

ЭКСПОРТНЫЙ ПОТЕНЦИАЛ РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ: НАПРАВЛЕНИЯ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ И ОПТИМИЗАЦИИ

Шкутько О.Н.

В условиях глобализации мировой экономики экономическая независимость любого государства невозможна без решения такой важной проблемы, как завоевание своей ниши на мировом рынке. Изучение потенциала национальной экономики и его позиционирование на мировом рынке является проблемой, требующей не только внимания, но и изучения. Оценка реального состояния народного хозяйства и результативность его внешнеэкономической деятельности могут стать той отправной платформой, которая позволит сформулировать приоритеты экспортной политики Республики Беларусь.

Целью научной статьи является обоснование положения о том, что в условиях интеграции в мировую экономику необходимо стимулирование и оптимизация экспортного потенциала Республики Беларусь и разработка направлений повышения его эффективности.

Для достижения цели необходимо решить следующие задачи: охарактеризовать задачи и инструменты его стимулирования; определить особенности развития экспорта в зарубежных странах, дать оценку их экспортного потенциала; проанализировать состояние экспортного потенциала Республики Беларусь, предложить направления его повышения.

Наиболее важная роль государства в развитии экспорта заключается в поддержке экспортеров посредством создания благоприятной внешней среды и стимулов к экспорту. Оно также может стимулировать экспорт посредством технической и финансовой поддержки (в наибольшей степени косвенной – например, льготирование прибыли на создание товаропроводящих сетей), акцентируя при этом внимание на малых и средних предприятиях, которым недостает подобных ресурсов. Решения в вопросах экспорта, включая структуру товаропроводящих сетей, должны исходить непосредственно от компаний. Подобные решения наиболее эффективны на микро уровне, так как позволяют учесть особенности конкретных предприятий, их продуктов и целевых рынков.

Ключевые слова: экспорт, экспортная политика, торговая политика экспортный потенциал, стимулирование экспорта, внешняя торговля.

EXPORT POTENTIAL OF THE REPUBLIC OF BELARUS: DIRECTIONS OF IMPROVEMENT AND OPTIMIZATION

Shkutko O.N.

In the conditions of globalization of the world economy independence of any state is impossible without solving such important problem as finding its niche on the world market. Study of potential of national economy and its positioning on the world market is the problem which requires not only attention, but also studies. Assessment of real condition of economy and results of external economic activities may become the starting platform for formulating the priorities of export policy of the Republic of Belarus.

The aim of article is to substantiate the provision that in the conditions of integration into the world economy, stimulation and optimization of export potential of the Republic of Belarus and development of directions for the increase of its effectiveness are drastically important.

The following tasks shall be solved for achieving the above aim: to characterize tasks and instruments of stimulation; to determine peculiarities of development of export in foreign countries and assess their export potential; to analyze the condition of export potential of the Republic of Belarus and propose the directions of its increase.

Conclusions. The most important role of the state in export development lies in the support of exporters by means of creating favorable external environment and motivation factors. The state may also stimulate export by means of technical and financial support (in most cases indirect support – for examples, subsidies for income from the establishment of commodity distribution networks), paying attention to the small and medium enterprises lacking the necessary resources. Export decision including on the structure of commodity distribution networks shall be taken by the companies. Similar decisions are the most effective on micro-level, as they allow taking into account peculiarities of the separate enterprises, their products and target markets.

Key words: *export, export policy, trade policy, export potential, stimulation of export, external trade.*

Постановка проблемы. Переход экономики Беларуси на рыночные условия предопределил необходимость поиска путей, способствующих решению стратегических и амбициозных задач по вхождению нашего государства в число 50-и наиболее развитых государств мира. Эффективная стратегия стимулирования экспорта Республики Беларусь позволит государству обеспечить реализацию важнейших положений Программы социально-экономического развития страны на 2011-2015 гг. Диверсификацию экономики и увеличение экспортных возможностей страны нужно начинать с промышленного комплекса. При этом диверсификация экономики и увеличение экспортных возможностей - это сложная и многогранная проблема, в которой тесным образом переплетаются экономические, финансовые, социальные, технические и организационные вопросы, и разрешение этой проблемы требует комплексного подхода.

Целью научной статьи является обоснование положения о том, что в условиях интеграции в мировую экономику необходимо стимулирование и оптимизация экспортного потенциала Республики Беларусь и разработка направлений повышения его эффективности.

Для достижения цели необходимо решить следующие задачи: охарактеризовать задачи и инструменты его стимулирования; определить особенности развития экспорта в зарубежных странах, дать оценку их экспортного потенциала; проанализировать состояние экспортного потенциала Республики Беларусь, предложить направления его повышения.

Основная часть. Нарастание странами мирового сообщества предельно допустимого уровня государственного долга, беспрецедентное понижение кредитного рейтинга США, масштабный долговой кризис в еврозоне, сохраняющиеся глобальные дисбалансы в международной торговле, другие негативные факторы со всей очевидностью свидетельствуют: ситуация в мировой экономике продолжает оставаться сложной, несмотря на предпринимаемые международными институтами усилия по ее нормализации. Еще недавно звучавшие из уст авторитетных экспертов прогнозы относительно скорой стабилизации макроэкономической ситуации оказались излишне оптимистичными.

Происходящие процессы не могут не отозваться негативными последствиями на открытых экономиках мира, и Республика Беларусь не исключение. Нестабильная ситуация на глобальных финансовых площадках, обострение внутривнутриполитической борьбы в странах – торговых партнерах Беларуси, протекционистская политика некоторых из них – вот далеко не полный перечень препятствий, которые, наряду с

текущими внутриэкономическими проблемами, приходится преодолевать в целях увеличения экспорта.

Стратегические направления развития экспорта определены Программой социально-экономического развития Республики Беларусь на 2011–2015 годы и Национальной программой развития экспорта на аналогичный период. Основная цель – обеспечение сбалансированного развития на основе опережающих темпов роста экспорта над импортом. Перед республикой стоит важнейшая задача: достичь в текущей пятилетке роста экспорта товаров в 2,2 раза, услуг – в 3 раза, выйдя уже к концу 2014 года на положительное внешнеторговое сальдо.

Республика Беларусь принимает активное участие в международном разделении труда при некоторой тенденции к его снижению. Растет экспорт на душу населения, а также эффективность экспорта, измеряемая темпом роста экспорта на душу населения от каждого экспортируемого процента ВВП (таблица 1). Однако эффективность белорусского экспорта пока достаточно низка в сравнении с аналогичными показателями стран с малой экономикой Западной и Северной Европы. С 1993 г. страна имеет отрицательное сальдо торгового баланса, еще более выросшее в связи с последствиями мирового финансово-экономического кризиса. Утрачиваются сравнительные преимущества и снижается конкурентоспособность выпускаемой продукции, что требует разработки внешнеторговой стратегии Республики Беларусь с учетом современных тенденций развития международной торговли, а также успешного опыта участия в международном разделении труда стран с малой экономикой Западной и Северной Европы.

Таблица 1

Участие Республики Беларусь в международном разделении труда

Год	Доля в мировом экспорте, %	Доля в мировом ВВП, %	Коэффициент МРТ, %	Экспорт на душу населения, дол./чел.	Рост экспорта на душу населения от каждого экспортируемого процента ВВП, %
2001	0,12	0,04	3	733	25,5
2003	0,13	0,05	2,6	912	31,9
2005	0,15	0,07	2,1	1640	54,7
2007	0,18	0,12	1,5	2500	55,2
2008	0,21	0,10	2,1	3390	69,9
2009	0,16	0,09	1,9	2170	70,0
2010	0,17	0,09	2,0	2600	75,0
2011	0,16	0,09	2,1	4257	78,0

Примечание – Источник: собственная разработка на основе [1].

За период с 1998 по 2003 г. выявлены сравнительные преимущества Республики Беларусь в производстве и экспорте 60 экспортных групп товаров. С 2004 по 2010 г. Беларусь сохранила сравнительные преимущества по 35 товарным группам, приобрела— по 4. Сравнительные преимущества республики улучшаются по 14 экспортным группам, остаются без изменений— по 2, ухудшаются, но остаются еще на достаточно высоком уровне — по 19, имеют потенциал для роста в краткосрочной перспективе— по 4 группам. Анализ экспортных возможностей позволил выделить три экспортные группы товаров, которые могут стать приоритетными направлениями государственной политики Республики Беларусь в области стимулирования экспорта по расширению товарной номенклатуры и рынков сбыта на кратко-, средне- и долгосрочную перспективы с целью сокращения отрицательного сальдо торгового баланса [2, с. 36].

К *первой группе* относятся товары, сравнительные преимущества по которым остаются без изменений или улучшаются на мировом рынке, начиная с 1998 г., обладающие высокой конкурентоспособностью среди аналогичной продукции других стран. По прогнозам ОЭСР, цены на товары, относящиеся к первой, второй и третьей группам, из разделов «Свежие продукты и сырьевая сельскохозяйственная продукция» и «Переработанные сельхозпродукты» будут иметь тенденцию к росту на мировом рынке до 2018 г. К товарам первой группы относятся: из раздела «Свежие продукты и сырьевая сельскохозяйственная продукция» — говядина свежая, охлажденная, мороженая; текстильное волокно без хлопка/джута; из раздела «Переработанные продукты» — мясные консервы; молочные продукты; масло и сыры; творог; из раздела «Дерево, продукция из дерева, бумага» — мебель, отделочные материалы; из раздела «Химические товары» — резиновые шины, протекторы; минеральные удобрения; из раздела «Кожа и кожаные изделия» — кожа; из раздела «Металлы и другие промышленные товары» — железные и стальные провода; конструкции из железа, стали и алюминия; из раздела «Машины без электроники» — тракторы; из раздела «Электронные компоненты» — оборудование для распределения электричества; из раздела «Транспортное оборудование» — дорожные автомобили; из раздела «Минеральные продукты» — брикеты, бурый уголь, торф; низкосортный бензин, битумные масла; жидкие пропан, бутан.

Ко *второй группе* относятся товары, по которым имеются достаточно высокие сравнительные преимущества, но наблюдается тенденция снижения конкурентоспособности на мировом рынке. Для сохранения экспортного потенциала по данным группам товаров необходимы принятие срочных мер по повышению их конкурентных преимуществ путем привлечения инвестиций и технологий как в производства, работающие с сырьем, так и в перерабатывающую промышленность, разработка новых маркетинговых стратегий продвижения и удержания позиций белорусских товаропроизводителей на мировом рынке. К ним относятся: из раздела «Свежие продукты и сырьевая сельскохозяйственная продукция» — необработанная кожа с мехом; свинина; птица свежая, охлажденная, мороженая; мясные субпродукты; из раздела «Переработанные продукты» — сахар, мед, патока; из раздела «Дерево, продукция из дерева, бумага» — древесина простой обработки; шпон, фанера; из раздела «Пряжа, ткани, текстиль» — текстильная комплексная нить; текстильное волокно; специальная пряжа, волокно; из раздела «Химические товары» — синтетическая прядильная нить; первичный этиленовый полимер; из раздела «Металлы и другие промышленные товары» — глина, огнеупорный материал; сырье, изделия из железа и стали; железные и стальные прутья, бруски; метизы без электроизоляторов; бытовые приборы из обычного металла; из раздела «Электронные компоненты» — электрическое и неэлектрическое бытовое оборудование; из раздела «Транспортное оборудование» — грузовые автомобили; прицепы и автоприцепы; из раздела «Одежда» — тканые женская одежда, одежда для девочек [2, с. 37].

К *третьей группе* относятся товары, по которым Республика Беларусь обладала сравнительными преимуществами в 1998—2003 гг., но затем либо их утратила, либо прекратила экспортировать продукцию на мировой рынок, но потенциал для ее производства и экспорта существует. Кроме того, в третью группу можно включить товары с высоким потенциалом роста сравнительных преимуществ в кратко- и среднесрочной перспективах при условии повышения их конкурентоспособности. Необходимо отметить, что при стимулировании производства и экспорта товаров из указанных групп акцент следует сделать на выпуск наукоемкой узкоспециализированной продукции мелкими и средними партиями с учетом спроса и интересов конкретного потребителя. Это потребует привлечения

инвестиций для модернизации и технологического обновления производства, повышения квалификации работников низшего и среднего звеньев, а также управленческого персонала для разработки агрессивной стратегии завоевания и удержания конкурентных позиций на мировом рынке. Особого внимания для выпуска конкурентоспособной готовой продукции требует приобретение качественного и недорогого сырья, полуфабрикатов, комплектующих изделий, для чего ставки импортных таможенных пошлин на данные товары необходимо установить на нулевом уровне с целью диверсификации источников их поставки. К товарам третьей группы относятся: из раздела «*Переработанные продукты*» — рыба, моллюски консервированные; мука пшеничная и ржано-пшеничная; зерновая мука грубого помола; кондитерские изделия из сахара; шоколад, какао-продукты; маргарин; из раздела «*Пряжа, ткани, текстиль*» — настил пола; из раздела «*Химические товары*» — красители, краски, лаки; крахмалы и клеи; органические и неорганические химические соединения; парфюмерия, косметика, исключая мыло; из раздела «*Кожа и кожаные изделия*» — дубленая, выделанная кожа с мехом; обувь; из раздела «*Металлы и другие промышленные товары*» — железный и стальной материал для железнодорожного транспорта; из раздела «*Машины без электроники*» — сельскохозяйственные машины, исключая тракторы; шариковые и роликовые подшипники; инжиниринговое оборудование; из раздела «*Одежда*» — шитые женская одежда, одежда для девочек; из раздела «*Прочие промышленные товары*» — здания из сборных элементов; санитарно-техническая теплоарматура; оптические приборы; изделия из пластика [2, с. 38].

В экспортном ассортименте Республики Беларусь присутствует и высокотехнологичная продукция, но ее удельный вес в общем экспорте составляет 1,64 %, поэтому сравнительные преимущества по ней не выявлены. С учетом эволюции экспортной специализации стран с малой экономикой Западной и Северной Европы, имеющих у Республики Беларусь возможностей и при условии повышения инвестиционно-инновационного потенциала производства и роста конкурентоспособности экспорта актуальна необходимость увеличения в экспортном портфеле страны количества следующих высокотехнологичных товарных позиций: антибиотики, иммунные сыворотки, препараты крови и препараты, содержащие гормоны; электронные схемы и оборудование для фотокопирования, различные части компьютерной техники, видеоаппаратура, печатные схемы, электронные панели, пульта управления, оптические кабели, микроволновые трубки, полупроводниковые устройства, неэлектронные аналоговые микросхемы, части измерительных устройств, цифровые записывающие устройства и др.

Анализ внешнеторговой статистики по итогам 2011 года позволяет говорить о том, что принятые в Беларуси меры по наращиванию экспорта, ужесточению денежно-кредитной и бюджетно-налоговой политики способствовали началу формирования обнадеживающих тенденций в решении задачи достижения положительного сальдо внешнеторгового баланса.

Экспорт товаров составил 41 409,5 млн. долларов (75,8 % ВВП), что в 1,6 раза больше, чем за 2010 год. Физический объем экспорта увеличился на 29,5 % при росте средних цен на 23,1 %. 2011 год характеризовался изменением условий поставок нефти и нефтепродуктов (беспошлинно внутри Таможенного союза).

Экспорт энергетических товаров составил 14 078 млн. долларов, что в 2,1 раза больше, чем за 2010 год. Физические объемы поставок энергоносителей за рубеж выросли в 1,5 раза, в то время как средние цены на них - на 35,8 %.

Экспорт остальных товаров (без учета энергетических) сложился в размере 27 331,5 млн. долларов и вырос на 47,3 %. При этом наблюдалось увеличение как физических объемов поставок данных товаров (на 20,7 %), так и средних цен (на 17,8 %).

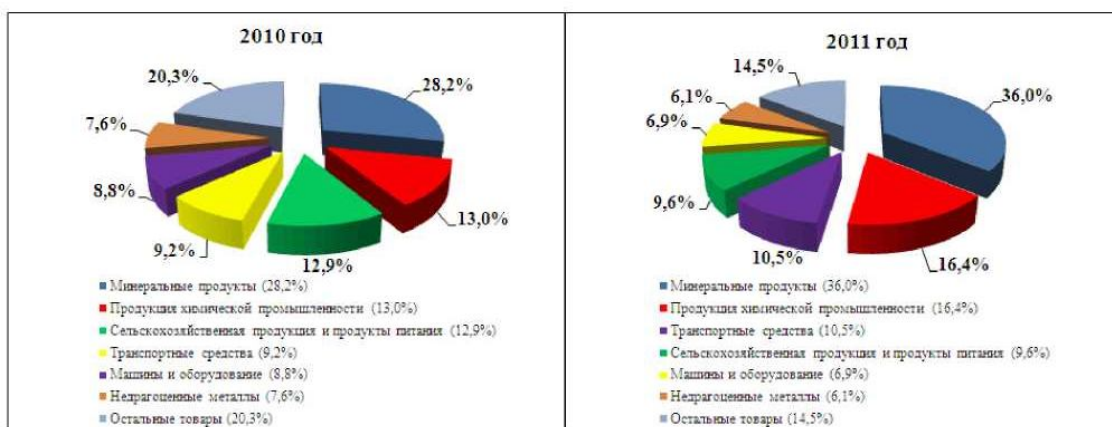


Рис. 1 Структура экспорта Республики Беларусь, %

Примечание – Источник: собственная разработка на основе [1].

Основными видами экспортируемых Республикой Беларусь товаров являлись: нефть и нефтепродукты, экспорт которых составил 13 857 млн. долларов (34,4 % экспорта товаров), а также калийные удобрения - 3 351,4 млн. долларов (8,3 %).

Товары белорусского производства поставлялись на рынки 156 государств. В Российскую Федерацию продано 34 % общего объема экспорта Республики Беларусь, из которых 37,8 % составили поставки транспортных средств, машин и оборудования, 23,7 % - сельскохозяйственной продукции и продуктов питания. В страны ЕС было поставлено 39 % общего экспорта товаров, при этом доля минеральных продуктов в экспорте в эти страны составила 69 %.

За экспорт товаров поступило валютной выручки на сумму 41 003,5 млн. долларов (рост в 1,6 раза). Поступления в евро составили 37,2 % всех денежных поступлений от экспорта товаров (за 2010 год - 32,3 %), в российских рублях - 30,4 % (37,6 %) и в долларах США -26,1% (29,2%).

Экспорт услуг составил 5 260,9 млн. долларов (9,6 % ВВП) и увеличился на 16,9 %. Наибольший удельный вес в экспорте услуг составили транспортные услуги (67,3 %), которые по сравнению с 2010 годом выросли на 17,7 %. Сокращение экспорта услуг наблюдалось лишь по статье страховые услуги - на 35 %. По остальным видам услуг зафиксировано увеличение экспорта.

Основными потребителями отечественных услуг выступили резиденты Российской Федерации (им оказано 21,3 % всех экспортированных услуг), Германии (14,9 %) и Польши (8,9 %).

Необходимо совершенствовать структуру импорта Республики Беларусь с целью ее оптимизации и налаживания производства конкурентоспособной продукции на экспорт с учетом опыта стран с малой экономикой Западной и Северной Европы. Вследствие ухудшения сравнительных преимуществ и снижения конкурентоспособности машиностроительной продукции Республики Беларусь на основных рынках сбыта необходимо оценить возможности производства конкурентоспособных деталей и комплектующих изделий белорусскими предприятиями — самостоятельно либо с участием в научно-техническом, производственном и сбытовом кооперировании с иностранными партнерами. Использование преимуществ международного разделения труда при производстве машин и транспортного оборудования повысит их инновационный потенциал и конкурентоспособность выпускаемой продукции, снизит транзакционные издержки.

Сравнение экспортного потенциала Беларуси со странами региона доказывает серьезные недостатки экспортной политики страны. Ориентация на использование преимущественно внутренних инвестиционных ресурсов, жесткий торговый протекционизм, неблагоприятный деловой климат и чрезмерно сложные условия

реализации проектов «зеленого поля» (создание предприятий с нуля) являются эндогенными причинами ограничения экспортного потенциала. Белорусские предприятия практически отсутствуют в структурах вертикальной (производство комплектующих или полуфабрикатов) и горизонтальной (размещение полноценных заводов по производству товаров) интеграции транснациональных корпораций (ТНК). Данные Всемирного банка о состоянии торговли товарами в мире показывают, что Беларусь генерирует большие издержки упущенной выгоды именно из-за своей экономической политики.

Таблица 2

Анализ экспортного потенциала Беларуси в сравнении со странами региона

Страна	Экспорт на душу населения, дол.	Экспорт промышленных товаров, в % от всего объема экспорта товаров	Экспорт высокотехнологичных товаров, в % от экспорта промышленных товаров
Беларусь	2014	52	3
Россия	2145	19	8
Украина	816	69	4
Молдова	258	39	3
Казахстан	2532	16	2
Польша	2888	78	4
Латвия	3045	57	5
Литва	4689	56	6
Германия	13565	83	17
Голландия	28880	68	30
Н. Зеландия	5612	31	14
Швеция	16384	79	17
Китай	739	92	31

Примечание – Источник: [3].

В сложившихся условиях важнейшим направлением совершенствования экспортного потенциала является стимулирование процесса диверсификации. Для этого необходимо определить, производство каких именно товаров позволяет накопить знания, навыки, умения, потенциал для выпуска новых, более технологичных товаров и их внедрения в экспортную корзину страны. Очевидна стратегическая необходимость изменения структуры экспорта в сторону увеличения продаж инновационной, наукоемкой продукции с высокой долей добавленной стоимости, а импорта – в сторону сокращения потребления энергоресурсов и сырья. Для этого следует обеспечить максимально ускоренную модернизацию экономического комплекса Беларуси с одновременным смещением центра тяжести его развития в пользу наукоемких инновационных производств с минимальной зависимостью от импорта энергии, сырья и комплектующих.

Модернизация экономики, в свою очередь, требует привлечения иностранных инвестиций. В 2012 году необходимо обеспечить приток прямых инвестиций из-за рубежа на чистой основе в объеме 6,5 млрд. долларов. Добиваться этого необходимо путем не только привлечения стратегических инвесторов к участию в приватизации, но и налаживания сотрудничества с ведущими транснациональными корпорациями и инвестиционными компаниями. В настоящее время необходимо вести интенсивный поиск инвестиционных агентов, заинтересованных в представлении страны на международной арене с учетом взаимных интересов и при этом имеющих связи с ведущими мировыми корпорациями.

Обеспечение сбалансированности экспортно-импортных операций и платежного баланса предполагает также рационализацию внутренних издержек, соответствие бюджетных расходов, кредитования, заработной платы темпам роста производства, ВВП и производительности труда.

Однако в Республике Беларусь не разработан теоретический аппарат, обосновывающий процесс диверсификации; нет методики оценки данного процесса применительно к условиям функционирования национальной экономики; отсутствует соответствующий алгоритм отбора товаров, развитие производства которых генерирует указанный выше потенциал. Кроме того, недостаточно освещен опыт стимулирования диверсификации и ее оценки в странах с разным уровнем экономического развития, не изучено влияние методов государственного регулирования, которые способствуют либо препятствуют данному процессу.

Процессу диверсификации экспорта в республике присуще сырьевое направление развития, как в наименее развитых странах, т.е. значительно возрастает доля сырьевых товаров.

Стимулировался рассматриваемый процесс развитием экспорта продукции нефтехимической отрасли, минеральных ресурсов и материалов, преимущества и показатели доходности которых на рынке ЕС в сравнении с другими товарами невелики, а цены подвержены колебаниям. Однако зарубежные экономисты отмечают, что развитие данных отраслей направлено на получение краткосрочных прибылей, но не сможет привести к трансформации структуры экспорта в пользу увеличения доли готовой продукции и долгосрочному экономическому росту.

Анализ прямого и косвенного воздействия ряда экономических и неэкономических факторов на процесс диверсификации белорусской экспортной корзины показал, что он в большей степени подвержен негативному влиянию нетарифных методов регулирования, так как основная доля перспективных товаров сконцентрирована в отраслях, по отношению к которым чаще всего инициируются антидемпинговые расследования и применяются антидемпинговые пошлины, подписываются соглашения о добровольном ограничении экспорта и устанавливаются ограничительные квоты на него, а также действуют другие ограничительные меры, включая санитарные, фитосанитарные, и нормы по утилизации опасных веществ, входящих в состав таких товаров.

В то же время анализ тарифных ставок по наиболее перспективным группам товаров показал, что данный инструмент экономического регулирования оказывает незначительное влияние на процесс диверсификации экспорта, поскольку ставка тарифа в большинстве случаев равна нулю. Влияние неэкономических методов ограничения экспорта обусловлено обоюдным стремлением государств к установлению добрососедских отношений. Препятствия, возникающие по причине применения инструментов регулирования импорта, могут быть устранены только дипломатическим договорным путем.

Внешнеторговая стратегия Республики Беларусь как малой открытой экономики в условиях либерализации международной торговли направляется на повышение эффективности и конкурентоспособности белорусского экспорта, оптимизацию товарной структуры импорта и пополнение экспортного портфеля более доходной на мировом рынке наукоемкой и капиталоемкой продукцией с высокой добавленной стоимостью, реализацию приоритетов регионального внешнеторгового сотрудничества с Российской Федерацией, Европейским Союзом, странами Азии, Африки и Латинской Америки.

В глобальном контексте необходимо рассмотрение любого региона Республики Беларусь как элемента системы международных экономических отношений, который является компонентом более масштабной системы межгосударственного экономического сотрудничества. Понимание такого положения региона в системе

общегосударственных приоритетов позволяет смоделировать формы сотрудничества, где возможна постоянная кооперация между предприятиями, организациями и предпринимателями, реализация совместных экологических, культурных и образовательных программ, исследовательских проектов, обмен различной информацией. Необходимо также учесть, что потенциал трансграничного сотрудничества, с одной стороны, формируется на схожести экономик приграничной территории и целесообразности совместными усилиями решать общие проблемы социально-экономического развития сопредельных стран, а с другой стороны, предполагает разнородность экономических структур в пределах трансграничной зоны как один из рычагов международного экономического сотрудничества.

Трансграничное сотрудничество приграничных территорий Республики Беларусь со смежными странами-членами ЕС следует рассматривать как одно из направлений взаимовыгодного сотрудничества со странами Западной Европы, т. к. с прошедшим расширением ЕС резко возросла роль тех регионов, которые имеют непосредственно соседство с ЕС. Приоритетами данной группы регионов должны стать экономическое сотрудничество; охрана окружающей среды и рациональное природопользование; развитие социальной сферы; строительство совместной приграничной и транспортной инфраструктуры.

Следует учитывать исторические традиции, социокультурную и социально-экономическую специфику как своей страны, так и стран — торговых партнеров в отношении правил и норм хозяйствования, критериев качества продукции. Службы маркетинга предприятий совместно с советниками посольств по торгово-экономическим вопросам, отраслевые министерства и концерны должны обеспечить оперативное решение этих вопросов. В данный период целесообразно сокращение цепи посредников путем открытия собственных представительств за рубежом, создания и совершенствования работы логистико-экспедиторских служб.

Мировая практика свидетельствует, что во многих странах (США, Нидерланды, Испания, Бразилия, Колумбия, Мексика, Сингапур, Дания, Польша, Япония, Канада, Германия, Швеция, Малайзия и др.) успешно функционируют организации по поддержке национального экспорта. Подобные организации являются ключевым звеном и катализатором в национальной системе поддержки экспорта и привлечения в национальную экономику иностранных инвестиций.

У экспортеров, которые еще не заняли своей ниши на зарубежных рынках, обычно не хватает ресурсов для продвижения нового товара (стоимость подобных мероприятий для неосвоенного рынка и нового товара может быть очень высока). Исходя из этого, правительствам отводят роль посредника, который заполняет эту нишу и обеспечивает экспортеров необходимыми ресурсами (в том числе и финансовыми). Правительство может оказывать помощь компаниям государственного и частного сектора посредством разного рода услуг, начиная с предоставления информации о текущих возможностях на мировых рынках и заканчивая совместной разработкой и внедрением программ продаж продукции за рубеж. Подобные меры обычно осуществляются организациями по поддержке экспорта, которые играют важную роль в развитии и расширении экспорта страны.

Исходя из зарубежного опыта, существует необходимость создания агентства по стимулированию экспорта в Республике Беларусь, причем это должно быть государственное предприятие, подотчетное определенному министерству или напрямую Правительству Республики Беларусь. Основными функциями такого агентства являются финансовая и информационная поддержка экспортеров, облегчение условий доступа на внешние рынки, содействие привлечению иностранных инвестиций и др. При налаживании успешного функционирования агентства в перспективе следует предусмотреть создание зарубежных

представительств в странах — основных потребителях экспортной продукции Республики Беларусь.

На первоначальном этапе создания агентства финансирование целесообразно осуществлять из бюджетных источников с последующим уменьшением их доли и увеличением финансирования из других источников (специальные сборы от экспорта; плата за услуги, разработку бизнес-планов; участие в выставочно-ярмарочной деятельности; взносы; отчисления от импортных пошлин; международная финансовая и техническая помощь; процент от суммы сделки по приватизируемым объектам и др.).

Для стимулирования экспорта товаров Республики Беларусь целесообразны следующие меры:

- прекращение дотаций убыточным предприятиям и повышение заинтересованности руководителей в реализации продукции. Проведение реинжиниринга на убыточных государственных предприятиях, продукция которых не востребована на отечественном и мировом рынке;

- вынос сборочных производств экспортной продукции в страны-потребители. Ускорение создания товаропроводящих сетей отечественных предприятий на внешних рынках;

- приоритетное направление ресурсов в отрасли и производства, имеющие максимальную экспортную отдачу. Введение национальной автоматизированной системы электронного декларирования экспорта;

- субсидирование экспортоориентированной продукции, но не на стадии ее производства, а на этапе научно-исследовательских и опытно-конструкторских разработок. Увеличение объемов гарантирования, выделение дополнительных экспортных кредитов, снижение уровня налоговой нагрузки на экспорт (обнуление или снижение вывозных таможенных пошлин);

- осуществление мероприятий по использованию национальных валют в расчетах с важнейшими торговыми партнерами.

В целях реализации экспортного потенциала целесообразно реализовать следующие меры:

- повышение эффективности действующих и создание новых экспортно ориентированных производств, увеличение рентабельности экспорта и объемов поступления валютной выручки;

- увеличение доли услуг в общем объеме экспорта товаров и услуг за счет развития новых видов информационно-коммуникационных, туристических, компьютерных, инжиниринговых, страховых, банковских, финансовых и прочих услуг;

- увеличение экспорта высокотехнологичной и наукоемкой продукции с высокой добавленной стоимостью;

- развитие системы кредитования и страхования экспорта, использование иностранных кредитов и механизмов международной помощи для продвижения отечественных товаров и услуг на зарубежные рынки;

- привлечение кредитных ресурсов и прямых иностранных инвестиций в соответствии с потребностями страны в инвестициях;

- освоение новых внешних рынков, выход на стратегический уровень отношений с динамично развивающимися странами Азии и Латинской Америки;

- создание предприятий за рубежом в целях снижения транзакционных издержек и увеличения экспортной прибыли;

- активизация участия Республики Беларусь в интеграционных процессах, направленных на укрепление торгово-экономического сотрудничества в рамках СНГ (Союзное государство, ЕврАзЭС, Таможенный союз, Единое экономическое пространство), а также в рамках Европейского союза (Восточное партнерство);

- устранение барьеров доступа товаров и услуг на внешние рынки и снятие ограничений в торговле с основными странами–партнерами;
- упрощение таможенных процедур и внедрение новых прогрессивных технологий таможенного администрирования;
- приближение нормативных правовых актов к требованиям ВТО, что будет иметь важное значение для привлечения прямых иностранных инвестиций и расширения рынков сбыта;
- гармонизация стандартов, сертификации и нормативных требований к производимой продукции с нормами ЕС/ОЭСР для выхода на экспортные рынки.

При определении внешнеэкономических приоритетов следует учитывать факторы, оказывающие влияние на эффективность использования экспортного потенциала Республики Беларусь. Прежде всего, это необходимость проведения реструктуризации и модернизации предприятий, снижения энерго- и материалоемкости продукции, обеспечения ее конкурентоспособности.

Должны быть созданы условия для роста производства и экспорта путем развития лизинговых и факторинговых компаний, реализации крупных инвестиционных проектов, активизации инвестиционной деятельности за счет создания благоприятных налоговых условий иностранным инвесторам и поддержания на приемлемом уровне стоимости внутренних кредитных ресурсов.

Анализ практики поддержки экспорта в странах-членах Организации экономического сотрудничества и развития (ОЭСР) показывает, что ежегодно на эти цели выделяются средства в размере до 0,35% от ВВП.

а) Среди востребованных инструментов поддержки экспорта, которые Беларусь переняла из международного опыта, является фонд поддержки экспорта. Он осуществляет финансирование технического перевооружения предприятий на основе возвратности и платности. Однако, фонд с 2002 г. не имеет фиксированного бюджетного финансирования. Ограниченность ресурсов приводит к тому, что даже конкурентоспособная белорусская продукция зачастую не находит покупателей на мировом рынке. Необходимо не только реанимировать, но и активизировать деятельность этого Фонда, предусмотрев ежегодное выделение средств из бюджета.

б) При осуществлении международной торговли белорусские экспортеры, зачастую, сталкиваются с проблемами, связанными с недостатком оборотных средств и риском неплатежа. В то же время в большинстве стран мира сложилась практика продажи товаров на условиях отсрочки платежа. Она обусловлена двумя основными обстоятельствами. С одной стороны по большинству товарных групп сформировался устойчивый «рынок покупателя», при котором они определяют основные условия торговых сделок, настаивая на использовании отсрочки платежа. С другой стороны, многие иностранные покупатели являются не крупными операторами рынка, а посредниками, которые также могут испытывать недостаток свободных денежных средств и предпочитают сначала продать товар конечному потребителю (или превратить закупленную продукцию в конечный продукт), а затем уже расплачиваться с поставщиками. В таких случаях покупатели предпочитают скорее пользоваться товарным или банковским кредитом.

При этом белорусские экспортеры, испытывающие потребность в оборотных средствах часто не готовы предоставить иностранным покупателям отсрочку платежа. С подобными трудностями сталкиваются ПО «БелАЗ», МАЗ, МТЗ экспортирующие продукцию на недостаточно платежеспособные рынки. В этих условиях экспортный кредит является источником для покрытия потребности экспортеров в оборотных средствах. Экспортные кредиты – это кредиты, предоставляемые иностранным покупателям или их банкам с целью финансирования продаж товаров и услуг. При этом банк-кредитор напрямую

производит оплату национальному экспортеру за отгруженные товары, произведенные работы, или оказанные услуги, т.е. деньги не уходят из государства. Одновременно для экспортера решаются вопросы отсутствия дебиторской задолженности и пополнения оборотных средств.

Среди причин «отставания» Беларуси в развитии инструментов экспортного кредитования можно назвать следующие.

1. Системный экономический кризис в стране в 90-х годах XX в., неразвитость и слабость национальной банковской системы.

2. Ориентация белорусских экспортеров на традиционные рынки сбыта, хорошо знакомые с советских времен.

3. Незначительный физический объем выпуска экспортной продукции, который почти всегда находил покупателя.

За последние год–два произошел определенный пересмотр места и роли инструментов кредитования экспортных поставок белорусской продукции. Сформулируем основные актуальные внешние и внутренние предпосылки использования экспортного кредитования как инструмента стимулирования внешнеторговых операций белорусских экспортеров:

внешние:

— существование крупномасштабных экспортно-ориентированных производств, оставшихся как наследие Советского союза;

— значительное обострение, ввиду мирового кризиса, конкуренции на международном рынке за покупателя;

— широкое использование инструментов экспортного банковского кредитования зарубежными странами, включая ближайших соседей Республики Беларусь (Россия, Литва).

внутренние:

— получение значительного объема финансовых ресурсов от международных организаций. Эти ресурсы целесообразней было бы направить не на поддержание выпуска продукции (большей частью на склад), а на финансирование экспортных поставок. Сроки расчетов по выданным иностранной стороне кредитам можно согласовать со сроками погашений задолженности по предоставленной макроэкономической помощи, что будет способствовать снижению давления на национальные золотовалютные резервы;

— ограничение на выдачу физическим лицам кредитов в иностранной валюте, в результате чего в банках имеется избыточная валютная ликвидность;

— экспортной выручки, дефицит оборотных средств;

— поиск новых рынков сбыта и возможностей по реализации белорусской продукции.

Таким образом, развитие внешнеэкономической деятельности белорусских экспортеров может (и должно) ориентироваться на использование кредитных ресурсов крупных банков, предоставляемых в форме кредитов покупателям белорусской продукции (импортерам) под гарантию международных страховых агентств. Беларуси необходимо иметь механизмы выдачи экспортных кредитов и страхования рисков, как минимум, не уступающие по эффективности другим странам в интересах не просто увеличения валового объема экспорта, но и совершенствования его структуры за счет повышения доли продукции обрабатывающей промышленности (машиностроения, станкостроения в первую очередь) и услуг.

Ведя речь об инструментах стимулирования экспорта, и делая акцент на использовании банковского кредита для этих целей, необходимо упомянуть об еще одном, сходном с экспортным кредитом, инструменте – международном (экспортном) лизинге.

Экспортный лизинг – передача в долгосрочную аренду машин, оборудования, технических и транспортных средств, предоставляемых в пользование иностранным физическим и юридическим лицам. В большинстве случаев объектом лизинговых операций являются дорогостоящее оборудование, подъемно-транспортная и дорожно-строительная техника, станки, вычислительная техника и т.п. Экспортный лизинг осуществляется через посредника, которым выступает лизинговая компания (лизингодатель). Она покупает у национальной фирмы оборудование и предоставляет его в аренду на определенный срок иностранному пользователю (лизингополучателю) за определенную плату. Лизингодатель является полным собственником объекта лизинга, а лизингополучатель имеет исключительное право пользования объектом лизинга.

Оба инструмента продвижения экспорта (банковское кредитование и международный лизинг) весьма схожи по структуре:

— процесс передачи товаров на экспорт происходит через посредника между продавцом и покупателем (в первом случае – это банк, во втором – лизинговая компания);

— экспортер, как правило, сразу получает плату за свою продукцию – аванс импортера плюс товарный кредит белорусского банка импортеру и плата за продукцию от лизинговой компании, соответственно. Учитывать, что лизингодатель, как правило, берет на себя все издержки по обслуживанию техники в лизинге.

Преимущество в использовании именно схемы экспортного кредита в том, что в данной сделке импортер предоставляет аванс («живые деньги») в размере не менее 15% от контрактной стоимости экспортных поставок, которые сразу поступают в распоряжение экспортера. Кроме того, использование услуг агентства страхования экспортного риска – в Беларуси это БРУПЭИС «Белэксимгарант» – подразумевает определенную страховую премию в пользу резидента Республики Беларусь, выплачиваемую импортером. Таким образом, совокупные выгоды субъектов хозяйствования экспортирующей стороны при использовании экспортного кредита превышают таковые при международном лизинге, когда оборудование на полную стоимость передается за рубеж, а лизинговые платежи начинают поступать лишь через некоторый промежуток времени. Более того, национальный лизингодатель несет риск устаревания оборудования и невозможности (нецелесообразности) его использования в дальнейшем. В таком случае, оборудование по остаточной стоимости идет на списание (что уже убытки).

При этом следует иметь в виду, что для эффективного выполнения роли финансовых посредников белорусским банкам необходимо стабильно функционирующая экономическая среда (низкий уровень инфляции и процентных ставок), надежная ресурсная база, а также развитая и эффективная правовая система.

Таким образом, главный вывод видится в обоснованности целесообразности использования инструментов экспортного стимулирования среди прочих способов продвижения на внешние рынки. Необходимость использования новых инструментов стала очевидной особенно сейчас, когда Республика Беларусь столкнулась с проявлениями мирового кризиса, в частности выражающихся в падении объемов внешней торговли и затоваривании складов. Использование экспортного банковского кредитования при достаточной схожести механизма реализации с международным лизингом имеет ряд преимуществ, и данная схема финансирования экспорта была уже опробована на практике в Республике Беларусь.

Другой формой стимулирования экспорта является страхование экспортных кредитов. В рамках этих мероприятий поставщик (банк поставщика) получает возможность застраховать риск неплатежа импортера (банка импортера) с помощью государственного страхования на 85-95% суммы требований. Страхование

осуществляется при тесном взаимодействии банков и институтов по страхованию экспорта, так называемых экспортных кредитных агентств (ЭКА). Банки предоставляют кредиты, застрахованные на случай неплатежа [4, с. 152].

В соответствии с Постановлением Совета Министров от 07.08.1997 №1036 создана Белорусская государственная страховая организация по страхованию рисков, связанных с внешнеэкономической деятельностью «Белэксимгарант». Однако деятельность ее пока ограничена, так как созданные правовая база и инфраструктура не позволяет белорусским банкам приступить к финансированию экспорта белорусских предприятий за счет экспортных кредитов, поддерживаемых государством.

Необходимо активизировать деятельность по созданию эффективной национальной системы предоставления и страхования экспортных кредитов с поддержкой государства. Это позволит белорусским производителям более эффективно продвигать продукцию на внешний рынок.

В целях увеличения экспортного потенциала белорусских предприятий с учетом преимуществ участия Республики Беларусь в Таможенном союзе предусматриваются:

- активизация кооперационного сотрудничества в промышленной сфере, в первую очередь в машиностроении, фармацевтике, других отраслях;

- организация производства в Республике Беларусь автокомпонентов для сборочных производств моторных транспортных средств иностранных марок, созданных в Российской Федерации в рамках программы локализации автокомпонентов. По экспертной оценке, белорусская промышленность сможет производить до 10 % всех автокомпонентов к иностранным автомобилям, собираемым в России, что обеспечит дополнительный экспорт в объеме до 5 млрд. долл. США ежегодно уже к 2013 г. (с учетом Стратегии вхождения на рынок автокомпонентов к иностранным автомобилям, собираемым в России, на 2010–2013 и последующие годы);

- максимальное использование промышленного потенциала сборочных производств сельскохозяйственной и автомобильной техники, созданных в странах Таможенного союза, для увеличения экспортных поставок белорусских комплектующих;

- активизация сотрудничества в инновационной сфере за счет реализации с партнерами из стран Таможенного союза совместных проектов в сфере высоких технологий, развитие кооперационных связей с создаваемыми научно–производственными холдингами в сфере высоких технологий (ядерные технологии, космические технологии, технологии в области медицины, стратегические информационные технологии);

- разработка новых перспективных изделий, по техническим параметрам превосходящих зарубежные аналоги (доля инновационного сектора в ВВП России повысится в 2020 г. до 18 % при снижении доли нефтегазового сектора до 11%);

- обеспечение участия белорусских предприятий в государственных закупках стран Таможенного союза, взаимодействие с потенциальными покупателями в этих странах, местными банками и другими структурами для выявления потребности в приобретении техники и возможности кредитования поставок;

- расширение продаж белорусской техники за счет кредитных ресурсов ОАО «Сбербанк России» и других банковских структур России, поиск заинтересованных банковских структур Казахстана для организации аналогичных схем кредитования поставок белорусской техники;

- расширение деятельности ОАО «Промагролизинг» в целях поставок продукции белорусских производителей в страны Таможенного союза по схемам международного лизинга;

- наращивание объемов продаж в странах Таможенного союза продукции агропромышленного комплекса, текстильной и швейной продукции в сегменте более дорогих и качественных товаров.

В централизованной плановой системе производители не нуждались в маркетинговых и информационных службах. Медленное становление рыночных отношений, ограниченность ресурсов и неадекватное отношение к посредникам оставляют предпринимателям мало стимулов организовывать предприятие, которое оказывало бы услуги и позволило бы получать в будущем прибыль. Между тем для достижения конкурентоспособности на открытом рынке, предприятию необходимо располагать самой последней информацией о рынках, потребителях, связях и товарных спецификациях. Кроме этого, упаковка, технология обработки и дизайн уменьшают конкурентоспособность белорусской продукции. На западных рынках она является продукцией низкого и среднего качества. Развитие инфраструктуры должно быть направлено на минимизацию неторговых затрат, связанных с развитием экспорта, в том числе стоимости сертификата ISO, расходы на связь, консалтинговые и другие услуги.

Принципиально важный резерв кроется в использовании механизмов государственно-частного партнерства (ГЧП), при котором государство не столько подключается к проектам бизнеса, сколько приглашает его принять участие в реализации общественно значимых проектов. Как показывает мировая практика, основные сферы применения ГЧП – производственная и транспортная инфраструктуры, научные исследования, имеющие перспективы коммерциализации, инновации, телекоммуникации. В целом такой тип взаимодействия государства и частного сектора стоит рассматривать как реальный способ разгрузки государственного бюджета и диверсификации экспортного производства.

В соответствии с Национальной программой развития экспорта на 2011-2015 гг. одним из важных аспектов успешного экспорта является построение эффективной товаропроводящей сети. Для активизации белорусского экспорта акцент сегодня делается на создании прямых объектов товаропроводящей сети за рубежом (торговых представительств, торговых домов, сервисных центров, консигнационных складов, магазинов фирменной торговли), учредителями которых (в том числе соучредителями) являются белорусские субъекты хозяйствования, независимо от объема долевого участия. Однако в настоящее время ряд белорусских экспортеров не имеют достаточно опыта, специалистов, а также финансовых ресурсов для продвижения своих товаров на экспортные рынки, в т.ч. через создание товаропроводящих сетей.

Мероприятия, направленные на содействие экспорту, варьируются в зависимости от уровня экономического развития стран, традиций, приоритетов развития той или иной отрасли. В большинстве развитых стран создание товаропроводящих сетей иницируется самими предприятиями. В то же время в этих странах государство может реализовывать национальные экспортные стратегии посредством поддержки экспортеров при создании товаропроводящих сетей. С другой стороны, в развивающихся странах, например, Индии, инициатива создания товаропроводящих сетей зачастую исходит от государства.

В мировой практике существуют как специализированные торговые компании, выполняющие ограниченный набор функций, так и те, которые совмещают различные функции. На экспорте высокотехнологичной, уникальной продукции специализируются, как правило, малые и средние торговые компании, на экспорте сырья и сельскохозяйственной продукции – крупные компании.

Следует учесть опыт США, Германии, Китая. В США наиболее распространены компании по управлению экспортом и экспортные торговые компании. Основная функция компаний по управлению экспортом – осуществлять экспортную

деятельность одного или нескольких предприятий, служить своеобразным внешним экспортным отделом предприятий. В особенности подобные организации призваны работать с малыми и средними предприятиями, с целью агрегирования их усилий в экспорте и преодоления ограниченности в ресурсах при выходе на внешние рынки. В отличие от компаний по управлению экспортом, экспортные торговые компании ориентируются на спрос на внешних рынках, изучают его, а затем ищут местных производителей для экспорта необходимой продукции.

В США существуют как малые, узко специализированные посредники, так и крупные международные дистрибьюторы готовой продукции и сырья. Торговые посредники в США являются в основном внутриотраслевыми, то есть специализируются на экспорте продукции, относящейся к одной отрасли. В 1982 г. в США был принят закон об экспортных торговых компаниях, который разрешал банкам участвовать в создании, финансировании и развитии торговых домов, а так же защищал торговые дома от антимонопольного регулирования. Тем не менее, действие закона не принесло желаемого результата: банки не достаточно активно участвовали в создании товаропроводящих сетей, а эффект наращивания экспорта был не столь значительным, как ожидалось.

В Германии существует значительное количество малых торговых домов (к примеру, около 3000 в одном городе Гамбурге). Как показал опыт, конкурентное преимущество и положительная репутация этих домов основываются в большей мере на специальных знаниях, чем на финансовых возможностях. Германские торговые компании в основном работают с готовой продукцией.

Торговым домам в Японии изначально была предоставлена квази-монополия во внешней торговле, за чем последовали налоговые и финансовые льготы, разрешение создавать крупные конгломераты, что было запрещено в других странах. Государство фактически заставляло местные компании экспортировать и импортировать через торговые дома. Японские торговые дома специализируются не только на экспорте, но и на импорте.

В Китае по примеру конгломератов и торговых домов Японии и Южной Кореи создаются многофункциональные корпорации-гиганты, которые в том числе осуществляют экспортные операции. Подобные структуры образованы для противостояния конкуренции извне. Специфика Китая заключается в том, что здесь приватизация предприятий ограничена, несмотря на то, что наиболее динамично развивается именно частный бизнес в Китае. Таким образом, контроль над экономикой и внешнеторговыми операциями остается у государства.

Как показывает мировой опыт: прямое вовлечение государства в создание товаропроводящих сетей не всегда приводило к ожидаемому результату; концентрация исключительно на создании торговых домов и представительств не обязательно может гарантировать успех в экспорте, необходима целенаправленная деятельность самих предприятий по совершенствованию продукции и развитию экспорта, построению наиболее эффективных каналов реализации продукции за рубежом; государственная экспортная поддержка, в частности в области создания товаропроводящих сетей, в развитых и развивающихся странах в основном направлена на малые и средние предприятия, так как им зачастую не хватает технических и финансовых ресурсов, а также специальных знаний для осуществления экспортных операций.

Специфика белорусской экспортной стратегии по созданию товаропроводящих сетей за рубежом обусловлена широким участием государства в принятии операционных решений относительно деятельности предприятий-экспортеров, а также значительным уровнем протекционизма в отношении национальных экспортеров. Это объясняется доминированием государственных предприятий в

экспортном секторе. Как следствие, вопросы экспортного маркетинга поднимаются на государственный уровень.

Таким образом, наиболее важная роль государства в развитии экспорта заключается в поддержке экспортеров посредством создания благоприятной внешней среды и стимулов к экспорту. Оно также может стимулировать экспорт посредством технической и финансовой поддержки (в наибольшей степени косвенной – например, льготирование прибыли на создание товаропроводящих сетей), акцентируя при этом внимание на малых и средних предприятиях, которым недостает подобных ресурсов. Решения в вопросах экспорта, включая структуру товаропроводящих сетей, должны исходить непосредственно от компаний. Подобные решения наиболее эффективны на микро уровне, так как позволяют учесть особенности конкретных предприятий, их продуктов и целевых рынков.

Список использованных источников

1. Данные Национального статистического комитета Республики Беларусь [Электронный ресурс]. – 2013. – Режим доступа: www.belstat.gov.by. – Дата доступа: 30.02.2013.

2. Давыденко, Е. Внешнеторговая политика стран с малой экономикой в условиях либерализации международной торговой системы: автореферат / Е. Давыденко. – Мн.: БГУ, 2010. – 49 с.

3. Романчук, Я. Экспортный потенциал Беларуси: вызовы и перспективы развития // Минский союз предпринимателей и работодателей [Электронный ресурс]. – 2013. – Режим доступа: www.allminsk.biz. – Дата доступа: 30.02.2013.

4. Крук, Д.Э. Конкурентные позиции Беларуси на мировом рынке / Д.Э. Крук // Место Беларуси в посткризисной экономике: материалы междунар. конф. «Новые свойства посткризисной экономики. Место Беларуси в посткризисном мире» / Фонд им. Фридриха Эберта; науч. ред. М.М. Ковалев. – Минск: И.П. Логвинов, 2009. – 234 с.

References

1. Danyye Nacional'nogo statisticheskogo komiteta Respubliki Belarus'. [Data of the National Statistical Committee of the Republic of Belarus]. 2013. www.belstat.gov.by.

2. Davydenko E. Vneshnetorgovaja politika stran s maloj jekonomikoj v uslovijah liberalizacii mezhdunarodnoj torgovoj sistemy: avtoreferat. [External trade policy in the countries with small economies in the conditions of liberalizing the international trade system]. Mn.: BGU, 2010. 49 p.

3. Romanchuk, Ja. Jeksportnyj potencial Belarusi: vyzovy i perspektivy razvitija [Export potential of Belarus: challenges and development perspectives]. // Minskij sojuz predprinimatelej i rabotodatelej. 2013. www.allminsk.biz.

4. Kruk D.Je. Konkurentnye pozicii Belarusi na mirovom rynke [Competitive positions of Belarus on the world market]. // Mesto Belarusi v postkrizisnoj jekonomike: materialy mezhdunar. konf. «Novye svojstva postkrizisnoj jekonomiki. Mesto Belarusi v postkrizisnom mire» / Fond im. Fridriha Jeberta; nauch. red. M.M. Kovalev. Minsk: I.P. Logvinov, 2009. 34 p.

ДАнные ОБ АВТОРЕ

Шкутько Оксана Николаевна, кандидат экономических наук, доцент, заведующая кафедрой мировой экономики,

«Белорусский государственный экономический университет»

Партизанский проспект, 26, г. Минск, 220070, Республика Беларусь

DATA ABOUT THE AUTHOR

Oksana Nikolayevna Shkutko, Candidate of Economics, Associate Professor, Head of
Board of World Economy
“Belarus State Economic University”
Partizanskiy Blvd., 26, Minsk, 220070, Republic of Belarus