	2.34	4.08	0.00	0.11	0.22	0.03	4.85	3.42
4 Жиры и масла животного и растительного происхождения	0.03	0.17	0.00	0.11	0.28	0.14	0.00	0.00
5 Продукция химической промышленности, в т.ч.	2.60	2.05	0.93	0.63	0.87	0.43	0.86	0.87
54 Медицинская и фармацевтическая продукция	0.17	0.03	3.71	0.95	0.76	0.15	0.48	0.05
57 Пластик в первоначальных формах	0.66	0.24	0.05	0.63	1.31	0.83	1.79	1.53
58 Пластик в непервонач формах	0.06	0.05	1.21	2.02	0.85	1.58	0.78	0.51
6 Промышленные товары, в т.ч.	1.26	0.70	1.73	1.42	1.56	1.61	1.45	0.85
62 Изделия из резины	1.34	1.57	18.33	11.73	3.65	3.00	3.47	3.19
63 Изделия из древесины и пробки	3.06	1.71	0.89	9.42	1.18	2.21	1.64	3.24
67 Черные металлы и сталь	2.85	1.41	0.03	0.14	1.26	1.46	0.45	0.72
69 Изделия из металлов	1.08	0.51	2.65	1.24	1.73	2.09	1.79	0.77
7 Машины, транспортное оборудование, в т.ч.	0.32	0.13	1.06	1.14	0.88	1.11	0.64	0.67
71 Электрогенераторные установки	0.28	0.08	0.71	0.70	0.77	0.89	0.54	0.31
72 Специальные промышленные установки	1.43	0.60	1.75	4.75	2.53	3.34	2.22	2.96
73 Металлообрабатывающие станки	0.40	0.08	0.04	0.49	0.63	1.10	0.41	0.55
74 Промышленное оборудование общего назначения	0.17	0.07	0.61	1.06	0.86	0.98	0.90	0.48
75 Офисное оборудование, машины для обработки данных	0.00	0.00	0.00	0.00	0.05	0.02	0.01	0.00
76 Телекоммуникационное оборудование	0.07	0.00	0.04	0.03	0.38	0.08	0.07	0.01
77 Электрические машины и аппараты	0.21	0.10	0.63	0.51	0.69	1.09	0.61	0.44
78 Дорожные транспортные средства	0.56	0.21	2.94	1.98	1.63	1.80	0.96	1.14
79 Проч. транспортное оборудование	0.01	0.01	0.25	0.48	0.02	0.09	0.06	0.04
8 Разные промышленные товары	0.85	0.22	0.87	1.09	0.99	1.09	0.41	0.28
9 Прочие	3.08	0.17	0.00	0.01	0.67	0.81	0.00	0.02

Источник: расчеты на основе данных COMTRADE.

Индексы выявленных сравнительных преимуществ<sup>10</sup> по основным группам товаров представлены в табл. 4. Они были проведены отдельно для экспорта в Россию, Украину и Казахстан – основных партнеров по СНГ, а также для стран дальнего зарубежья. Как показывают результаты расчетов, в 1999–2008 гг. на рынках России и Казахстана Беларусь имела сравнительные преимущества в торговле продукцией пищевой промышленности, пластиками, изделиями из металла, а также из древесины и резины, причем по большинству из вышеуказанных позиций за исключением последней в анализируемом периоде наблюдался рост ВСП. Усиление экспортной специализации по машинам, оборудованию и транспорту происходило за счет роста конкурентоспособности на рынках данных стран по специальным промышленным установкам и транспортным средствам (последнее верно только для российского рынка, так как в Казахстане сравнительные преимущества по данной группе товаров снизились). Следует также обратить внимание на то, что по промышленному оборудованию общего назначения отмечался рост коэффициента ВСП, что свидетельствует о возможности появления в ближайшем будущем сравнительных преимуществ по данной группе товаров.

<sup>10</sup> Индекс выявленных сравнительных преимуществ (RCA) рассчитывался по формуле Бела Балашша (Bela Balassa) как индекс специализации экспорта, т.е. он вычислялся для рынков России, Украины и Казахстана и стран вне СНГ. Значение индекса RCA, превышающие 1, свидетельствует о наличии сравнительных преимуществ и наоборот.

На рынке Украины, а также России традиционно конкурентоспособной была продажа текстильных волокон, однако, по данной товарной позиции наблюдалось снижение ВСП. Предметом специализации белорусского экспорта в Украине было также топливо и смазочные материалы, пластики, изделия из резины и из древесины, хотя поенным товарам (за исключением изделий из древесины) наблюдалось ослабление конкурентных позиций. Из группы инвестиционных товаров сравнительными преимуществами на украинском рынке обладали специальное промышленное оборудование и транспорт, причем индекс ВСП по ним улучшался. Однако следует отметить, что в целом белорусские инвестиционные товары (машины, оборудование, транспорт) не были конкурентоспособными на украинском рынке.

В странах дальнего зарубежья Беларусь специализировалась на продукции химической промышленности, а также топливе и смазочных материалах, причем рост конкурентоспособности отмечался только по последней группе. Хотя в целом по группе полуфабрикаты и сырье за исключением топлива белорусские производители потеряли конкурентоспособность в 2008 г. по сравнению с 1999 г., отдельные товары, такие как древесина и текстильное волокно по-прежнему имели сравнительные преимущества на рынках вне СНГ. Такая же ситуация наблюдалась и по группе промышленных товаров, которые в целом были неконкурентоспособными в дальнем зарубежье, за исключением черных металлов, изделий из древесины и из резины, причем по двум первым из вышеупомянутых подгрупп сравнительные преимущества ощутимо снизились. По машинам, оборудованию в 1999–2008 гг. экспортная специализация отсутствовала, в том числе по такой традиционной статье экспорта как транспорт, поскольку данные товары были неконкурентоспособны на рынке вне СНГ. Следует отметить, что в 1999 г. подгруппа специальные промышленные установки имела сравнительные преимущества в дальнем зарубежье, однако к 2008 г. они были утеряны.

Для того чтобы количественно оценить происходили ли в 1999–2008 гг. в торговле изменения структуры выявленных сравнительных преимуществ были рассчитаны коэффициенты корреляции. Как свидетельствуют расчеты, существенных сдвигов в экспортной специализации Беларуси на рынках России и Казахстана не произошло, и структура сравнительных преимуществ осталась практически прежней (коэффициент корреляции 0.84 – 0.85). На рынках вне СНГ и Украины экспортная специализация в 2008 г. отличалась от 1999 г., однако, изменения не были кардинальными (коэффициент корреляции 0.75).

Данные табл. 4 свидетельствуют о неблагоприятных сдвигах в экспортной специализации Беларуси от товаров с высокой добавленной стоимостью, по которым ранее имелись сравнительные преимущества, по крайней мере, на рынках СНГ в сторону полуфабрикатов и товаров, при производстве которых преимущественно используется сырье (природные ресурсы)

#### 4.3. Показатели специализации экспорта

Для оценки эффективности и конкурентоспособности экспортной корзины также используется индекс Michalely. Он позволяет проанализировать, каким образом происходит диверсификация экспорта с точки зрения товаров и рынков. Чем выше данный индекс, тем более специализированным является экспорт страны.

$$MI_{ij} = X_{ij} / \sum_i X_{ij} - M_{ij} / \sum_i M_{ij}, \quad (3)$$

где  $X$  экспорт сектора  $i$  из страны  $j$ , а  $M$  импорт сектора  $i$  в страну  $j$ .

Как показывают данные табл. 5, за анализируемый период белорусский экспорт становился во все большей степени специализированным (т.е. сфокусированным на поставках определенного набора товаров) как на рынке России, так и вне СНГ. Это идет в разрез с тенденциями, наблюдаемыми в мировой экономике. Принято считать, что уровень специализации экспортной корзины зависит от целого ряда параметров, связанных с обеспеченностью

## Повышение конкурентоспособности внешней торговли Беларуси

факторами производства, их производительностью, специфическими преимуществами, которыми обладают отдельные отрасли и фирмы. Поэтому страны с развитой экономикой имеют, как правило, более диверсифицированную (менее специализированную) экспортную корзину, например, у стран ОЭСР индекс *Michaely* составляет 0.52 (в 1999 – 0.54). Однако у развивающихся государств и у формирующихся рыночных экономик также наблюдается снижение данного индекса. Так у Китая он сократился за анализируемый период с 0.73 до 0.67, у Малайзии, Филиппин, Тайланда с 0.64 до 0.61. А у Южной Кореи и Сингапура он составлял последние десять лет 0.37, причем эмпирически доказано, что профиль экспортной специализации данных стран служил источником их долгосрочного роста. Таким образом, рост данного индекса для Беларуси свидетельствует о неблагоприятных тенденциях, наблюдавшихся в экспортной корзине, связанных с уменьшением ее диверсифицированности как на рынке России, так и вне СНГ в частности из-за снижения конкурентоспособности по ряду товаров.

Таблица 5

### Индекс специализации экспорта (*Michaely index*)

	1998	2000	2002	2005	2006	2007	2008
Россия	0.51	0.62	0.58	0.67	0.69	0.69	0.71
Страны вне СНГ	0.46	0.63	0.64	0.70	0.71	0.70	0.73

Источник: расчеты на основе данных COMTRADE.

Еще одним показателем, позволяющим оценить происходящие с экспортом структурные изменения с точки зрения соответствия их мировым тенденциям, является индекс расхождений в торговле (*Trade dissimilarity index*). Данный индекс показывает, насколько приблизена экспортная корзина страны к «мировой» и являются ли основные экспортные товары теми, которые наиболее востребованы на мировых рынках. Высокие значения данного индекса или его увеличение означают, что страна экспортирует товары, пользующиеся относительно невысоким спросом на мировых рынках. Как правило, у развитых стран значение данного индекса низкое, поскольку структура их экспорта очень близка к мировой, а у развивающихся стран и формирующихся рыночных экономик отмечается снижение показателя расхождений в торговле.

Таблица 6

### Индекс расхождений в торговле (*Trade dissimilarity index*)

	1999	2005	2008
Россия	0.35	0.40	0.42
Страны вне СНГ	0.51	0.59	0.62

Источник: расчеты на основе данных COMTRADE.

Как показывают данные табл. 6, для Беларуси отмечается достаточно низкие значения данного индекса, как на рынке России, так и вне СНГ, например, в целом по странам ОЭСР он составляет 0.56. Т.е. структура белорусской экспортной корзины приближена к гипотетической «мировой», однако, обращает на себя внимание тот факт, что по каждому из вышеназванных географических направлений данный индекс растет, особенно это характерно для стран дальнего зарубежья. Это означает, что в структуре экспорта постепенно происходит сдвиг в сторону товаров, пользующихся относительно невысоким спросом на мировых рынках. Для сравнения стоит отметить, что, например, у Китая индекс расхождений в торговле снижается и составляет 0.54, у «азиатских драконов» – 0.56.

## 4.4. Фактороинтенсивность торговли

Особый интерес представляет анализ экспорта и импорта Беларуси с точки зрения его фактороинтенсивности. Для проведения анализа экспорт и импорт товаров на уровне двух зна-

ков SITC был разделен на пять групп в зависимости от фактороинтенсивности: товары, при производстве которых преимущественно используется сырье (сырьевые товары); трудоемкие товары; капиталоемкие товары; продукция, при производстве которой преимущественно используется высококвалифицированная рабочая сила<sup>11</sup>.

Как показывают данные табл. 7, за анализируемый период произошло существенное смещение экспортной специализации Беларуси в сторону товаров с интенсивным использованием сырья. Их удельный вес в общем объеме экспорта увеличился в 1998–2008 гг. почти в 2 раза и составил 47.9%. В экспорте вне СНГ он достиг 62.7% в 2008 г., тогда как в 1998 г. не превышал 22.1%. Одновременно в поставках на рынки данных стран сокращалась доля капиталоемких товаров и продукции, производимой с использованием высококвалифицированной рабочей силы (на 14.5 процентных пункта и 7.6 процентных пункта соответственно).

В экспорте на рынки СНГ наоборот наблюдался рост значения капиталоемких товаров (28.7% в 2008 г, по сравнению с 23% в 1998 г.) в первую очередь за счет увеличения продажи шин, черных металлов, тракторов, седельных тягачей и грузовых автомобилей. В то же время доля продукции, произведенной с использованием высококвалифицированной рабочей силы, существенно сократилась. За 1998–2008 гг. удельный вес данной группы товаров в общем объеме экспорта в СНГ снизился с 34.7 до 29.1%, что может являться косвенным свидетельством снижения конкурентоспособности данной группы товаров, в первую очередь на российском рынке. Прежде всего это относится к поставкам машин, оборудования, механизмов и их частей (за исключением холодильников и морозильников, аудио и видеоаппаратуры, телевизоров, их частей и принадлежностей); транспортного оборудования; приборов и аппаратов оптических, фотографических, измерительных, медицинских, их частей и принадлежностей.

Таблица 7  
Фактороинтенсивность торговли

	экспорт								
	всего			СНГ			вне СНГ		
	1998	2005	2008	1998	2005	2008	1998	2005	2008
экспорт									
природные ресурсы	22.9	48.5	47.9	23.3	25.2	25.0	22.1	62.3	62.7
низкотехнологичные	18.3	9.5	7.0	17.4	16.1	14.0	20.1	5.5	2.5
капиталоемкие	27.9	21.9	25.4	23.0	24.3	28.7	37.7	20.5	23.2
высококвалифицир									
рабоч	29.2	18.1	18.0	34.7	30.3	29.1	18.4	10.9	10.8
прочие	1.6	2.0	1.7	1.5	4.1	3.2	1.8	0.8	0.7
всего	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0
импорт									
природные ресурсы	42.6	49.4	49.9	50.8	62.9	66.8	27.8	23.2	17.0
низкотехнологичные	6.4	4.5	4.2	3.2	2.9	2.4	12.2	7.7	7.7
капиталоемкие	26.1	23.0	23.0	20.0	14.6	13.4	37.0	39.5	41.7
высококвалифицир									
прочие	23.2	16.6	19.5	23.8	15.5	15.3	22.3	18.7	27.5
всего	1.6	6.4	3.5	2.2	4.1	2.2	0.7	11.0	6.1
всего	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0

Источник: COMTRADE.

В целом в 2008 г. почти половину экспорта (47.9%) составили природные ресурсы. Как уже отмечалось ранее, очень высокое относительное значение экспорта с интенсивным использованием природных ресурсов указывает на неблагоприятные тенденции в структуре экспорта. Для сравнения экспорт государств Центральной и Восточной Европы (новые страны-члены ЕС) характеризуется ростом относительного значения капиталоемких и научоемких

<sup>11</sup> При анализа используется методика Всемирного Банка. В методике группировка проведена с использованием “Standard International Trade Classification (SITC)”.

статей экспорта, которые производятся отраслями, имеющими больший потенциал роста и более высокий уровень заработной платы. Зависимость Беларуси от статей экспорта с относительно незначительной добавленной стоимостью ограничивает возможности создания новых рабочих мест в экономике, сдерживая тем самым рост производительности труда.

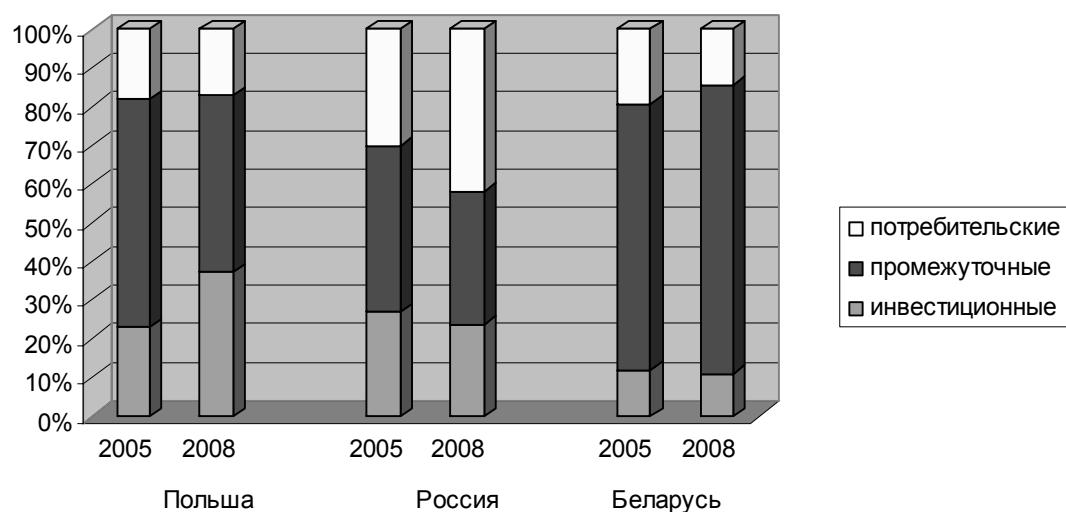
Анализ фактороинтенсивности импорта позволяет оценить, формируются ли в Беларуси прогрессивные изменения в структуре производства, и происходит ли получение новых технологий и производственных факторов посредством торговли, которая является проводником технологических инноваций, ноу-хау. Эмпирически доказано, что импорт оборудования, промежуточных товаров с точки зрения передачи технологий может оказывать положительное влияние на экономический рост. Кое и Хеллман (1995), анализируя темпы роста производительности факторов производства в странах ОЭСР и ряде развивающихся государств, использовали разработанный ими индекс капитала в форме знаний (index of total knowledge capital), рассчитываемый исходя из инвестиций, направляемых в НИОКР (R&D – Research and Development). В качестве исходной посылки они приняли, что в процессе торговли страны получают доступ к так называемым активам знаний (аккумулированные инвестиции в R&D) пропорционально тому, насколько высокотехнологичен их импорт. Результаты исследования показали высокую степень зависимости между ростом совокупной производительности факторов производства и возможностью доступа к зарубежным фондам знаний. Хекман и Дьянков (1997) провели исследование взаимосвязи между географическим направлением торговых потоков и изменением структуры экспорта, а, следовательно, и конкурентоспособностью выпускаемой продукции на примере стран Центральной и Восточной Европы. Выполненный анализ подтвердил, что данные изменения в значительной степени объясняются импортом высокотехнологичных факторов производства, поступающих из ЕС.

Как показывают данные табл. 7, в 1998–2008 гг. в импорте из стран СНГ отмечается существенное снижение как капиталоемких товаров (с 20% до 13.4%), так и продукции, производимой с использованием высококвалифицированной рабочей силы (с 23.8% до 15.3%), при этом доля природных ресурсов очень значительно выросла (66.7%). В импорте из дальнего зарубежья тенденция была обратной – значение капиталоемких товаров в (2008 г. 41.7%) повысилось, прежде всего, за счет алкогольных и табачных изделий, дубильных и красильных экстрактов, моющих средств, каучука и резиновых изделий, а также транспортных средств. Также отмечался рост в импорте удельного веса продукции, произведенной преимущественно с использованием высококвалифицированной рабочей силы, что, несомненно, является положительным фактором, поскольку свидетельствует о том, что обновление промышленного парка<sup>12</sup> Беларуси происходит преимущественно за счет инвестиционных товаров, поступающих из стран дальнего зарубежья. Это способствует привлечению новых технологий, повышению эффективности производства. В то же время обращает на себя внимание тот факт, что у ряда стран-соседей, например, России, доля данной группы товаров в экспорте не только существенно увеличивалась в анализируемом периоде, но и достигла гораздо более высоких значений (39%), что указывает на более интенсивную замену производственных фондов, а также на усиливающуюся конкуренцию для белорусского инвестиционного импорта со стороны аналогичных товаров, произведенных вне СНГ. Подтверждением этому может также служить структура импорта по категориям конечного использования (так называемым широким экономическим категориям). Как показывает международный опыт, рост импорта, в первую очередь, за счет его инвестиционной составляющей может способствовать повышению конкурентоспособности продукции на внешних рынках, появлению новых сравнительных преимуществ, что, в конечном счете, положительно сказывается на динамике экспорта и состоянии торгового баланса.

<sup>12</sup> Следует отметить, что к этой группе относится также продукция химической промышленности и, в первую очередь, органические соединения, продукция неорганической химии, фармацевтическая продукция, пластмассы и изделия из них, офисные машины и оборудование.

Для импорта Беларуси характерно преобладание промежуточного и сокращение доли инвестиционного импорта (рис. 1), что является достаточно тревожным сигналом, поскольку может сигнализировать о низких темпах обновления основных фондов. Рост промежуточного экспорта/импорта, в первую очередь, связан с повышением цен на энергоносители (нефть/нефтепродукты), а также с высокой материалоемкостью и энергоемкостью производства.

В 2005–2008 гг. удельный вес инвестиционного импорта в его общем объеме сократился с 12% до 10%<sup>13</sup>. Также обращает на себя внимание тот факт, что у Беларуси самый низкий удельный вес инвестиционных товаров в импорте по сравнению с основным торговым партнером по СНГ – Россией, а также по сравнению со страной-соседкой – Польшей (рис. 1). Ранее уже отмечалось, что импорт инвестиционных товаров является важной составляющей модернизации производства и, следовательно, повышения конкурентоспособности товаров.



Источник: Данные Национального статистического комитета Беларуси, Центрального статистического офиса Польши и Федеральной службы государственной статистики России.

**Рис. 1. Импорт товаров по категориям конечного использования в 2005–2008 гг. (%)**

## 5. ПРЯМЫЕ ИНОСТРАННЫЕ ИНВЕСТИЦИИ

Одним из основополагающих факторов, обеспечивающих рост конкурентоспособности в современном мире, является привлечение прямых иностранных инвестиций. Привлечение ПИИ превращается в один из наиболее важных факторов, определяющих экономический рост и повышение конкурентоспособности национальной экономики, а также способствующих ее интеграции в мировые производственные процессы. Приток иностранных инвестиций в экономику принимающей страны может ускорить развитие предприятий, повысить качество человеческого капитала, создать новые рабочие места, привлечь передовые технологии и стимулировать их распространение в смежные отрасли. Предприятия с ПИИ обычно более эффективны, чем местные фирмы, что подтверждается целым рядом эмпирических исследований, проведенных на примере как развитых, так и развивающихся стран.<sup>14</sup> Поэтому в последние два десятилетия отмечается усиление конкуренции за глобальные инвестиции, что в свою очередь ставит перед национальными правительствами серьезные вызовы, связанные

<sup>13</sup> Данные об экспорте/импорте по категориям конечного использования (широким экономическим категориям) предоставляются Национальным статистическим комитетом Беларуси с 2002 г., в данном году удельный вес инвестиционного импорта составлял 14.3%.

<sup>14</sup> См. Lipsey (2004).

с разработкой и проведением сложных и комплексных мер экономической политики, направленных на повышение привлекательности страны для прямых иностранных инвестиций и наилучшее использование преимуществ местоположения.

Беларусь заинтересована в поступлении прямых иностранных инвестиций (ПИИ) и предпринимает меры по улучшению инвестиционного климата. Ожидается, что вместе с инвестициями в страну придут новые технологии и менеджерские ноу-хау, которые затем распространятся на отечественные фирмы, приводя к росту их конкурентоспособности и повышая степень интегрированности в мировую экономику.

В стране действует Инвестиционный кодекс, разработана Национальная программа привлечения инвестиций в РБ на 2002–2010 гг., а также годовые программы, учитывающие изменения в экономике. В 2006 г. возобновило деятельность Национальное инвестиционное агентство с целью сокращения бюрократических процедур и оказания практической помощи инвесторам по принципу «одного окна». Следует отметить, что в последние годы Беларусь предприняла ряд шагов по повышению привлекательности страны для ПИИ: предприятия с прямыми иностранными инвестициями могут использовать ускоренные нормы амортизации произвольной величины, свободно устанавливать цены на продукцию собственного производства; они освобождены от уплаты налога на прибыль (если доля иностранного партнера в уставном фонде превышает 30%), таможенных пошлин и НДС при ввозе технологического оборудования в качестве уставного фонда создаваемого предприятия; в их распоряжении полностью остается экспортная выручка, и им не доводятся задания по объемам экспорта, найму рабочей силы и т.д.; иностранные инвесторы могут получить землю в аренду на 99 лет, а в особых случаях (производство стратегически важной для Беларуси продукции) она может быть передана им в частную собственность. Следует также отметить, что согласно белорусскому законодательству, при принятии нормативных актов, ухудшающих условия деятельности предприятий с ПИИ, в течение 5 лет сохраняют силу законы, действовавшие на момент инвестирования. Однако, несмотря на все вышеперечисленные льготы для иностранных инвесторов, позиция Беларуси в рейтинге Ведение бизнеса 2010 по критерию «защита инвесторов» ухудшилась с 105 до 109 места. Поэтому в 2009 г. был принят ряд нормативных актов, направленных на совершенствование инвестиционной деятельности, в частности, Декрет Президента № 10 «О создании дополнительных условий для инвестиционной деятельности в Республике Беларусь», который ввел трехуровневую систему заключения инвестиционных договоров между инвесторами с Республикой Беларусь, дифференцированную в зависимости от значимости проекта и предоставляемых преференций. К преференциям относятся предоставление земельного участка в аренду без проведения аукциона, ввоз технологического оборудования и запасных частей для реализации инвестиционного проекта без уплаты таможенных пошлин. В свою очередь постановление Совета Министров № 1449 установило порядок заключения инвестиционных договоров и определило, что срок рассмотрения поданных документов не может превышать 30 дней.

## **ПИИ в Беларуси: основные тенденции**

Несмотря на предпринимаемые усилия, Беларусь все еще отстает в привлечении ПИИ от большинства стран региона. В 2008 г. накопленные прямые иностранные инвестиции составили USD 6.7 млрд., что меньше, чем в Венгрии в 10 раз, Чехии – в 17 раз, Литвы –2 раза, Эстонии – 2.4 раза. Однако следует отметить, что в последние годы в Беларуси отмечался существенное увеличение притока ПИИ. По сравнению с 2005 г. объем поступивших в экономику ПИИ возрос в семь раз и составил в 2008 USD 2.2 млрд (см. табл. 8), удельный вес ПИИ в валовом внутреннем продукте увеличился с 7% до 11%, а общем объеме внутренних валовых инвестиций с 3.8% до 12.5%. Правительство ожидает, что объявленная программа приватизации, согласно которой в 2008–2010 гг. предполагается продать 924 государствен-

ных предприятий (206 – в 2008 г., 306 – 2009 г., 412 – в 2010 г.) даст дополнительный стимул притоку ПИИ в Беларусь<sup>15</sup>. В связи с этим встает вопрос о необходимости привлечения «надлежащих» инвесторов, приход которых повлечет за собой возникновение в экономике ряда положительных эффектов, и, в особенности, принимая во внимание высокий уровень открытости белорусской экономики, приведет к перемещению продукции в сектора с высокой долей добавленной стоимости, повышению конкурентоспособности и стимулированию экспорта.

Таблица 8  
ПИИ, USD млн

	2005	2006	2007	2008	2009 (январь-сентябрь)
ПИИ (приток)	305	354	1772	2152	1201
в процентах к внутренним валовым инвестициям	3.8	3.2	12.9	10.9	10.8
Накопленные ПИИ	2382.8	2734.3	4508.2	6679	7880*
в процентах к ВВП	7.0	7.4	10.0	11.1	22.0

Примечание. \* оценка.

Источник: World Investment Report 2008, Национальный Банк РБ, собственные расчеты.

Таблица 9  
ПИИ (приток) по видам инвестиций, USD млн

	2004	2005	2006	2007	2008	2009 (январь-сентябрь)
ПИИ	169.7	305.0	354.0	1772.2	2152.0	1201.0
Вклады в уставные фонды	125.9	281.1	304.9	1425.5	1726.4	770.0
из них в банковский сектор	12.4	2.2	7.1	86.7	384.8	11.1
Реинвестированные доходы	23.9	32.5	58.4	185.2	261.1	353.4
Кредиты и займы от зарубежных совладельцев	19.9	-8.7	-9.3	161.5	164.4	77.8

Источник: Национальный банк Беларусь.

Как видно из табл. 9, приток ПИИ происходил преимущественно в виде вкладов в уставные фонды, достигших 80.3% от общего объема инвестиций в 2008 г. (64.1% в январе-сентябре 2009 г.), в то время как реинвестированные доходы составили 12.1% (29.4% в январе-сентябре 2009 г.), а кредиты и займы зарубежных совладельцев 7.6% (6.5% в январе-сентябре 2008 г.). Таким образом, именно вклады в уставные фонды обеспечили значительный рост ПИИ в 2007–2009 гг., однако, справедливости ради, следует отметить, что они не были связаны с существенным улучшением инвестиционного климата или внедрением новых мер по стимулированию прямых иностранных инвестиций. В большей степени сложившаяся ситуация объясняется заключением ряда соглашений:

В 2007 г. по продаже доли государства в уставном фонде белорусского оператора мобильной связи «МЦС» (Velcom) и с получением транши от ОАО Газпром, которому было продано 50% Белтрансгаза. Согласно условиям сделки, деньги должны поступить равными частями в 2007–2010 гг.

Приток ПИИ в 2008 г., во многом связан с поступлением второй транши от Газпрома (USD 625 млн) и с продажей 80% доли государства в уставном фонде мобильного оператора ЗАО «БеСТ» телекоммуникационной компании Turkcell за USD 600 млн, т.е. две эти сделки обеспечили 78.5% поступления прямых иностранных инвестиций в уставные фонды.

<sup>15</sup> Следует отметить, однако, что поставленные в 2008 – 2009 гг. цели по приватизации не были выполнены и неясно, какой объем ПИИ можно будет привлечь в 2010 г., поскольку мировой финансовый кризис и экономическая рецессия негативно скажутся на инвестиционных возможностях и желаниях иностранных фирм и банков.

В январе–сентябре 2009 г поступление ПИИ на 52% было обусловлено получением средств от продажи акций ОАО «Белтрансгаз».

Таким образом, можно сделать вывод, что существующий инвестиционный режим не оказал существенного влияния на приток инвестиций в 2007–2008 гг.

Следует также отметить, что эффективность привлечения ПИИ в Беларусь существенно ниже потенциальных возможностей. Несмотря на рост поступления прямых иностранных инвестиций по объему и темпам их привлечения, а также по уровню на душу населения Беларусь отстает от большинства стран региона. Согласно данным ЮНКТАД, РБ имеет один из самых низких в регионе страновых рейтингов по индексу эффективности привлечения ПИИ, соотносящему объем поступивших ПИИ с размерами экономики.

Представляется интересным проанализировать влияние поступивших в Беларусь ПИИ на создание новых экспортных возможностей, передачу технологий и рост производительности в экономике. Как показывает международный опыт, приход ПИИ зачастую положительно сказывается на экспорте, например, в Китае экспорт фирм с ПИИ существенно вырос и составляет почти половину от общего экспорта. Согласно данным табл. 10, удельный вес предприятий с иностранной собственностью в Беларуси также увеличился в 2004–2007 гг., хотя и незначительно (с 18.8% до 19.8%).

Таблица 10

Экономические показатели предприятий с ПИИ

	2004	2005	2008
Количество предприятий на конец года	3457	3545	4880.0
совместных	1841	1903	2704.0
иностранных	1616	1642	1897.0
Экспорт, USD млн	2582	3334	10074.1
совместных	1656	1707	6416.4
иностранных	926	1627	3657.7
Импорт, USD млн	3705	4879	13680.1
совместных	1926	2037	7306.4
иностранных	1779	2842	6373.7

Источник: Национальный статистический комитет.

Таким образом, на первый взгляд, ПИИ положительно влияют на экспорт в РБ. Поставки на внешние рынки предприятий с прямыми инвестициями увеличились по сравнению с 2005 г. в три раза, а их доля в экспорте возросла с 20.9% до 30.6% в 2008 г. Вместе с тем, следует отметить, что ПИИ ведут к заметному росту импорта СП и иностранными предприятиями, доля которых в общем объеме импорта повысилась с 22.6% в 2004 г. до 34.6% в 2007 г.

В связи с этим особый интерес представляет изучение влияния, оказываемого ПИИ на отечественные фирмы. В работе Колесниковой И., Точицкой И. (2008)<sup>16</sup> на основе данных по 2000 промышленным предприятиям, было проанализировано, насколько ПИИ способствуют созданию новой экспортной платформы, и оценивалось их влияние на рост производительности экономики в целом.

Проведенные исследования показали, что предприятия с прямыми иностранными инвестициями в среднем более производительны, чем белорусские предприятия, то есть благодаря применению новых технологий и/или более совершенных методов управления, совокупная отдача от всех факторов производства на этих предприятиях выше, чем на отечественных. Кроме того, у предприятий с ПИИ отмечается меньшая трудоемкость и большая капиталоемкость производства: на выпуск каждой единицы продукции предприятия с ПИИ той же отрасли привлекают на 20% меньше рабочей силы и почти на 10% больше капитала в ви-

<sup>16</sup> Колесникова И., Точицкая И. (2008) Влияние ПИИ на торговлю и передачу технологий в Беларуси. АЗ 07/2008. Исследовательский центр ИПМ.

де основных фондов, чем предприятия без ПИИ. Однако необходимо отметить, что объясняется это в значительной мере тем, что иностранный капитал идет преимущественно в более производительные отрасли белорусской экономики.

В ходе исследования не удалось выявить существование положительного влияния иностранных инвестиций на производительность работы отечественных предприятий. Возможно потому, что многие компании с долей иностранного капитала в уставном фонде принадлежат россиянам, однако технологический уровень и менеджмент в России и Беларуси приблизительно одинаков.

Отсутствие значимого влияния иностранных инвестиций на функционирование предприятий промышленного сектора может быть объяснено также незначительной долей этих инвестиций в большинстве отраслей. Вероятно, эффект ПИИ на функционирование предприятий страны-реципиента проявляется по мере накопления иностранных инвестиций. Кроме того, влияние ПИИ на функционирование отечественных предприятий зависит от их способности изучать и перенимать опыт, от общего уровня развития технологий в стране, качества человеческого капитала, уровня развития финансовой системы и качества институтов (законодательная база, защита прав собственности и др.), которые формируют способность страны привлекать иностранный капитал с максимальной выгодой для своего экономического развития.

Исследование также показало, что предприятия с иностранным участием не конкурируют друг с другом. Это в значительной мере препятствует не только росту их производительности, но и росту эффективности экономики в целом, что объясняется, прежде всего, незначительной долей предприятий с ПИИ на рынке.

Важным результатом исследования, является вывод о том, что экспортноориентированные предприятия с долей иностранной собственности не являются более производительными, чем предприятия, работающие на внутренний рынок, поскольку эти фирмы в основном сосредоточены в отраслях, производящих относительно несложную продукцию с небольшой долей добавленной стоимости.

Следовательно, можно сделать вывод, что существующая в Беларуси политика по привлечению ПИИ не является оптимальной и нуждается в улучшении. Прежде всего, необходимо продолжить усилия по дальнейшему привлечению прямых иностранных инвестиций с целью аккумулирования объема достаточного для возникновения эффектов их положительного влияния на экономику, а также появления конкуренции. Во-вторых, следует пересмотреть политику по привлечению ПИИ в сторону усиления ее направленности на стимулирование инвестиций, которые: а) передают опыт и технологии; б) приводят к возникновению эффектов «распространения» (spillover), способствующих росту производительности отечественных предприятий; в) создают новую платформу для экспорта. В-третьих, для того, чтобы привлекать ПИИ в сектора с высокой долей добавленной стоимости необходимо развивать и усиливать абсорбирующие возможности отечественных фирм, а также улучшать уровень развития финансовой системы, законодательной базы, защиты прав собственности, качество рабочей силы и т.д.

## 6. ВЫВОДЫ

В последние годы структуре белорусского экспорта происходил ряд неблагоприятных изменений в первую очередь связанных с повышением его товарной концентрации и уменьшением диверсификации из-за сокращения количества и номенклатуры экспортруемых товаров, увеличения доли отдельных товаров в общем объеме их поставок на внешние рынки (например, нефтепродуктов). Это свидетельствует как об ослаблении экспортных позиций, так и о росте уязвимости экспорта от изменений, происходящих на мировых рынках ограниченного числа товаров (в случае Беларуси это нефтепродукты, калийные удобрения и черные металлы). К тому же, как показывает анализ, конкурентоспособность белорусских товаров ухудшалась по ряду ключевых параметров. Во-первых, с 1999 г. не произошло изменений в

структуре сравнительных преимуществ как на рынках СНГ, так и вне СНГ, т.е. не произошло появления новых товаров, обладающих сравнительными преимуществами. Во-вторых, на рынках дальнего зарубежья, являющихся своего рода «лакмусовой бумагой» конкурентоспособности белорусской продукции, Беларусь специализировалась на низкопродуктивных товарах, как правило, находящихся в конце так называемого «жизненного цикла»: продукции химической промышленности, древесине и текстильному волокну, а также топливе и смазочных материалах, причем рост конкурентоспособности отмечался только по последней группе. В тоже время промышленные товары, машины и оборудование, в том числе транспорт, были неконкурентоспособными на мировых рынках. Следует отметить также, что, хотя структура белорусской экспортной корзины и приближена к гипотетической «мировой», в ней постепенно происходит сдвиг в сторону товаров, пользующихся относительно невысоким спросом на мировых рынках. Более того, по многим белорусским экспортным товарам отмечается низкая приспособляемость к динамике мирового спроса. При этом конкурентоспособность большинства белорусских экспортных товаров согласно оценкам, сделанным Международным торговым центром ЮНКТАД, находится на уровне ниже среднемирового. Согласно интегральному показателю конкурентоспособности торговли ЮНКДАТ, наиболее конкурентоспособной оказалась продукция химической промышленности, изделия из древесины и текстиль, а наименее – ИТК и бытовая электроника, неэлектронное оборудование, компоненты электронного оборудования, стандартные товары. При этом поенным товарам, а также по изделиям из древесины, транспорту, кожевенным изделиям с течением времени отмечается ухудшение интегрального показателя конкурентоспособности.

В то же время проводимая правительством политика не в полной мере соответствует задачам повышения конкурентоспособности белорусской продукции и развития новых сравнительных преимуществ. По-прежнему недостаточной является защита инвесторов, обременительна существующая система налогообложения, политика по привлечению прямых иностранных инвестиций неоптимальна и нуждается в улучшении, не только в связи с недостаточным объемом ПИИ, но и отсутствием положительного влияния (spillover эффектов) существующих фирм с иностранными инвестициями на отечественные предприятия. Свободные экономические зоны также не решили поставленных при их создании задач по увеличению экспортного потенциала, развитию новых и высоких технологий, импортозамещающих производств.

В связи с этим необходимо:

- обеспечить стабильность макроэкономической обстановки (стабильность основных макроэкономических показателей), ускорить процесс приватизации, проводить дальнейшее улучшение состояния деловой среды и повысить ее предсказуемость
- улучшить институциональную среду для осуществления внешнеэкономической деятельности, проводить дальнейшую дебюрократизацию внешнеэкономической деятельности, в частности, значительно сократилось количество административных процедур, совершаемых государственными органами в сфере внешней торговли.
- сокращать налоговую нагрузку на предприятия и упрощать налоговое администрирование.
- улучшить качество инфраструктуры и повысить ее эффективность, особенно энергетического сектора, поскольку это напрямую оказывает влияние на издержки предприятий.
- следует пересмотреть политику по привлечению ПИИ в сторону усиления ее направленности на стимулирование инвестиций, передающих опыт, технологии и ноу-хау; способствующих росту производительности отечественных предприятий; создающих новую платформу для экспорта. Для того, чтобы привлекать ПИИ в сектора с высокой долей добавленной стоимости необходимо развивать и усиливать абсорбирующие возможности отечественных фирм, а также улучшать уровень развития финансовой системы, законодательной базы, защиты прав собственности, качество рабочей силы и т.д.
- следует тщательно рассмотреть целесообразность существования шести «свободных экономических зон.», поскольку создание более привлекательных условий для эконо-

мической деятельности должно быть руководящим принципом экономической политики в целом, и предоставление преференциальных условий только для резидентов СЭЗ не достаточно для достижения успеха в повышении конкурентоспособности страны. Важной также является взаимоувязка политики создания СЭЗ с промышленной политкой и ее приоритетами.

## ЛИТЕРАТУРА

- Aitken, B., and Harrison, A. (1999). Do Domestic Firms Benefit from Direct Foreign Investment? Evidence from Venezuela, *American Economic Review*, 89, 3, 605–618.
- Balassa, B. (1977), “Revealed’ Comparative Advantage Revisited”, *The Manchester School*, 45.
- Balassa, B. (1989). Comparative Advantage, Trade Policy and Economic Development, Harvester Wheatsheaf, New York.
- Blundell, R., Bond, S., (1999). GMM Estimation with Persistent Panel Data: an Application to Production Functions. *The Institute for Fiscal Studies. Working Paper series* no. w 99/4.
- Cypher James M. and Dietz James L. (1998), Static and Dynamic Comparative Advantage: Multi-period Analysis with Declining Terms of Trade. *Journal of Economic Issues*, vol. 32(2).
- Francois and Manchin (2007). Institutions, Infrastructure and Trade. *WB Policy Research Working Paper* 2152, March 2007.
- Gereffi G. (1994). The Organization of Buyer-Driven Global Commodity Chains: How U. S. Retailers Shape Overseas Production Networks. In: Gereffi G., Korzeniewicz M. (eds.). *Commodity Chains and Global Capitalism*. Westport: Praeger.
- Gorg, H., and Greenaway, D. (2004). Much Ado about nothing? Do Domestic Firms Really Benefit from Foreign Direct Investment? *The World Bank Research Observer*.19 (2), 171–197.
- Hummels D. (1999). Toward a Geography of Trade Costs, GTAP Working Papers 1162, Center for Global Trade Analysis, Department of Agricultural Economics, Purdue University.
- Konings, J. (2001). The Effect Of Direct Foreign Investment on Domestic Firms, *Economics of Transition*, 9(3), 619–633.
- Limao N., Venables A (2001). 'Infra structure, Geographical Disadvantage, Transport Costs, and Trade', *World Bank Economic Review*, 15.315–43.
- Lipsey, R. (2004). Home- and Host-Country Effects of Foreign Direct Investment. In: Baldwin R., and Winters, A. (Eds.). *Challenges to Globalization*, Chicago: University of Chicago Press.
- Lipsey, R. and Sjoholm, F. (2005). The Impact of Inward FDI on Host Countries: Why Such Different Answers. In: Moran, T., Graham, E., and Blomstrom, M. (Eds.) *Does Foreign Direct Investment Promote Development*. Institute for International Economics.
- Luca De Benedictis and Massimo Tamberi (2001). A note on the Balassa Index of Revealed Comparative Advantage. *Dipartimento di Economia* in its series *Working Papers* # 158.
- Redding S. (1997). Dynamic Comparative Advantage and the Welfare Effects of trade. *Oxford Economic Papers*, Oxford University Press, vol. 51(1).
- Utkulu Utku and Seymen Dilek (2004). Revealed Comparative Advantage and Competitiveness: Evidence for Turkey vis-à-vis the EU/15. European Trade Study Group 6th Annual Conference, ETSG 2004, Nottingham, September 2004.
- Widgrén Mika (2005). Revealed Comparative Advantage in the Internal Market. *Discussion Papers* #989.
- Yeats, A.J. (1985). “On the Appropriate Interpretation of the Revealed Comparative Advantage Index:Implications of a Methodology Based on Industry Sector Analysis”, *Weltwirtschaftliches Archiv*, 121(1).
- Yudaeva, K. and Tytell, I. (2005). The Role of FDI in Eastern Europe and New Independent States: New Channels for the Spillover Effect. *Mimeo*.