

Фонд имени Фридриха Эберта

МЕСТО БЕЛАРУСИ В ПОСТКРИЗИСНОЙ ЭКОНОМИКЕ

Материалы международной конференции
«Новые свойства посткризисной экономики.
Место Беларуси в посткризисном мире»

Минск
Издатель Логвинов И. П.
2009

УДК 338.1(476)(082)
ББК 65.9(4Бел)я43
М53

Научный редактор
доктор физико-математических наук,
профессор, заслуженный деятель науки
Республики Беларусь *М.М. Ковалев*

*Данная публикация не является выражением мнения
Фонда имени Фридриха Эберта. За высказывания содержательного
характера ответственность несут авторы.*

**М53 Место Беларуси в посткризисной экономике : материалы
международ. 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.**

ISBN 978-985-6901-56-3

В издание вошли доклады и выступления участников международной конференции «Новые свойства посткризисной экономики. Место Беларуси в посткризисном мире», организованной Фондом им. Фридриха Эберта совместно с экономическим факультетом Белорусского государственного университета.

Представляет интерес для специалистов, интересующихся различными аспектами экономического развития.

УДК 338.1(476)(082)
ББК 65.9(4Бел)я43

ISBN 978-985-6901-56-3

© Фонд имени Фридриха Эберта, 2009
© Оформление. Издатель Логвинов И. П., 2009

СОДЕРЖАНИЕ

<i>Ковалев М.М., Пасеко С.И.</i> Международные и национальные барьеры кризису	4
<i>Матяс А.А.</i> Белорусская экономика в условиях мирового финансово-экономического кризиса	30
<i>Ермилова С.С.</i> Внешнеэкономические связи Беларуси и Германии: современное состояние и перспективы	46
<i>Крук Д.Э.</i> Конкурентные позиции Беларуси на российском рынке в период кризиса и вызовы для экономической политики	56
<i>Лузгина А.Н.</i> Новые резервные валюты – основа будущей мировой валютной системы?	67
<i>Пасеко С.И.</i> Кризис требует повышения уровня инвестиций	82
<i>Юрик В.В., Пушкин Н.А.</i> Анализ внешней торговли Беларуси в условиях кризиса на основе внешнеторговых индексов	88
<i>Юрик В.В., Пушкин Н.А.</i> О совершенствовании статистики для анализа внешней торговли Беларуси в условиях кризиса	103
<i>Якубович А.Г.</i> Белорусские города: текущее состояние и рейтинг	109
<i>Гедранович А.Б.</i> Перспективы Республики Беларусь на международном рынке образовательных услуг в посткризисной экономике	128
<i>Лаврова О.И.</i> Экспортный ИТ-сектор в посткризисной экономике	136
<i>Шашко А.А.</i> Новые задачи региональной политики в посткризисной экономике	144
<i>Карачун И.А.</i> Влияние финансового кризиса на мировую банковскую систему	155
<i>Калинин Д.С.</i> Повышение международной конкурентоспособности белорусских машиностроительных предприятий в условиях посткризисного развития мировой экономики	164
<i>Господарик Е.Г., Колесник К.А.</i> Перспективы Беларуси как транспортно-логистического центра	174
<i>Заводник Ю.Л.</i> Глобальный экономический кризис: причины, способы преодоления и перспективы дальнейшего развития мирового сообщества	187
<i>Лобачёва А.А.</i> Реструктуризация предприятия как антикризисная мера	193
<i>Васильев С.П.</i> Экспортное кредитование как эффективный инструмент стимулирования экспорта	198
<i>Альханакта В.В., Грабко А.В.</i> Готова ли Беларусь к торговле разрешениями на выбросы парниковых газов как методу стимулирования экологически безопасных и энергоэффективных производств?	205
<i>Кирсанова И.А.</i> Синергетический эффект влияния электронизации госзакупок, привлечения к ним малого бизнеса на экономическое развитие	222

МЕЖДУНАРОДНЫЕ И НАЦИОНАЛЬНЫЕ БАРЬЕРЫ КРИЗИСУ

М.М. Ковалев, С.И. Пасеко

Размер кризиса требует модели Бреттон Вудс II, сбор всего лучшего, что работает совместно с компетентностью, моралью и политической волей.

Х. Кёлер

Цель статьи – выявить источники и механизмы распространения нынешнего глобального кризиса, показать глобальные дисбалансы мировой экономики¹, способствовавшие его глубине, обозначить международные и национальные (на примере Беларуси) барьеры на путях кризиса.

Глобальный кризис заставил международные институты (формальные – МВФ, ВБ, ООН и неформальные – G8, G20) начать разработку новых правил и рамок движения капитала. Отдельные предложения ранее формулировали лауреаты Нобелевской премии Стиглиц (отмена бонусов за риск), Тобин (налог на спекулятивное движение капитала), Кругман (введение регулирования хедж-фондов и рынков производных), финансовый спекулянт Сорос (необходимость ограничивать алхимию финансов). Опыт отдельных стран, успешно противостоявших кризису, например, Китая – азиатскому 1997–1998 гг., да и нынешнему, Чили – латиноамериканскому, сегодня обобщается и принимается на вооружение.

Анализ слабостей мировой финансовой системы, проводимый в связи с кризисом десятками аналитических центров мира, выявил, что практически всегда быстрый отток спекулятивного капитала из страны вызывает валютный и банковские кризисы. Международными организациями сформулирован, но пока не реализован, ряд мер

¹ Еще осенью 2008 г. в нашей статье «Мировой финансовый кризис: причины, угрозы для Беларуси и России и способы их ограничения» (см. [1]) были указаны основные причины кризиса и способы минимизации их последствий, которым были посвящены другие наши материалы [2–5], а также доклад на Haniel-семинаре «World crisis and sustainable development business» Европейского университета во Франкфурте-на-Одере (на этом же сайте можно прочитать материалы других ученых на темы кризиса).

регулирования процессов либерализации и интернационализации национальных банковских систем, способов контроля за движением иностранных капиталов, обеспечения прозрачности банковского сектора, а также реформирования международной финансовой архитектуры и финансовых институтов. Предстоящая реформа должна заложить основы нового финансового порядка в посткризисной мировой экономике XXI века. **Цель такой реформы – повысить устойчивость международных потоков капиталов и снизить их спекулятивный характер, создать эффективную и единую для всех финансовых институтов систему регулирования, адекватную открытости финансовых рынков, что позволит ограничить и локализовать кризисные воздействия.**

В результате реформы должны быть заданы правовые рамки функционирования финансовых рынков, обеспечивающие их устойчивость и адаптивность к внешним воздействиям, снижение спекулятивной составляющей. Адаптивность требует, чтобы правила трансфера капитала не были навсегда зафиксированы, а были гибкими и зависели от ситуации: в определенных случаях допускается свободное движение капитала, в других, четко описанных, – его сдерживание. И эти правила должны быть обязательными для всех (*принцип легитимизации международных финансовых организаций на конвенциональной основе*). При соблюдении странами установленного мирового финансового порядка они автоматически должны получать право использования кредитов МВФ без политических условий, а МВФ в свою очередь должен получить статус кредитора в последней инстанции с собственной валютой.

1. Источники глобального кризиса

Возьми сегодня деньги в долг, а думать,
как их возвращать, будешь послезавтра.

Американская пословица

Повод к кризису дали массовые невозвраты ипотечных кредитов в США в 2006 г. Низкая ставка рефинансирования, введенная ФРС после кризиса акций Dotcom-компаний в 2001 г., и американская привычка жить в долг привели к тому, что совокупный долг домашних хозяйств превысил американский ВВП. Последовавший затем рост ставки рефинансирования резко сократил спрос и цены на жилье. Началась цепная реакция невозврата ипотечных кредитов. Банки

массово принялись реализовывать залоговое имущество. В результате недвижимость еще более упала в цене. А если кредитозаемщик видит, что сегодня его дом стоит 50 тыс., а у него невыплаченный кредит за этот дом в 100 тыс. долл., то он, естественно, прекращает погашать кредит. Снижение цен на недвижимость означает удешевление залога. В результате у банков США образовалась ипотечная дыра примерно в 50–100 млрд. долл. А из-за того, что над ипотечными кредитами существовали десятки производных инструментов – ипотечных облигаций, опционов, фьючерсов и т.п., ипотечная дыра мультиплицировалась в 600–700 млрд. долл. (оценка Bloomberg), а если к ним добавить страховые контракты и кредитно-дефолтные свопы (CDS) [см. 6], то финансовый пузырь в ипотечной пирамиде в сотни раз превзошел объем ипотечных закладных. Объем списаний в финансовых институтах эксперты МВФ оценивают в 4–6 трлн. долл. Триллионные долги стали разорять американские банки, инвестиционные и страховые компании, а так как значительные ресурсы они получали из-за рубежа, то американский ипотечный кризис стал глобальным (с конца лета 2007 г. банкротство Cambridge Place). Объем подлежащих до 2010 г. списаний только банковских активов, берущих начало в США, МВФ оценивает в 2,7 трлн. долл.

Почему ипотека почти всегда начинает кризис и быстро распространяется на национальный финансовый сектор, а затем на мировую? Ответ прост – ипотечный бизнес высокодоходен и привлекает спекулятивный мировой капитал.

Национальный барьер № 1. Допуск спекулятивного капитала нерезидентов в ипотеку должен быть регулируемым.

С конца 2007 г. до лета 2008 г. спекулятивный капитал с рынков недвижимости ушел на фьючерсные рынки сырья и продовольствия и вызвал резкое повышение сырьевых цен (продовольственно-нефтяной кризис)².

Международный барьер № 1. Доступ спекулятивного капитала на сырьевые мировые биржи должен регулироваться.

Уже в Давосе (февраль 2008 г.) звучали предупреждения о начале не просто ипотечного или продовольственно-нефтяного,

² Падение спроса привело к дефляции, однако из-за высокой долларовой эмиссии в период кризиса нужно быть готовыми к росту цен на мировых рынках сырья. Будет расти также цена месторождений природных ресурсов – Китай осторожно сбрасывает долларовые активы на проекты по покупке месторождений.

а мирового финансового кризиса. В течение 2008 г. пророчества сбывались – падал доллар, нефть и золото достигли цены в 150 и 1000 долл. соответственно. Мировой финансовый кризис набирал масштабы и сносил как щепки многомиллиардные барьеры, которые на его пути выстраивали государства из бюджетных средств.

2. Механизмы распространения кризиса

Надежды, что кризис ограничится развитыми странами, оказались тщетными. Теория «декаплинга» [7], утверждавшая, что развивающиеся рынки постепенно выходят из зависимости от экономик развитых стран, не сработала. Выяснилось, что очень многие развивающиеся экономики (в особенности таких стран, как Венгрия, Украина, Латвия) уже тесно связаны рынками капитала с развитыми странами. Уход иностранных инвесторов наряду с резким сужением экспортных рынков создал значительные финансовые проблемы в этих странах. С осени 2008 г. они стали эпицентром новой волны кризиса: Украина – падение гривны на 35% при резком уменьшении резервов (МВФ выделяет 16,5 млрд. долл.), Венгрия – угроза девальвации и дефолта (МВФ выделяет 25,1 млрд. долл., затем ЕС – еще 5 млрд. евро). В 2009 г. проблемы рефинансирования внешних долгов нарастали (краткосрочный долг России – 117 млрд. долл., Украины – 40 млрд. долл., Венгрии – 35 млрд. долл.). МВФ оценивает финансовую потребность стран с развивающимся рынком в 1,6 трлн. долл. В очень опасном положении оказались банки Австрии – они выдали в страны ЦВЕ кредитов до 56% своего ВВП, и Швеции – 18% ВВП в виде ссуд только Балтии.

Со второй половины 2008 г. финансовый кризис перерос в экономическую рецессию, а в отдельных странах (Исландия, Украина, Литва, Латвия) начался социальный кризис: за 2008 г. безработица в ЕС27 увеличилась с 6,8 до 7,4%, в США – с 4,9 до 7,2%.

В 2009 г. мировой ВВП, по последним прогнозам, уменьшится на 1,06% (МВФ) или 1,7% (ВБ), мировая торговля – на 9% (ВТО), в 2010 г. обещают рост мирового ВВП на 3,1% (МВФ).

Анализ текущего глобального кризиса и предшествующих ему показывает, что главными механизмами его воздействия на национальную экономику разных стран, как правило, являются:

1) прекращение притока и отток иностранного капитала в форме портфельных инвестиций и зарубежных займов (государству, банкам, корпорациям);

2) сокращение экспортных возможностей из-за снижения спроса и протекционистских мер³ у торговых партнеров, ранее охваченных кризисом.

Одновременное или поочередное действие данных механизмов приводит к обвалу фондовых индексов и валютных курсов и банкротству банков и(или) корпораций в зависимости от структуры внешних заимствований.

Выявленный во время мексиканского кризиса 1995 г. эффект распространения (contagion effect) [8] состоит в том, что кризис может охватить экономику даже если она здорова. Эффект распространения может быть определен как изменение настроения инвесторов об экономике Беларуси под влиянием финансового кризиса, скажем, в Исландии. Суть эффекта распространения – в развивающейся экономике банки или предприятия с помощью банков берут краткосрочные займы в иностранной валюте у зарубежных инвесторов. Все идет хорошо – деньги занимают за рубежом, инвестируют их в долгосрочные проекты на внутреннем рынке и получают прибыль. Ожидания инвесторов предопределяют дальнейший ход событий. Если инвесторы под влиянием паники отказываются возобновлять кредиты и требуют возврата долгов, инвестированных в долгосрочные проекты, то бегство капитала ведет к валютному кризису, т.е. острой нехватке валюты. Девальвация, следующая за валютным кризисом, снижает зарплату и затрудняет возврат валютных кредитов резидентами, особенно физическими лицами, что может привести к банковскому кризису. Во многих развивающихся странах разрешено кредитование населения в валюте, например в Беларуси более трети кредитов населению (около 1,4 млрд. долл.) номинировано в иностранной валюте (в июле 2009 г. кредитование населения в инвалюте наконец запретили). Девальвация повышает также стоимость корпоративного внешнего долга, выраженную в национальной валюте (например, краткосрочный долг Беларуси после 20% -ной девальвации в начале 2009 г. вырос на 7 трлн. белорусских

³ При прогнозе падения в 2009 г. мирового ВВП в 1–2% мировая торговля уменьшится на 9–11%, а в 2010 г. при прогнозе роста ВВП в 3,1% мировой экспорт вырастет лишь на 0,5–1% (МВФ, ВТО).

рублей). По такой схеме валютный кризис влечет банковский кризис (кризисы-близнецы).

Национальный барьер № 2. С целью регулирования накопления краткосрочных долгов в валюте ввести резервирование по притоку краткосрочного капитала (чилийский опыт – 30% на 1 год).

3. Драйверы кризиса

... напрягая силы для выхода из кризиса, мы не должны забывать, как мы оказались в кризисе...

Н. Саркози

Этот кризис стал результатом безответственного отношения к финансовым вопросам, которое в последние годы вошло в традицию и в США, и в Европе, и в других странах.

Б. Обама

Фундаментальные причины быстрого распространения (драйверы) американского ипотечного кризиса на мировую экономику кроются в ряде глобальных дисбалансов, нарушающих ее устойчивое развитие.

Впрочем, главный дисбаланс один – **несоответствие реально располагаемых доходов населения отдельных стран (в основном США) его уровню потребления.**

А обеспечивается он четырьмя следующими дисбалансами мировой экономики.

Таблица 1

**Кто кредитует правительство США?
(приобретено облигаций США, млрд. долл. на конец 2008 г.)**

1	Китай	727,4
2	Япония	626,0
3	Оффшорные банки	197,5
4	Страны – экспортеры нефти	186,2
5	Великобритания	130,9
6	Бразилия	127,0
7	Россия	116,4

Окончание табл. 1

8	Люксембург	97,4
9	Гонконг	77,2
10	Тайвань	71,8
11	Швейцария	62,3
12	Германия	56,1
	Всего:	3076,9

Источник: US Treasury, www.rbc.ru.

Дисбаланс между финансовым и реальным сектором. Главный элемент мировой финансовой системы – фактически единая глобальная банковская система, которая благодаря современным технологиям (SWIFT, интернет-банкинг, интернет-трейдинг), несмотря на разные валюты, эмитируемые сотней центробанков, функционирует в реальном режиме времени, практически по общим нормам (базельские) банковского дела. Понятно, что мобильность капиталов обеспечили не информационно-коммуникационные технологии, и не банки, и даже не их ядро – транснациональные банки (по аналогии с ТНК обозначим их ТНБ), а либеральные правила движения капитала и работы фондовых бирж и безусловно спекулятивные интересы финансовых институтов, никак не связанные с потребностями мировой экономики. Спекулятивные деньги с помощью ТНБ и их оффшорных филиалов путешествовали по миру не в поисках нефти, шелка, технологий. Масштабы перемещения из страны в страну краткосрочных спекулятивных капиталов в десятки раз превышали потребности международной торговли (14 трлн. в 2008 г.) и инвестиций в реальный сектор (0,9 трлн. ПИИ в 2008 г.), и именно они создали механизмы переноса финансовых кризисов. Национальным государствам, особенно небольшим, сложно влиять на подобные потоки капитала.

Международный барьер № 2. Крупнейшие транснациональные и оффшорные банки должны контролироваться; для этого необходимо создать новые международные надзорные органы⁴.

⁴ На саммите G20 в Лондоне было принято решение, что для инновационных инструментов (деривативов и т.п.) должны быть введены контролируемые нормативы, а транснациональные и оффшорные банки должны контролироваться международными надзорными органами.



Рис.1. Соотношение реального и финансового секторов мировой экономики в 2008 г. (млрд. долл.)

Американские нобелевские лауреаты по экономике придумали, а банковские практики реализовали в последние тридцать лет XX в. десятки виртуальных финансовых инструментов: ипотечные опционы, валютные фьючерсы, фондовые и товарные деривативы и т.п. Теоретически все оправданно, если, например, различные ипотечные кредиты смешать в CDO (collateralized debt obligation), то риск снизится и CDO купят инвестиционные банки, опять с чем-то смешают и продадут пенсионным фондам. В результате около 10 тыс. спекулятивных мировых хедж-фондов с активами в 2 трлн. долл. совместно с ТНБ выстроили пирамиду из долговых обязательств, в которой уже нельзя установить, кому перепроданы плохие кредиты и кем они застрахованы в форме, например, кредитно-дефолтных свопов (CDS).

Однако новые доходы финансовый сектор может зарабатывать только на взаимодействии с реальным, а все сделки внутри самого себя – есть перераспределение доходов. Большие ТНБ, небольшие оффшорные банки и хедж-фонды играли в игры с нулевой суммой: что один выиграл, то второй проиграл. Специфика и разнообразие новейших финансовых инструментов и неумение прогнозировать последствия их применения привели к превращению локальной ипотечной проблемы в глобальный кризис.

Виртуальные игры с разросшейся финансовой пирамидой (см. рис.1) требовали значительной ликвидности и центробанки

мира охотно шли на эмиссию. Коэффициент монетизации, т.е. количество денег в обращении в развитых странах, приближался или даже превышал ВВП и при этом не вызывал значительной инфляции и падений курсов. Как сказал в *Börsen-Zeitung* (22.11.2008 г.) президент Германии Х. Кёлер: «Финансовая отрасль отсоединилась от реальной экономики».

Международный барьер № 3. Для финансовых институтов должны быть введены нормативы риска по производным инструментам, основанные на новой теории рисков.

Новая теория финансовых рисков должна быть ориентирована не на средние вероятностные меры рисков (среднестатистический риск), а на «пессимистические меры» рисков. Оценивать риски нужно не только при исторически преемственном развитии процессов, необходимо создать методики, позволяющие видеть мультипликацию рисков за счет производных инструментов и при критическом течении процессов (*принцип актуальных рисков на основе пессимистических критериев*). На новые методики должны перейти рейтинговые агентства, так как их старые методики показали полную несостоятельность при кризисном течении событий в 1998 и 2008 гг.

В начале этого века к крупным спекулянтам добавились сотни миллионов мелких интернет-трейдеров, которые либо хеджировали свои небольшие фондовые портфели опционами, либо занимались спекуляцией с использованием опционов на акции и валютные контракты. С 1996 г. мировой объем торговли опционами на акции вырос с 286 млн. контрактов до 700 млн. в 1999 г. и продолжал расти, составив в 2007 г. – 8 млрд. (за 10 лет рост в 30 раз). Примерно с такой же скоростью росли фьючерсные контракты (их число в 2007 г. достигло 7 млрд.). На рис. 2 приведена динамика роста числа деривативов в 2002–2007 гг.

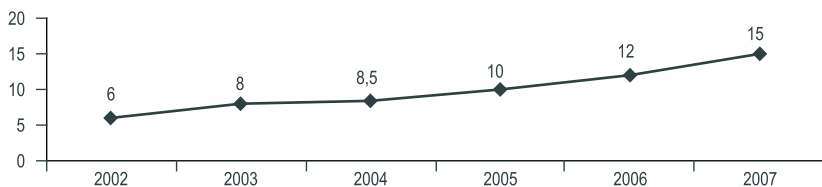
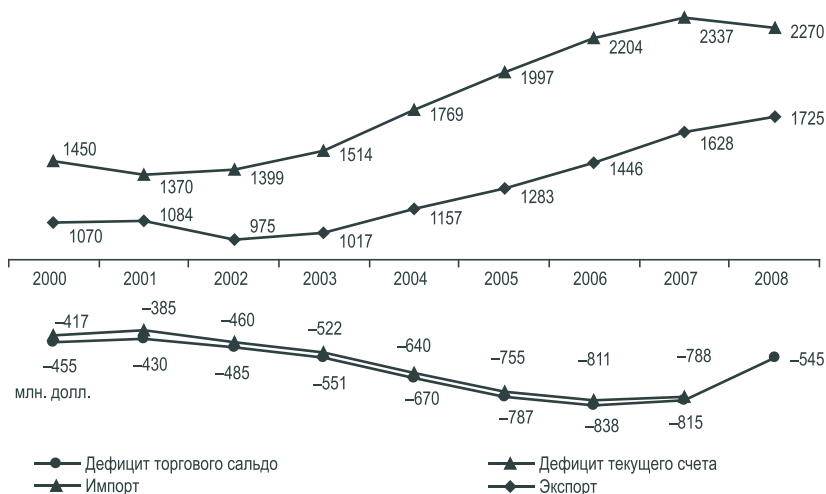


Рис. 2. Рост на рынке деривативов (млрд. контрактов)

Международный барьер № 4. Необходимы регуляторы участия интернет-трейдеров в работе на финансовых рынках.

Платежный дисбаланс. Отрицательное сальдо торговли США с остальным миром (более 800 млрд. долл. в последние годы), влекущее дефицит платежей по текущим операциям тоже практически в 800 млрд. долл. (рис. 3), покрывается эмиссией долларов (за 2008 г. ФРС увеличила денежную базу на 97%) и финансовых долларовых инструментов, в первую очередь казначейских обязательств правительства США – национальный долг США приближается к величине американского ВВП, а в целом нерезиденты контролируют примерно 30 трлн. долл., что в 2 раза больше американского ВВП (данные конференции «10 главных опасностей мировой экономики» банка Goldman&Saks) [9].



Источник: Census Bureau Foreign Trade Division.

Рис. 3. Динамика торгового и платежного баланса США

Несбалансированность в мировой торговле в первую очередь между США и Китаем, усиленная инвестиционными частными потоками (у Китая положительное сальдо текущих счетов более 10% ВВП), а также между нефтеэкспортерами и остальным миром (у нефтеэкспортеров положительное сальдо текущих счетов 12–15% ВВП) – есть платежные дисбалансы, приводящие мировую

экономику в неравновесное состояние. Существующий компенсационный механизм приводит к чистой передаче финансовых ресурсов от развивающихся стран к развитым (примерно по 800 млрд. долл. три последних года (World Economic Situation and Prospects, www.un.org)). Более справедливо и эффективно было бы, если бы значительные потоки капитала из Китая, России, нефтедобывающих стран допускались к приобретению американских корпораций и превращению их из транснациональных в международные.

Международный барьер № 5. МВФ должен предложить новые механизмы регулирования платежных дисбалансов между странами.

Дисбаланс функций доллара как национальной и мировой валюты. Кризис высветил проблемы, связанные с сочетанием долларом США функций национальной и мировой резервной валюты. Мировой резервной валютой с послевоенного времени является доллар США. Бреттон-Вудское соглашение, подписанное ровно 45 лет назад, установило золотое покрытие доллара (35 долл. – тройская унция, т.е. практически 1 доллар равнялся 1 г золота) и курсы основных валют по отношению к доллару, которые страны – участницы соглашения обязались за счет интервенций поддерживать. С этого момента доллар стал валютой международных расчетов и основой золотовалютных резервов стран. В дальнейшем из-за роста международной торговли и падения запасов золота доллар к концу 60-х годов обесценился до 42,2 долл. за тройскую унцию и Ямайская конференция 1976 г. провозгласила свободное плавание валют. Даже отмена золотого обеспечения в 1971 г. не изменила роль доллара как основной валюты (данные за 2007 г.) международных торговых расчетов (65%), международных резервов (62%), валютнообменных операций (78%), производных инструментов и акций фондовых бирж (41%), активов банков (42%). Намечившаяся тенденция замещения доллара региональной валютой евро (по количеству наличных евробанкноты уже обогнали доллар – на конец 2007 г. евро – 677 млрд. EUR, доллар – 525 млрд. EUR; при дебютных выпусках облигаций евро также обошел доллар: 46 к 39%) не привела к его становлению как мировой валюты. Ценообразование на мировых рынках по-прежнему идет в долларах. Поэтому главная угроза для мировой экономики вызвана долларовой инфляцией.

Как всякая инфляция, долларовая инфляция мировых рынков (золото с 35 долл. за унцию в 1946 г. выросло до 1000 долл. в 2009 г.) вызвана не только избыточной эмиссией, но и значительным ростом спроса на сырье и продовольствие стремительно растущих экономик Китая и Индии. В результате за шесть последних лет (до кризисного октября 2008 г.) доллар девальвировал по отношению к корзине валют его основных торговых партнеров на треть и большинство экспертов мира предсказывает еще более значительную посткризисную его девальвацию.

Международный барьер № 6. Ввести новую мировую резервную валюту, например на базе SDR (условная валюта МВФ).

Идея замены доллара США как резервной валюты новой мировой валютой принадлежит еще М. Кейнсу. Сейчас ее наиболее последовательно отстаивает американский лауреат Нобелевской премии И. Стиглиц (ныне председатель комиссии ООН по финансовой реформе), который недавно заявил, что «переход от доллара к новой резервной валюте неизбежен – важно только, пройдет он упорядоченно и структурно или будет происходить без всякого плана».

Скорее всего, мир придет к новой мировой валюте через ослабление доллара и возможный период региональных валют. **На наш взгляд, принцип множественности (по числу крупных региональных объединений: НАФТА (доллар), ЕС (евро), СНГ (российский рубль), АСЕАН с Китаем, Японией) резервных валют, пропагандируемый некоторыми, бесперспективен.** Резервная валюта должна выполнять не только функции платежного средства в мировой торговле и движении капитала, но и функции валюты ценообразования главных товаров мировых рынков, а ее пока выполняет и будет выполнять доллар. Как временная мера в условиях кризиса заслуживает внимания опыт Китая в обмене свопами для расчетов в национальных валютах. Правда, обмен свопами всегда вызывает сложные переговоры о компенсационных механизмах в случае девальвации одной из валют.

Важное преимущество единой резервной мировой валюты с МВФ в качестве мирового центробанка – сокращение инвалютных резервов у развивающихся стран и их защита от девальвации доллара. Кризис показал, что старое доброе золото пока еще самый надежный резерв. Заговорили о возможном введении золотого

доллара мусульманскими странами, диверсификации резервов Китая. Да и центробанки развитых стран не спешат уже избавляться от золота: США (8,1 тыс. т), Франция (2,5 тыс. т), Япония (0,7 тыс. т), Россия (0,5 тыс. т).

С инвалютными резервами связана еще одна проблема – оптимизация их структуры.

Нужна новая концепция валютных резервов страны как по структуре, так и по инструментам и механизмам управления (принцип национальных резервов, а не золотовалютных резервов центробанка). Нельзя доверять управление всеми государственными сбережениями центробанку – у центробанка в оперативном управлении должен оставаться только минимум, необходимый для держания обменного курса, все остальные сбережения страны должны быть в суверенных фондах⁵.

Национальный барьер № 3. Механизмы управления золотовалютными резервами должны быть направлены:

1) не только на их накопление для поддержки курса, но и на предотвращение подобной ситуации (иногда проще предотвратить угрозу курсу, чем его потом удерживать, теряя резервные накопления);

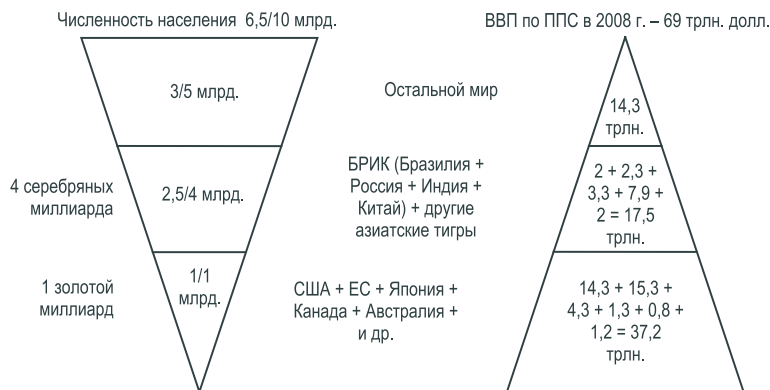
2) золотовалютными резервами страны центробанк управляет только технически, стратегические решения принимает специальная Государственная комиссия из руководителей центробанка, Минэкономики, парламента и др.

⁵ Кризис показал, что это особенно важно для России, которой нужно заняться поиском альтернативных долларовым активам форм инвестиций нефтегазовой ренты, в том числе внутри страны (опыт Сингапура, Китая, Арабских Эмиратов). Российские предприятия сумели позаимствовать за рубежом столько, сколько накопило государство в зарубежных активах, по схеме: «нефтегазодоллары (0,5 трлн. долл. золотовалютного резерва) туда, кредиты (0,5 трлн. долл.) – сюда». По кредитам российские фирмы и банки платили втрое больше, чем получало правительство и центробанк от американских (это половина резервов) и европейских (вторая половина резервов) облигаций. Даже у государственного «Газпрома» Минфин забирал и отправлял в США газодоллары, а сам «Газпром» заимствовал по существенно большим ставкам миллиарды долларов у ТНБ. Абсурд ситуации в том, что заимствованные за рубежом российскими фирмами миллиарды долларов сейчас погашают из госрезервов («Альфа» получила 2 млрд. долл., структуры Дерипаски – 4,5 млрд. долл.). Экономия от получения только этих двух кредитов у суверенного фонда составила бы минимум 200 млн. долл. Не напрасно президент Н. Саркози объявил о необходимости создания суверенного фонда Франции.

Демографический дисбаланс. Дешевая рабочая сила из-за ее избыточности в азиатских странах привела к выносу из развитых стран практически всех сборочных производств. Условия теоремы Милля о равновесии мировой экономики, требовавшей свободы передвижения всех факторов производства, включая труд, а не только товаров, технологий и капитала, оказались нарушенными. При свободном передвижении рабочей силы из перенаселенных стран зарплата в развитых странах снизилась бы и выгода от переноса сборочных производств в Китай, а аутсорсинга услуг в Индию не возникала бы, – в итоге мировая экономика вернулась бы к равновесному состоянию.

Учитывая, что в будущем существующий дисбаланс между демографией и производством только усилится (см. рис. 4), необходимо выстроить

Международный барьер № 7. Природный демографический дисбаланс должен быть смягчен повышением мобильности рабочей силы.



Источники: www.worldbank.org, www.un.org.

Рис. 4. Демографический дисбаланс (в числителе – 2005 г., в знаменателе – прогноз ООН на 2050 г.). По прогнозу ООН население Беларуси и России к 2050 г. уменьшится соответственно до 7 и 112 млн. человек

Дисбаланс между рыночной и реальной стоимостью корпораций. Избыточные потоки спекулятивных капиталов ТНБ после снятия в конце прошлого века инвестиционных ограничений

направлялись на мировые фондовые рынки, резко взвинчивая стоимость корпораций. Рост индексов (средняя стоимость элитных для страны предприятий) отрывался от балансового капитала в десятки раз (подробнее см. теорию проф. М. Хазина на сайте www.worldcrisis.ru). Стоимость иных американских банков, инвестиционных компаний в десятки раз превышала их нормативный капитал и годовую прибыль. Первый сигнал опасности такой ситуации дало разрушение рыночной стоимости Dotcom на рубеже тысячелетий. Он услышан не был – объем торгов на фондовом рынке за последние 10 лет вырос в 20 раз.

В кризис отток спекулятивных капиталов с фондовых рынков, вызвавший падение биржевых индексов, привел к уменьшению стоимости корпораций в разы (за 2008 г. финансовые активы мира уменьшились на 5 трлн. долл. (*источник*: Азиатский банк развития, см. также табл. 2,3,4), что нарушило пропорцию между акционерным и заемным капиталом. Меньше стоят акции – компании нужно уменьшать объем кредитов и сворачивать бизнес-планы, а это в условиях кризиса стало разорять корпорации ввиду невозможности перекредитования (большинство кредитов выдается под залог акций).

Таблица 2

Падение рыночной стоимости 10 ведущих ТНБ (млрд. долл.)

№	Банк	II кв. 2007 г.	20 января 2008 г.
1	Citigroup	255	19
2	HSBC	215	97
3	JM Morgan	165	85
4	RBS	120	4,6
5	UBS	116	35
6	BNP Paribas	108	32,5
7	Goldman Sachs	100	35
8	Barclays	91	7,4
9	Societe Generale	80	26
10	Deutsche Bank	76	10,3
	Всего:	1326	351,8

Таблица 3

Падение рыночной стоимости 10 ведущих компаний мира (млрд. долл.)

№	Компания	2009	2008	09/08 (%)
1	Exxon Mobil	336,5	452,5	-25
2	PetroChina	287,2	424	-32
3	Wal-Mart Stores	204,4	211	-3,1
4	Ind. & Com. Bank of China	187,9	277,2	-32
5	China Mobile	174,7	298	-41
6	Microsoft	163,3	264	-38
7	AT&T	148,5	231	-36
8	Johnson & Johnson	145,5	183,8	-21
9	Royal Dutch Shell	139	220,1	-37
10	Procter & Gamble	138	215,6	-36
	Стоимость 500 ведущих компаний	15 600	26 800	-41

Источник: FT 500 (Financial Times).

Таблица 4

Самые пострадавшие от кризиса российские отрасли (млрд. долл.)

№	Отрасль	Декабрь 2007 г.	Декабрь 2008 г.	Изменение (%)
1	Прочие	132,65	23,53	-82,26
2	Банки	148,29	30,46	-79,46
3	Металлургия	147,58	31,07	-78,95
4	Химическое производство	31,06	7,20	-76,82
5	Электроэнергетика	133,06	32,70	-75,42
6	Нефть и газ	670,52	195,92	-70,78
7	Связь	84,22	39,09	-53,59
	Капитализация всего рынка	1462,61	370,34	-74,68

Источник: <http://rating.rbc.ru>.

В 2009 г., как показывает табл. 5, пусть медленный, но рост фондовых индексов восстановился. Наиболее быстро восстанавливаются фондовые рынки стран БРИК, занимающие в рейтинге 9-е, 4-е, 5-е, 6-е и 2-е места соответственно из 45 стран.

Таблица 5

Фондовые рынки мира – итоги первого полугодия 2009 г.

Место в рейтинге	Индекс	Значение индекса			Изменение с начала (%)	
		на конец		на конец июня 2009 г.	2008 г.	2009 г.
		2007 г.	2008 г.			
2	China Shanghai Comp		1820,81	2959,36		62,53
4	Russian MICEX Index	1888,9	619,53	971,55	-67,2	56,82
5	Russian RTS Index	2290,5	631,89	987,02	-72,41	56,20
6	India BSE 30	20286	9647,31	14493,84	-52,45	50,24
9	Brazil Bovespa	63886,1	37550,00	52138,00	-41,22	38,85
23	Nasdaq Comp	2652,3	1577,03	1837,85	-40,54	16,54
27	Japan Nikkei 225	15307,8	8859,60	9958,44	-42,12	12,40
33	Warsaw Stock Exchange	3456,1	1789,73	1862,36	-48,21	4,06
38	S&P 500 Index	685,7	903,25	919,42	-38,49	1,79
39	Germany DAX	8067,3	4810,20	4808,64	-40,37	-0,03

Источник: <http://rating.rbc.ru>.

Из сказанного не следует, что не нужен фондовый рынок: котировка акций на бирже – важный инструмент оценки эффективности работы фирм, рыночного перераспределения ресурсов, регулирования ликвидности.

Международный барьер № 8. Биржевые правила должны отсекают хотя бы частично от биржи игры спекулянтов и обеспечивать свободный доступ на нее тем, кто хочет приобрести собственность. Например, продать купленные акции можно не через полчаса, а, скажем, через полгода.

4. Национальные ограничители глобального кризиса (на примере Беларуси)

Ограничители ухудшению торгового баланса. На белорусскую экономику мировой кризис начал воздействовать с октября 2008 г. из-за снижения спроса у торговых партнеров России, Украины, Латвии, Литвы, что привело к уменьшению экспорта и соответственно

поступления валютной выручки (рис. 5). Ситуация усугублялась тем, что адекватно не снижался спрос на импорт. Властям следовало раньше сократить потребительское кредитование, увеличить таможенные пошлины.

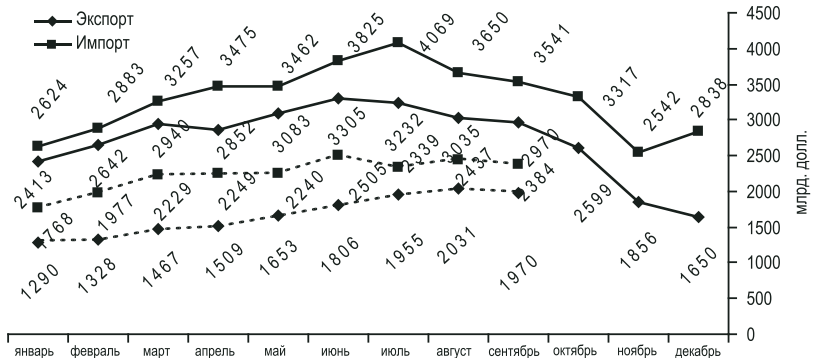


Рис. 5. Помесячный импорт и экспорт товаров в 2008–2009 гг. (2008 г. – сплошная, 2009 г. – штриховая)

Проблема дефицита торгового баланса товарами и услугами и текущего счета нарастала (см. рис. 6). К середине 2009 г. торговый баланс достиг -4 млрд. долл.

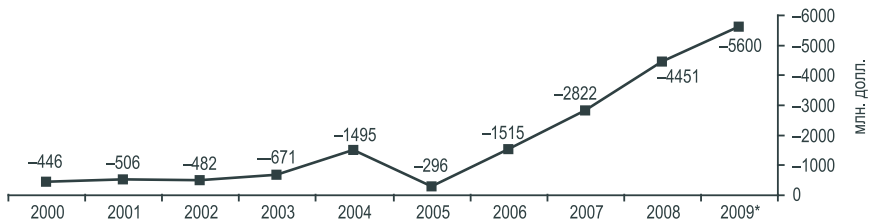


Рис. 6. Сальдо торгового баланса товарами и услугами (*прогноз авторов)

К тому же даже в условиях отрицательного сальдо торговли в течение 2007–2008 гг. Национальный банк увеличивал свои чистые иностранные активы (рис. 7) за счет скупки валюты в рамках 30%-ной обязательной продажи. В итоге чистые иностранные активы коммерческих банков стремительно сокращались и стали отрицательными ($-4,7$ млрд. долл. на 1.07.2008), правда затем банки первыми почувствовали грядущую девальвацию и стали восстанавливать чистые иностранные активы: $-2,7$ млрд. долл. на 1.02.2009, однако

необходимость возвращать краткосрочные обязательства в итоге уменьшила их до -5,1 млрд. долл. на 1.07.2009.

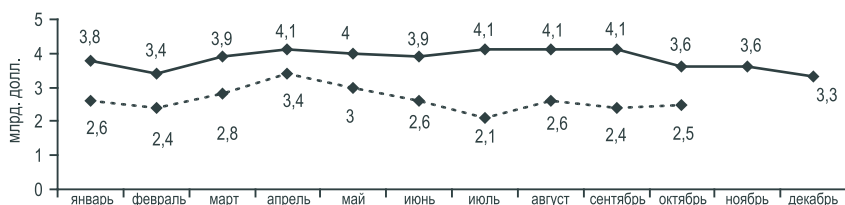


Рис. 7. Динамика резервов в иностранной валюте (по методике МВФ), на конец периода: 2008 (сплошная) – 2009 (штриховая) гг.

Требуемая для покрытия платежного баланса валюта привлекалась из-за рубежа банками (в основном короткие займы) и предприятиями (еще более короткие товарные займы) (см. рис. 8). В итоге рост валютных резервов в 2007 г. – начале 2008 г. сопровождался ростом валового внешнего долга (рис. 8). Это типичное явление для страны, в которой золотовалютными резервами управляет центральный банк, а не Минфин.

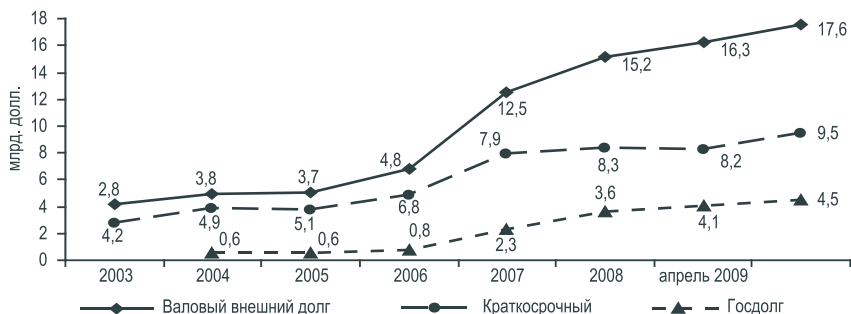
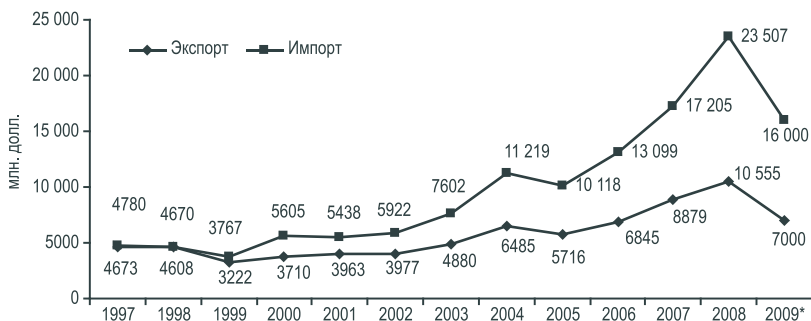


Рис. 8. Валовой внешний долг (в том числе краткосрочный и государственный на конец периода). Внешний долг на одного жителя Беларуси составил на конец 2008 г. 1,5 тыс. долл. Для сравнения: в Литве – 10,7 тыс., в Латвии – 17,8 тыс., в Эстонии – 20,2 тыс.

В итоге к концу 2008 г. Беларусь получила две проблемы: старую – превышение импорта над экспортом, которая была резко усугублена сокращением в IV квартале 2008 г. спроса в странах СНГ и в соседних странах – членах ЕС, и новую – возврат краткосрочных долгов (в 2009 г. около 8 млрд. долл.). Превышение импорта над экспортом

сохранилось и нарастало в первом полугодии 2009 г. (см. рис. 9). В наибольшем объеме по сравнению с прошлым годом экспорт упал в Украину (35,4%) и в Россию (46,9%), что не адекватно снижению импорта этих стран. Это означает, что с двумя главными соседями мы торгуем не лучше, а хуже других.



Источники: Белстат, * – прогноз авторов: в оптимистическом варианте прогноза Беларусь останется на уровне 2007 г.: импорт – 17 млрд. долл., экспорт – 8–9 млрд. долл.

Рис. 9. Экспорт и импорт товаров Республики Беларусь в Россию (млн долл.)

Национальный барьер № 5. Принять меры по улучшению финансирования экспорта с помощью различных механизмов (госгарантии структурам, кредитующим зарубежных покупателей).

Пример Беларуси показывает, что влияние кризиса усугубляется дефицитом текущего счета и динамикой накопления краткосрочных долгов в иностранной валюте (к концу 2008 г. краткосрочный долг перестал расти – кризис ограничил доступ к новым заимствованиям).

Увеличение валютных доходов Беларуси от переработки нефти (см. рис. 10). Этого возможно достичь, сделав более прозрачной работу данного сектора, ликвидировав схемы компенсаций за счет достижения договоренностей с Россией об отмене нефтяных пошлин на границе с Беларусью с гарантией их полной компенсации после экспорта нефтепродуктов. В этом случае белорусская дельта от переработки 20–21 млн. т нефти в 15,1–15,2 млн. т нефтепродуктов, продаваемых в Европу, будет мало зависеть от колебаний цен на нефть.

Барьеры валютному кризису и эффекты девальвации национальной валюты. Стандартным средством стимулирования экспорта

считается девальвация, которая автоматически увеличивает экспортную выручку в национальной валюте и расширяет возможности реализации продукции на внешних рынках. Параллельно девальвация увеличивает затраты на импорт в национальной валюте и тем самым сокращает его. В результате теоретически улучшается торговый баланс.

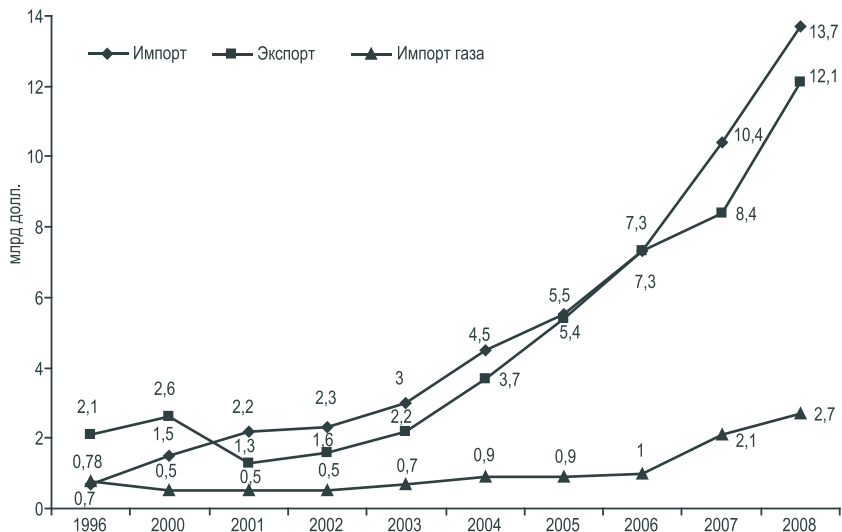


Рис. 10. Стоимость белорусского экспорта и импорта (топливно-минерального, нефти и нефтепродуктов), а также импорта газа

В то же время девальвация вызывает инфляцию (особенно если велик коэффициент импортостоемкости экономики) и стимулирует отток вкладов в национальной валюте из банков и их долларизацию (в Беларуси за три месяца до и после девальвации почти треть вкладов в национальной валюте была проконвертирована в иностранную), т.е. оказывает существенное давление на валютный рынок. **Социальные следствия девальвации:** потери по рублевым вкладам, падение зарплаты в долларовом выражении, проблемы возврата валютных кредитов.

Девальвация начала 2009 г. положительного эффекта для Беларуси не дала в силу примерно одинаковой доли производственного экспорта и импорта в ВВП и неэластичности импорта потребительских

товаров (даже после девальвации: за январь–май 2009 г. импорт потребительских товаров (1678,6 млн. долл. –20% от уровня 2008 г.) превысил экспорт (1431,6 млн. долл. –22% от уровня 2009 г.)).

Согласно модели Бернанке – Гертлера, для открытой экономики резкое обесценивание валюты является причиной самореализующегося кризиса.

Национальный барьер № 6. Макроэкономическая политика должна быть направлена на предотвращение девальвации.

Барьеры оттоку капитала. Прекращение внешнего кредитования, вывод капитала иностранных инвесторов, отсутствие возможностей перекредитования корпоративного сектора неминуемо тормозят инвестиционное развитие и экономический рост.

Для белорусских предприятий, имеющих краткосрочную (до 1 года) внешнюю задолженность около 8 млрд. долл., возникла проблема перекредитования. **В связи с трудностями получения новых внешних кредитов, а также в проблемных случаях пролонгации кредитов государство в условиях кризиса должно расширить свои гарантии иностранным инвесторам и создать им максимально благоприятные условия (национальный барьер № 7).**

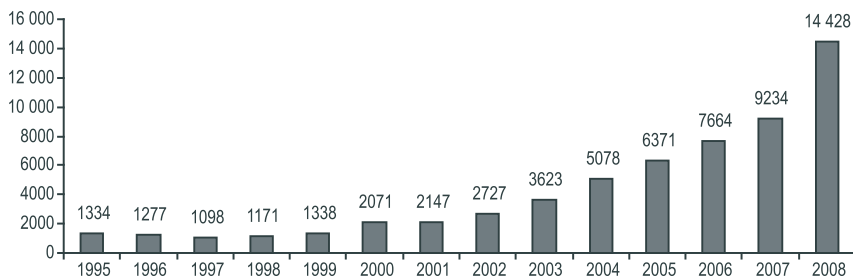


Рис. 11. Белорусский экспорт в страны ЕС27

В будущем необходимо регулировать временную структуру импорта капитала путем введения норм резервирования на минимальные сроки иностранных заимствований и портфельных инвестиций.

Барьеры банковскому кризису. В Беларуси депозиты населения составляли почти треть банковских ресурсов. Дилемма для монетарной политики во время кризиса состоит в том, чтобы предоставлять достаточно ликвидности и стимулировать кредитование, не допустив

валютного кризиса и резкой девальвации. В Беларуси угроза перевода средств населения в иностранную валюту (за декабрь 2008 г. под влиянием слухов о девальвации депозиты населения в национальной валюте сократились на 18%) в 2009 г. заставила поднять ставку рефинансирования до 14% при параллельном снижении банками ставки по валютным депозитам до 8–10%. Тем не менее даже после девальвации население конвертировало еще 16% вкладов в национальной валюте в иностранную. В конечном итоге примерно 2,5 трлн. национальных депозитов населения были с ноября 2005 г. по март 2009 г. проконвертированы в 1,1 млрд. долл. Высокая ставка рефинансирования, не выполнив задачи удержать вклады, сделала чрезвычайно дорогими кредиты, что стало еще одной причиной стагнации.

Норма сбережений снизилась с 4,1 до 3,9 и за 10 месяцев вклады выросли всего на 20%, или на 2 трлн. рублей.

В связи с угрозой банковского кризиса и необходимостью успокоить население в Республике Беларусь была введена 100%-ная гарантия по вкладам населения, в том числе для нерезидентов. Однако в Беларуси срочный депозит банк обязан в 5-дневный срок после требования клиента возвратить. Гарантия досрочного снятия срочных депозитов лишает смысла понятия мгновенной и текущей ликвидности, кроме того, создает угрозу спекулятивного притока и оттока иностранных капиталов, в том числе и с целью умышленного банкротства банка (рейдерство).

Национальный барьер № 8. Отсутствие возможности досрочного снятия срочных депозитов повышает устойчивость банков во время кризиса. После его завершения в Беларуси необходимо отменить гарантию досрочного снятия депозитов.

В Беларуси первые антикризисные меры в декабре были направлены на укрепление двух госбанков страны (в совокупности они контролируют 70% банковских активов).

Национальный барьер № 9. Центробанкам необходимо обеспечить доступ банковской системы к краткосрочной ликвидности.

Для стабилизации банковской системы надзорные органы центробанков должны более активно добиваться большей прозрачности балансов и реалистичной оценки стоимости проблемных кредитов. На случай ухудшения ситуации в отдельных банках центробанку следует иметь готовые рецепты для санации и оздоровления. Как показывает зарубежный опыт, бюджетная поддержка таких банков

не пользуется популярностью у населения. В ограниченных случаях для спасения банков удобнее пользоваться белорусским рецептом – увеличение уставных фондов банков за счет списания эмиссионных кредитов, предоставленных центробанком. Правда, это временно создает нетрадиционного собственника банков – центробанк.

Только в июле были услышаны призывы экспертов и Национальный банк запретил валютное кредитование населения – оно несло девальвационный риск и стимулировало потребительский импорт, тем самым ухудшая торговое сальдо страны. Кроме того, погашение валютных кредитов требует валюты, что повышает спрос на рынке наличной валюты. Некоторые считают, что эта мера, примененная год назад, позволила бы избежать 20% -ной девальвации.

Финансовая стабильность требует быстрых и четких действий властей при минимальном кризисном ажиотаже в масс-медиа – незачем создавать панику у широких масс (*принцип общественной рациональности поведения*). Неквалифицированные комментарии в прессе во многом способствовали динамике и глубине кризиса, подорвали доверие финансовых институтов друг к другу, а населения к ним, провоцировали панику вкладчиков. В банковском кодексе необходимо оговорить показатели финансовой информации, как прозрачные, так и закрытые для широких масс (резервы, интервенции и т.п.). Нужно создать новую систему стимулов для рационального поведения участников финансовых рынков, в частности, изменить систему стимулирования инвестбанкиров – бонусы не должны прямо зависеть от выигрышей, такое поощрение заставляет чрезмерно рисковать, подставляя банки.

Бюджетные барьеры. Для стимулирования внутреннего спроса в краткосрочном периоде национальные правительства прибегают к двум рычагам: 1) увеличение госрасходов, нацеленных на рост спроса на отечественные товары; 2) развязывание частной инициативы. Оба рычага отчасти противоречат друг другу: трудно одновременно увеличивать госрасходы и снижать налоги для стимулирования бизнеса (теорема лауреата Нобелевской премии Т. Хаавельмо).

В Беларуси, перенасыщенной налогами (с социальными отчислениями они достигают 48% ВВП), усиление налогового пресса неэффективно и поэтому государство пошло, с одной стороны, на упрощение налогов (плоская шкала в 12% подоходного налога, отмена мелких налогов), с другой – на оптимизацию госрасходов (пришлось осуществить 18% -ный секвестр).

На наш взгляд, стимулирование госпредприятий путем освобождения от налогов, т.е. за счет выпадающих доходов бюджета, менее эффективно, чем прямые инвестиционные (инфраструктурные) и социальные (бюджетные) расходы. Инвестиции в инфраструктуру способны обеспечить основу для будущего долгосрочного роста. **Решение основных инфраструктурных проблем (ускорение строительства метро, коммуникации) может рассматриваться как госпрограмма создания рабочих мест.** Социальные расходы экономически правильно концентрируются на строительстве льготного жилья – строительство жилья обладает значительным синергетическим эффектом.

В целях стимулирования внутреннего спроса должна была быть развернута программа кредитования по льготной ставке на покупку отечественных товаров. В этом случае государственные расходы, адресованные малообеспеченным семьям, не будут заморожены в накоплениях, потрачены на валюту или импортные товары, а будут стимулировать внутренний спрос и тем самым сокращать импорт и улучшать торговый баланс.

Барьеры кризису малого бизнеса. В кризис необходимо принимать дополнительные меры поддержки малого бизнеса – наиболее уязвимого сектора экономики. Правительственная программа развития бизнеса из 52 шагов, принятая в 2007 г., в условиях кризиса начала стремительно улучшать инвестиционный климат и бизнес-среду. В частности, была дебюрократизирована система регистрации, введен мораторий на проверки первых 3 лет работы – дотации банкам по процентам для SME, система ценообразования и калькулирования заработной платы. Сектор малого бизнеса в 2008 г. дал работу 12,7% занятых, а его продукция и услуги составили 8,6% ВВП (в 2008 г. FDI inflow в Беларусь вырос на 28,9% и составил 2,23 млрд. долл. (функционировало 4218 предприятий с иностранным капиталом, 43% из которых – с капиталом из стран ЕС)). В ближайшие годы в связи с намеченными программами приватизации (пока около 70% ВВП производится на государственных предприятиях) ожидается значительный рост иностранных инвестиций.

Основным механизмом поддержки малого и среднего бизнеса в Беларуси может быть снижение арендной платы и создание при крупных предприятиях инкубаторов малого бизнеса. Особенно важно урегулировать вопросы создания при вузах малых инновационных предприятий и реализацию их акций на бирже.

Согласно Отчету Всемирного банка «Doing Business 2009», Беларусь поднялась на 30 мест в рейтинге, со 115-го на 85-е место в мире

и заняла 4-е место в TOP-10 реформаторов. Президентом страны поставлена цель – после 2010 г. войти в 30 наиболее инвестиционно и налогово-привлекательных стран мира. Поэтому проблема упрощения налоговой системы остается важнейшей. Последнее, 181-е место в мире (рейтинг Price Waterhouse совместно с МФК и ВБ) по уровню простоты налоговой системы требует решительного изменения отношений двух наших соответствующих министерств к администрированию и контролю налогов. Образец для подражания есть – Дания, Новая Зеландия, Ирландия, которые имеют достаточно высокий уровень налогообложения, но неизменно считаются мировыми лидерами по простоте налоговых систем.

Литература

1. Ковалев, М.М. Мировой финансовый кризис: причины, угрозы для Беларуси и способы их ограничения / М.М. Ковалев, С.И. Пасеко // Вестник Ассоциации белорусских банков. – 2008. – № 40. – С. 3–12.
2. Ковалев, М.М. Уроки кризиса: мировой экономический спад диктует свои условия / М.М. Ковалев, С.И. Пасеко // Белорусская думка. – 2008. – № 11.
3. Ковалев, М. Национальная экономика в условиях мирового экономического кризиса / М. Ковалев, С. Пасеко // Банковский вестник. – 2009. – № 1. – С. 5–12.
4. Ковалев, М. Мировой финансовый кризис и тенденции развития внешней экономики Китая / М. Ковалев, Лю Цзепин // Беларусь–Китай: сборник научных трудов. Вып. 6. «Экономика и образование». – Минск: Издательский центр БГУ, 2009. – С. 9–17.
5. Ковалев, М. Минимизация последствий мирового экономического кризиса на белорусском рынке ИТ-услуг / М. Ковалев, О. Лаврова // Вестник Ассоциации белорусских банков. – 2009. – № 17–18. – С. 54–64.
6. Ковалев, М. Оптимальное портфельное инвестирование в финансовые активы / М. Ковалев, И. Карачун // Банковский вестник. – 2009. – № 10.
7. Реформа международной финансовой системы / авт. коллектив: А.З. Астапович, Ц. Ватанабэ, Е.Б. Мягков, М. Панич, Т.А. Проскурякова, Д.В. Сырмолов; Бюро экон. анализа. – М.: ТЕИС, 2001. – 208 с.
8. Кобяков, А.Б. Закат империи доллара и конец «Рах Americana» / А.Б. Кобяков, М.Л. Хазин. – М.: Вече, 2003. – 368 с.
9. Ковалев, М.М. Экономика будущего глазами аналитиков ЦРУ / М.М. Ковалев // Вестник Ассоциации белорусских банков. 2006. – № 7. – С. 13–19.

БЕЛОРУССКАЯ ЭКОНОМИКА В УСЛОВИЯХ МИРОВОГО ФИНАНСОВО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО КРИЗИСА

А.А. Матяс

Сохранение относительной устойчивости социально-экономического развития страны и создание условий для восстановления эффективного экономического роста в среднесрочной перспективе, учитывая открытость экономики Беларуси и ее ключевую зависимость от внешней торговли, будет определяться особенностями и масштабами мирового финансово-экономического кризиса, степенью его влияния на белорусскую экономику, а также своевременностью и адекватностью принимаемых антикризисных мер в области макроэкономической, фискальной и монетарной политики.

Особенности мирового финансово-экономического кризиса

Функционирование рыночной экономики, как известно, сопровождается периодически повторяющимися локальными и мировыми финансовыми, валютными и экономическими кризисами, что связано с цикличностью и неравномерностью экономического развития.

В свою очередь возникновению нынешнего мирового финансового кризиса дополнительно способствовали такие факторы, как чрезмерное потребление в отдельных странах (прежде всего США) и секторах экономики (через доступные кредиты при одновременном сокращении сбережений), гипертрофированное развитие финансовых рынков, другие накопившиеся диспропорции в мировом экономическом развитии. Основным толчком к его возникновению явился разразившийся кризис на ипотечном рынке США, который в свою очередь привел к дефициту ликвидности на финансовом рынке и падению индексов акций, снижению валютного курса доллара США при одновременном росте цен на нефть и другие минерально-сырьевые ресурсы. В дальнейшем произошло падение цен на энергоносители и сырье при укреплении доллара США.

В мировой экономике в последние десятилетия накапливались существенные дисбалансы или диспропорции между финансовым и реальным секторами, а внутри финансового сектора наиболее

ускоренными темпами нарастали объемы сделок с применением так называемых производных финансовых инструментов типа различных видов долговых обязательств: ипотечных облигаций, деривативов на энергоносители, опционов, фьючерсов и т.д. В результате объем операций с производными финансовыми инструментами вырос за последнее десятилетие почти в 5 раз (до 450 трлн. долл. США) [6, с. 17]. При этом ситуация усугублялась ослаблением контроля над финансовыми и ипотечными рынками в США и других странах, излишним вовлечением потребителей и отдельных секторов экономики в процесс кредитования при одновременном сокращении нормы сбережений. В частности, в США возросла доля так называемых субстандартных ипотечных кредитов (т.е. с плохой кредитной историей), предоставляемых на относительно льготных условиях со снижением требований банков к заемщикам (без внесения определенной доли собственных средств заемщика, сокращением необходимых документов при оформлении, уменьшением первоначальной нагрузки на заемщика в части погашения кредита).

Гипертрофированное развитие финансового рынка и перепотребление на уровне секторов экономики сопровождалось соответствующими диспропорциями на макроуровне. Так, в США сложился устойчивый внешнеторговый дефицит (более 800 млрд. долл. в последние годы), а национальный долг достиг 11 трлн. долл. США [4, с. 13]. Избыточная эмиссия американского доллара и номинированных в нем финансовых инструментов для решения перечисленных проблем способствовали долларовой инфляции. К этому следует еще добавить появление второй мировой резервной валюты (евро) и неустоявшееся ее курсовое соотношение с долларом.

В свою очередь перекосы и ослабление контроля на финансовых рынках, чрезмерная эмиссия американского доллара сопровождалась увеличением разрывов между рыночной и реальной стоимостью отдельных корпораций, ростом цен на энергоносители.

Усилились и другие дисбалансы в мировой экономике, связанные с перемещением ряда производств из развитых (в том числе США) в развивающиеся страны, что способствовало ускоренному развитию ряда крупных стран: Китая, Индии, Бразилии. В результате у Китая сложилось значительное (более 10% к ВВП) положительное сальдо текущего счета платежного баланса. Имеет место

также дисбаланс в мировой торговле между нефтедобывающими и остальными странами.

В конечном счете разразившийся мировой финансовый кризис в условиях глобализации перерос в экономический, сопровождающийся сжатием инвестиционного и потребительского спроса, сокращением экспортно-импортных потоков и рецессией в большинстве стран. При этом наиболее уязвимыми оказались страны с недостаточно конкурентоспособными и устоявшимися (транзитивными) экономиками, а также экспортоориентированными и зависящими от экспорта определенных видов продукции (сырья, энергоносителей, инвестиционных товаров). Соответственно, первыми и с меньшими потерями из кризиса выйдут те государства, которые имеют более конкурентоспособную и эластичную экономику, существенные ресурсные и финансовые возможности, емкие внутренние рынки, диверсифицированную структуру экспорта, а также принимающие более адекватные антикризисные меры.

Влияние мирового финансово-экономического кризиса на белорусскую экономику

Учитывая неразвитость фондовых и финансовых рынков в стране и их слабую интегрированность в мировую финансовую систему, влияние мирового финансово-экономического кризиса на белорусскую экономику проявилось с некоторым временным лагом по сравнению с другими странами. При этом основное воздействие происходит через сокращение цен и спроса на отдельные позиции белорусского экспорта (прежде всего нефтепродукты, черные металлы, калийные удобрения, машиностроительную продукцию), колебания мировых резервных валют (доллар, евро), удорожание кредитных ресурсов на внутреннем рынке и увеличение потребности во внешних займах. Как следствие, с IV квартала 2008 г. начали проявляться негативные тенденции в развитии белорусской экономики в части существенного падения экспорта и валютной выручки, увеличения отрицательного сальдо внешнеторгового оборота, сокращения валютных резервов и роста напряженности на валютном рынке, нарастания государственного и валового внешнего долга, снижения рентабельности и прибыли, замедления темпов экономического роста, сокращения грузоперевозок, роста сверхнормативных запасов готовой продукции на

складах и дебиторско-кредиторской задолженности, увеличения вынужденных отпусков и использования неполной рабочей недели.

Достаточно отметить, что падение товарного экспорта за IV квартал 2008 г. по отношению к сентябрю составило 42,4% . При этом экспорт в страны вне СНГ в основном сократился за счет снижения его средних цен (на 41,1% в декабре по сравнению с сентябрем), а в Российскую Федерацию – за счет физических объемов (на 33,9% в декабре к сентябрю). В свою очередь отрицательное сальдо текущего счета платежного баланса за последний квартал 2008 г. увеличилось с 2,1 до 4,45 млрд. долл. [2, с. 86–88].

Несмотря на положительную помесечную динамику экспорта с февраля текущего года, в целом за январь – сентябрь 2009 г. падение товарного экспорта к соответствующему периоду предыдущего года составило 43,3% . Сокращение экспорта происходило преимущественно из-за падения средних цен (на 32,5%), в то время как физические объемы экспорта снизились на 16% [3, с. 110–117, 111].

Чистые иностранные активы Национального банка в определении МВФ сократились с 4,2 млрд. долл. (на 1.01.2008 г.) до 3,1 (на 1.01.2009 г.), до 2,8 (на 1.02.2009 г.) и 2,6 млрд. долл. (на 1.07.2009 г.). В дальнейшем удалось частично их восстановить (3,5 млрд. долл. на 1.09.2009 г.) [1, с. 33].

Увеличение валового внешнего долга в 2008 г. (с 12,5 на 1.01. до 14,6 млрд. долл. на 1.10.) сдерживалось благоприятной внешнеэкономической конъюнктурой, поскольку средние цены экспорта за год выросли на 33,3% , импорта – на 20,1% . Тем не менее в конце 2008 г. и в начале 2009 г. валовой внешний долг ускоренно увеличивался в связи с привлечением дополнительного внешнего финансирования в условиях ухудшения внешнеэкономической конъюнктуры и на 1.01.2009 г. составил 15,2 млрд. долл., на 1.04.2009 г. – 16,3, 1.07.2009 г. – 17,6 млрд. долл. При этом его увеличение происходило преимущественно за счет роста госдолга (с 2,1 млрд. долл. на 1.10.2008 г. до 3,6 на 1.01. 2009 г., до 4,1 на 1.04.2009 г. и до 4,5 млрд. долл. на 1.07. 2009 г.) (рис. 1).

Одновременно в этих условиях обострилась проблема высокой цены сохранения экономического роста в стране. При резком падении цен и спроса на белорусскую продукцию поддержание положительных темповых показателей (особенно в промышленности,

обеспечивающей основную часть товарного экспорта) оборачивается ростом запасов промышленной продукции на складах и ухудшением финансовых показателей с одновременным нарастанием кредиторской и дебиторской задолженности. Если соотношение готовой продукции промышленности на складах и среднемесячного объема производства на начало октября составило 49,3%, то на начало января – 61,1%, на начало февраля – 84,6%. При этом запасы готовой продукции в машиностроении и металлообработке достигли на 1 февраля 148,6% от их среднемесячного производства (рис.2).

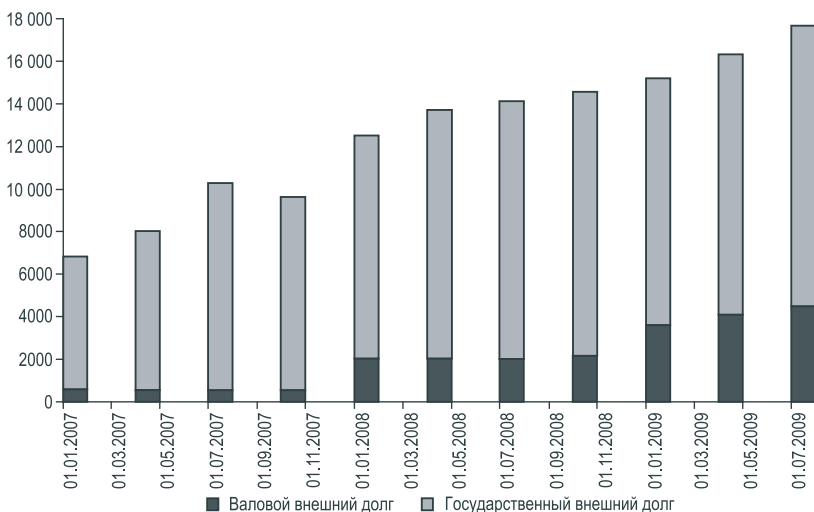


Рис 1. Валовой и государственный внешний долг Республики Беларусь за 2007–2009 гг.

В дальнейшем принятые меры по сокращению запасов готовой продукции на складах позволили их уменьшить в промышленности до 76,7% к среднемесячному производству на 1.11.2009 г. Тем не менее в машиностроении они по-прежнему остаются существенными (160,5%) [3, с. 32].

Проявляется тенденция уменьшения рентабельности реализованной продукции, работ, услуг, которая в целом по экономике с 16,7% за январь–август сократилась до 14,2% за январь–декабрь. В свою очередь рентабельность за октябрь составила 11,5%, за ноябрь – 8,7%,

за декабрь – 6,6%, в то время как в августе она достигала 18% [2, с. 134–135]. При этом прибыль от реализации уменьшилась в декабре по отношению к августу на 65,5%. Чистая прибыль в декабре составила к августу только 21,2% [2, с. 138].

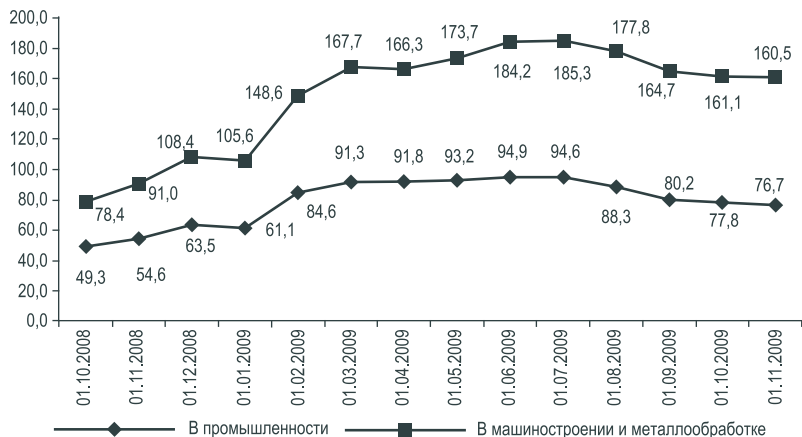


Рис 2. Соотношение запасов готовой продукции и среднемесячного объема производства в IV квартале 2008 – 2009 г. (в%)

Аналогичные тенденции имеют место и в промышленности, которая наиболее уязвима из-за неблагоприятной внешнеэкономической конъюнктуры. В частности, рентабельность реализованной продукции, работ, услуг сократилась с 18,7% в январе–августе до 15,3% в январе–декабре. Более того, рентабельность упала в декабре до 4,5% по сравнению с 19,9% в июле. При этом прибыль от реализации в декабре составила 19,8% от аналогичного показателя в июле, чистая прибыль – всего 3,9% [2, с. 48–49, 52].

Несмотря на некоторое улучшение по сравнению с IV кварталом 2008 г., финансовые показатели в 2009 г. существенно ухудшились по сравнению с аналогичным периодом прошлого года. Так, рентабельность реализованной продукции, работ и услуг в целом по экономике за январь–сентябрь составила 10,6% по сравнению с 15,9% в аналогичном периоде 2008 г., по промышленности – соответственно 9,9 и 18,8% [3, с. 67, 168]. При этом ситуация в определенной мере улучшена за счет того, что субъектам хозяйствования разрешили

не начислять амортизацию и не делать переоценку основных средств на начало 2009 г.

В целом госбюджет за 2008 г. (даже с учетом существенного ухудшения экономической ситуации в IV квартале) удалось свести с профицитом. Однако в 2009 г. обострились проблемы с формированием доходной части республиканского и местных бюджетов, что потребовало соответствующего сокращения их расходов.

В конечном счете неблагоприятные тенденции в развитии белорусской экономики, вызванные резким ухудшением внешнеэкономической конъюнктуры (в части падения экспортных цен, физических объемов экспорта и сокращения разницы между внутренними и мировыми ценами на энергоносители), привели к ухудшению основных показателей социально-экономического развития страны (табл. 1).

Таблица 1

**Основные показатели социально-экономического развития
Республики Беларусь за 2006–2009 гг. (в% к пред. периоду)**

	2006 г.	2007 г.	2008 г.	январь– октябрь 2009 г.
Валовой внутренний продукт	110,0	108,2	110	99,0
Продукция промышленности	111,4	108,5	110,8	95,5
Продукция сельского хозяйства	106	104,4	108,9	101,1
Инвестиции в основной капитал	132,2	115,1	123,1	113,1
Производство потребительских товаров:	111,5	108,7	112,1	99,1
продовольственных	111,5	104,7	113,1	104,9
непродовольственных	112	112,5	111,6	92,4
Объем внешней торговли товарами и услугами:	128,7	126,1	136,1	62,4 ¹
экспорт товаров	123,5	124,3	135,1	58,8 ¹
импорт товаров	133,8	127,9	137	65,7 ¹
сальдо (млн. долларов США)	–2584,7	–2738,7	–4400	–3772,7 ¹
Реальные денежные доходы населения	117,8	114,7	112,7	102,8 ¹
Розничный товарооборот	117,4	114,8	120,5	102,6
Платные услуги населению	111,2	111,5	113,9	103,2 ¹
Производительность труда (в расчете по валовому внутреннему продукту)	108,7	107,1	109,3	99,6 ¹

Окончание табл. 1

	2006 г.	2007 г.	2008 г.	январь– октябрь 2009 г.
Рентабельность реализованной продукции, работ и услуг в промышленности	13,6	12,8	15,3	9,9 ¹
Энергоемкость валового внутреннего продукта (снижение «–», в%)	–4,3	–7,9	–8,4	–5,1 ¹
Ввод в эксплуатацию жилья за счет всех источников финансирования, тыс. кв. м общей площади	4136	4700	5146,7	4728,7
Численность занятых в экономике, тыс. человек	4402	4445,3	4520,7	4594,3
Индекс потребительских цен	106,6	112,1	113,3	108,3
Индекс цен производителей промышленной продукции	109	117,1	114,2	109,5

¹ Январь–сентябрь 2009 г.

Источник: Белстат Республики Беларусь.

В то же время, как видно из табл. 1, белорусская экономика до 2009 г. развивалась достаточно динамично. Некоторое замедление темповых показателей в 2007 г. связано с существенным ростом цен на газ и изменением условий переработки российской нефти на белорусских НПЗ. Благоприятная внешнеэкономическая конъюнктура в 2008 г. (январь–сентябрь), несмотря на ее резкое ухудшение в IV квартале, позволила обеспечить высокие темпы экономического роста в целом по году.

Основные направления и отдельные меры по минимизации негативных последствий для белорусской экономики мирового финансово-экономического кризиса

В целом антикризисные мероприятия, принимаемые в Республике Беларусь, состоят из следующих четырех блоков: первоочередные меры по либерализации условий экономической деятельности, антикризисные меры в области монетарной и фискальной политики, меры по поддержке валообразующих предприятий, совместный план действий с Российской Федерацией по минимизации последствий

финансового кризиса. Их реализация осуществляется по следующим основным направлениям: привлечение дополнительного внешнего финансирования, стабилизация ситуации в банковском секторе и на валютном рынке, сокращение расходов госбюджета, либерализация экономики, поддержка реального сектора и валообразующих предприятий, стимулирование экспорта и ограничение импорта, создание дополнительного внутреннего потребительского и инвестиционного спроса на отечественную продукцию, селективная поддержка уязвимых категорий населения и др.

В последние годы осуществлялась трансформация нормативно-правовой базы, регламентирующей и регулирующей прежде всего процессы акционирования, приватизации и использования госсобственности, развитие фондового и финансового рынков, условия функционирования бизнеса и предпринимательства. В результате были отменены институт «золотой акции» и ряд существующих ограничений на обращение акций предприятий, улучшена система налогообложения доходов от ценных бумаг (в частности, сокращены ставки налогообложения доходов от акций с 40 до 24%), расширено участие коммерческих банков на рынке ценных бумаг.

На улучшение предпринимательского климата и стимулирование развития малого и среднего бизнеса направлено: упрощение и сокращение административных процедур, включая государственную регистрацию и ликвидацию субъектов хозяйствования, лицензирование; рационализация контрольной деятельности; улучшение арендных и земельных отношений, инвестиционной деятельности; совершенствование системы налогообложения; либерализация ценового регулирования и др.

После начала мирового финансово-экономического кризиса в Республике Беларусь были приняты отдельные меры в области монетарной и фискальной политики, направленные на недопущение дестабилизации макроэкономической ситуации в стране. В частности, были уменьшены нормы обязательного резервирования (в отношении вкладов физических лиц отменены), оказана поддержка в части повышения ресурсной базы отдельных банков, увеличена ставка рефинансирования и процентные ставки по депозитам и кредитам, приняты решения по гарантированию вкладов в банковской системе страны, созданы дополнительные резервные фонды,

введены определенные ограничения на покупку валюты юридическими лицами, расширены возможности коммерческих банков по оперативному регулированию, проведена одноразовая девальвация (на 20%) и производится дальнейшее постепенное снижение обменного курса белорусского рубля к корзине валют в рамках заданных на 2009 г. параметров. Получены кредиты Российской Федерации и МВФ.

Приняты меры по недопущению роста заработной платы в бюджетной сфере и на государственных предприятиях. Проводится существенное сокращение бюджетных расходов в 2009 г. Значительные дополнительные ресурсы аккумулированы в специальном Фонде национального развития. С целью пополнения оборотных средств предприятия и сокращения запасов готовой продукции на складах принято специальное постановление о порядке реализации продукции на экспорт с учетом конъюнктуры рынка, допускающее и продажу продукции ниже ее себестоимости. Осуществляются дополнительные меры по сокращению запасов готовой продукции на складах. В качестве положительного момента в условиях мирового финансово-экономического кризиса следует также отметить проводимую в последние годы Республикой Беларусь внешнеэкономическую политику, направленную на постепенную региональную и страновую диверсификацию экспорта и внешних заимствований.

С целью активизации внешней торговли принят план совместных действий с Российской Федерацией по минимизации последствий финансового кризиса, направленный на расширение применения российского рубля во взаимных расчетах и обеспечение равного доступа субъектов хозяйствования на рынки двух стран. При этом основными проблемами являются обеспечение и сближение условий доступа к госзакупкам, лизинговым схемам, льготному кредитованию и дальнейшая унификация таможенно-тарифного регулирования.

Однако реализация вышеперечисленных мер, которые, безусловно, дали положительный эффект и позволили сохранить контроль над развитием экономической ситуации в стране, в недостаточной степени учитывает масштабность и затяжной характер кризиса. Учитывая ограниченную емкость внутреннего рынка, оживление белорусской экономики в ближайшие годы во многом будет зависеть

от изменения траектории развития мировой экономики, прежде всего тех стран, которые в последние годы являлись основными торговыми партнерами (Российской Федерации; стран ЕС, включая новых членов; отдельных стран СНГ). Ведь в отличие от 1998 г., когда белорусская экономика в основном понесла потери из-за российского кризиса и могла частично их компенсировать посредством наращивания экспорта в европейские страны, в настоящее время многое будет определяться не только восстановлением российского рынка (прогнозируется прирост ВВП в Российской Федерации на 2010 г. 3,5%), зависящего в свою очередь от внешнеэкономической конъюнктуры (прежде всего на энергоносители). В то же время, по отдельным прогнозам, в Германии (экономика которой является крупнейшей в ЕС) в текущем году прогнозируется спад ВВП на 5%, а в следующем – небольшой прирост на уровне 1,2%. Экономическая ситуация в новых членах ЕС, с которыми активно торгует Беларусь, вряд ли будет лучше, чем в более конкурентных западноевропейских экономиках. Принимаемые же в последние годы меры по диверсификации экспорта не смогут компенсировать потери на традиционных рынках сбыта белорусской продукции. В мировой экономике могут появиться также дополнительные проблемы, связанные с посткризисным экономическим развитием (чрезмерная накачка в последние годы ликвидности, невозможность быстрого восстановления фондовых рынков, инвестиционного и потребительского спроса, сохраняющиеся дисбалансы в развитии мировой экономики и др.). Республика Беларусь может столкнуться и с дополнительными барьерами на внешних рынках, поскольку все страны будут стремиться поддерживать отечественных производителей.

Нельзя при этом не учитывать особенности малых стран, когда зависимость их экономик от внешних рынков определяет специфику протекания экономических кризисов. Как правило, кризисные явления в экономическом развитии малых стран проявляются с некоторым лагом по сравнению с более крупными экономиками, что в свою очередь предопределяет и более поздний выход малых стран из рецессии [5].

Ситуация для Беларуси усугубляется не только сжатием внешних рынков сбыта, но и продолжением увеличения цен на газ, когда на мировом рынке имеет место тенденция их существенного

сокращения. В результате разрыв стоимости российского газа для Беларуси и на мировых рынках существенно сократился. Чрезмерное увеличение складских запасов отдельных видов продукции в IV квартале 2008–2009 г. в условиях сокращения спроса на внешних рынках также будет являться сдерживающим фактором оживления производства в ближайшие годы.

Одновременно мировой кризис обнажил отдельные недостатки и уязвимости белорусской экономики, которых удавалось избегать в условиях относительно благоприятной внешнеэкономической конъюнктуры на ведущие позиции белорусского экспорта. Прежде всего это касается высокой концентрации белорусского экспорта по отдельным товарным видам, странам и товаропроизводителям, низкой технологичности экспорта, его значительной импортоемкости, а также убыточности ряда экспортных позиций. Поэтому перспективы развития белорусской экономики в ближайшие годы по-прежнему будут определяться благоприятностью внешнеэкономической конъюнктуры, поскольку для проведения эффективных структурных изменений и внедрения современных технологий требуется время и существенные финансовые ресурсы, которые в условиях кризиса ограничены. Вместе с тем попытки игнорировать реально складывающуюся экономическую ситуацию на внешних рынках и внутри страны могут только затянуть выход из кризиса и повысить связанные с этим издержки.

В связи с этим необходимо внести дополнительные корректировки в проводимую в стране экономическую политику, отдав временный приоритет поддержанию относительной макроэкономической сбалансированности. На наш взгляд, это касается следующих основных моментов.

1. Целесообразно отказаться от попыток поддержания темповых показателей развития экономики за счет продолжения наращивания складских запасов готовой продукции на складах. Возможно, практика доведения целевых параметров до производителей имела определенный эффект в условиях благоприятной конъюнктуры на соответствующие виды продукции. Вместе с тем требование по наращиванию производства отдельных видов промышленной продукции в условиях существенного падения внешнего спроса привело к ряду негативных последствий.

Во-первых, импортность промышленной продукции, по данным межотраслевого баланса, составляет порядка 50%, а по отдельным отраслям (например, машиностроению) – еще выше [8, с. 7]. Таким образом, осуществлялся импорт сырья, энергоносителей и комплектующих из Российской Федерации, что ухудшало сальдо текущего счета платежного баланса и увеличивало напряженность на валютном рынке. В свою очередь девальвация (особенно одноразовая) привела к потерям тех же предприятий и удорожанию импортной составляющей, активизации инфляционных процессов и росту стоимости кредитных ресурсов. Потребность же в последних в условиях замораживания и вымывания оборотных средств у предприятий из-за работы на склад существенно возросла. Несмотря на принимаемые меры, сокращение складских запасов готовой продукции в ближайшее время представляется достаточно сложной проблемой, что будет сдерживать оживление экономики в отдельных отраслях.

Зарубежные страны в целях замедления конъюнктурного спада производства в условиях мировых кризисов не стремились производить продукцию, на которую сокращался спрос. Пожалуй, одним из немногих исключений являлась Швеция, когда во время кризиса 1977 г. практиковалось субсидирование производства продукции, оседавшей в складских запасах. В частности, государство возмещало фирмам до 20% всех складских расходов в случае сохранения рабочих мест. В результате к середине 1977 г. складские запасы составили более 16 млрд.долл., превысив на 5–6 млрд. долл. наиболее высокий для Швеции уровень. Возможно, в случае краткосрочного ухудшения мировой конъюнктуры данные меры имели бы определенный эффект. Однако в дальнейшем, несмотря на принятие ряда государственных мер по активизации экспорта, Швеция в отличие от других малых западноевропейских стран даже к 1981 г. не смогла восстановить докризисный уровень производства [6, с. 60–61].

Поэтому для синхронизации порой несовместимых задач по сохранению экономического роста и обеспечению относительной макроэкономической сбалансированности целесообразно хотя бы в качестве промежуточной меры перейти к использованию интегрированных показателей, более адекватно отражающих развитие экономической ситуации в стране.

2. Дополнительное стимулирование внутреннего спроса (особенно инвестиционного), несмотря на его положительное влияние на динамику экономического развития, имеет определенные пределы, связанные как с емкостью внутреннего рынка и возможностями реализации на нем отечественной продукции (к тому же отличающейся высокой импортоемкостью, что не позволяет мультиплицировать развитие национального производства), так и ограниченностью финансирования, потребности в котором все в большей степени покрываются за счет внешних заимствований.

В настоящее время расширение внутреннего спроса увязывается с увеличением жилищного строительства, развитием лизинговых схем на приобретение отечественной машиностроительной продукции, льготным кредитованием покупки отечественных потребительских товаров длительного пользования. Вместе с тем все вышеперечисленные направления, с одной стороны, имеют соответствующие ограничения, с другой – увеличивают импорт, не оказывая в краткосрочной перспективе заметного влияния на рост экспорта.

В частности, по машиностроительной продукции и ряду потребительских товаров длительного пользования внутренний рынок составляет относительно небольшую долю. В свою очередь расширение реализации данных товаров на внутреннем рынке (за исключением вытеснения таким образом аналогичной импортной продукции) ведет к нарастанию импорта без соответствующего экспорта.

Что касается увеличения жилищного строительства, то чрезмерное его наращивание в условиях кризиса упирается в ряд ограничений. Первое – импортоемкость строительной отрасли, по данным межотраслевого баланса, составляет порядка 25% [8, с. 8]. С увеличением с 2007 г. цен на энергоносители данный показатель будет еще выше. Но в отличие от промышленности, которая при более высоком уровне импортоемкости обеспечивает почти весь товарный экспорт, построенное жилье практически не экспортируется (если не считать его продажу иностранцам, например, гражданам Российской Федерации) и остается на территории страны. Таким образом, расширение жилищного строительства приведет к дополнительному росту импорта, который даже частично не будет скомпенсирован за счет увеличения экспорта.

Вторым важнейшим ограничением являются ресурсные возможности банковской системы для долгосрочного кредитования.

Учитывая, что строительство жилья преимущественно осуществляется по льготным кредитам (3–5% годовых), разница между увеличившимися во время кризиса рыночными и льготными процентными ставками дополнительно ляжет на госбюджет. К этому следует еще добавить расходы на инфраструктуру. Возрастают в последние годы бюджетные расходы и на компенсацию жилищно-коммунальных услуг, поскольку доля покрытия стоимости тарифов на ЖКУ населением сокращается. С другой стороны, одновременно увеличатся налоговые поступления в бюджет от расширения жилищного строительства и производства строительных материалов и конструкций, что частично скомпенсирует дополнительные бюджетные расходы.

И, наконец, необходимо учитывать существующие ограничения в части производственных мощностей в строительстве и промышленности строительных материалов и конструкций.

3. Для сохранения макроэкономической стабильности и быстрого выхода из кризиса важным представляется дальнейшее сокращение расходов госбюджета и других секторов экономики (прежде всего не первоочередных), а также повышение эффективности использования ограниченных ресурсов.

В первую очередь это касается упорядочения и рационализации государственных программ с их существенным сокращением или переносом на более поздние сроки [7, с. 17]. Как правило, многие программы малоэффективны и перераспределяют ресурсы в низкорентабельные, а то и убыточные отрасли (например, сельское хозяйство), что не позволяет сократить расходы бюджета и снизить высокую налоговую нагрузку на реальный сектор экономики. В условиях кризисного и посткризисного развития точками роста, наоборот, должны стать наиболее эффективные предприятия всех отраслей, а также менее ресурсоемкие (сфера услуг, мелкий и средний бизнес). Все это в конечном счете позволит решать и другие проблемы: отрицательного внешнеторгового сальдо, сохранения ликвидности банковской системы, предотвращения нарастания неплатежей, сохранения стабильности на валютном рынке, ограничения потребности во внешних заимствованиях (поскольку нарастание государственного и валового внешнего долга имеет свои безопасные пороговые пределы и потребует расходов по обслуживанию и погашению внешнего долга уже в ближайшие годы).

Таким образом, учитывая масштабность и затяжной характер мирового финансово-экономического кризиса, уязвимость белорусской экономики во внешнеэкономической сфере, необходимы более существенные корректировки экономической политики в части отказа от нереальных целевых параметров и производства продукции на склад, продолжения финансирования масштабных и низкоэффективных госпрограмм и строительства объектов непервоочередной важности, чрезмерного стимулирования внутреннего спроса, более существенного сокращения и рационализации расходов секторов экономики (прежде всего государственного), поддержки и сохранения наиболее конкурентоспособных предприятий и производств, трансформации докризисных методов управления в направлении формирования адаптационных механизмов с учетом динамичных изменений в мировой экономике.

Литература

1. Бюллетень банковской статистики // Национальный банк Республики Беларусь. – 2009. – №9. – С. 229.
2. Социально-экономическое положение Республики Беларусь. Январь 2009 г.: стат. бюллетень. – Минск: Национальный статистический комитет. – 295 с.
3. Социально-экономическое положение Республики Беларусь. Январь–октябрь 2009 г.: стат. бюллетень. – Минск: Национальный статистический комитет. – 367 с.
4. Ковалев, М. Уроки кризиса: мировой экономический спад диктует свои условия / М. Ковалев, С. Пасеко // Белорусская думка. – 2008. – № 11. – С. 12–19.
5. Малые страны Западной Европы / отв. ред. Ю.И. Юданов. – М.: Мысль, 1984. – 396 с.
6. Перепелица, В. Кризис в США: зарождение и развитие / В. Перепелица // Банковский вестник. – № 31. – С. 16–21. – № 34. – С. 5–9.
7. Пинигин, В.В. Регулирование белорусской экономики в условиях мирового финансово-экономического кризиса / В.В. Пинигин // Экономический бюллетень НИЭИ Министерства экономики Республики Беларусь. – 2009. – № 7. – С. 4–17.
8. Энергетическая и финансово-экономическая ситуация в Беларуси: Материалы «круглого стола». – Минск: Фонд им. Фридриха Эберта, 2009. – 136 с.

ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКИЕ СВЯЗИ БЕЛАРУСИ И ГЕРМАНИИ: СОВРЕМЕННОЕ СОСТОЯНИЕ И ПЕРСПЕКТИВЫ

С.С. Ермилова

Активное взаимодействие между Беларусью и Германией ведется на протяжении всего периода с момента обретения Беларусью государственного суверенитета и объединения Германии. Ситуация в этой сфере двусторонних связей определяется тем, что ФРГ является для нас вторым по значимости торгово-экономическим партнером, а наша страна в свою очередь – четвертым для Берлина на пространстве СНГ по объемам взаимного товарооборота.

1. Современное состояние белорусско-немецких экономических отношений

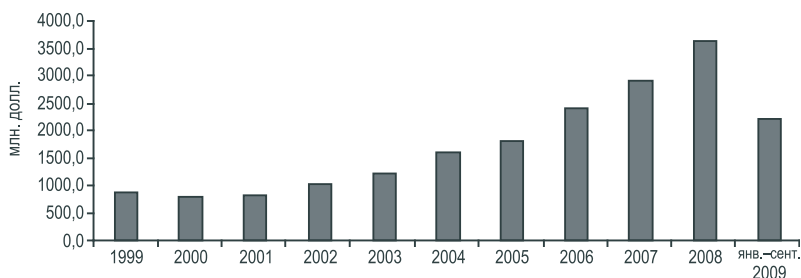
1.1. Товарооборот

Германия является одним из важнейших западных торговых партнеров Беларуси, на долю которого приходится 6,2% внешне-торгового товарооборота страны (по данным за январь–сентябрь 2009 г.)¹. По сравнению с 2008 г. доля товарооборота с ФРГ возросла на 1,2%, превысив тем самым по значимости объем товарооборота с Украиной (5,9% за январь – сентябрь 2009 г.). В структуре германской внешней торговли Беларусь, естественно, играет меньшую роль (71-е место по импорту и 49-е место по экспорту согласно статистическим данным 2008 г.). При этом в структуре немецкой внешней торговли объем товарооборота с Беларусью составляет 0,1%.

Товарооборот с Германией имеет традиционно отрицательное сальдо, при этом характерен динамический рост объема торговли. Немецкий экспорт в Беларусь на 70% состоит из конечной продукции, удельный же вес товаров с высокой степенью обработки составляет только 37% всего объема поставок в Германию.

На протяжении последних десяти лет белорусско-германские торгово-экономические отношения развиваются весьма динамично, достигая практически ежегодно очередного рекордного уровня (рис. 1).

¹ Германия является для нас третьим по значимости торговым партнером и вторым вне стран СНГ (опережают: Россия, Нидерланды).



Источник: статистические ежегодники РБ за 2002–2009 гг.

Рис. 1. Белорусско-немецкий товарооборот

В 2002 г. товарооборот между нашими странами впервые за годы существования суверенной Республики Беларусь и объединенной Германии превысил уровень в 1 млрд. долл. Спустя четыре года, в 2006 г., объем двусторонней торговли достиг отметки в 2 млрд. долл. По итогам 2008 г. наша страна вышла на новый рекордный уровень товарооборота с Германией: объем взаимной торговли достиг 3604,7 млн. долл.

В январе–сентябре 2009 г. по сравнению с соответствующим периодом 2008 г. товарооборот в белорусско-германской торговле сократился на 19,3% до 2169 млн. долл. практически полностью за счет сокращения импорта (на 24%)². Связано это, прежде всего, с произошедшим снижением объемов реализации производимой германскими предприятиями промышленной продукции на рынках зарубежных стран.

1.2. Внешнеторговый баланс

При оценке динамики и тенденций роста объема внешней торговли с Германией бросаются в глаза некоторые различия данных белорусского и немецкого статистического ведомств, особенно в 2005 и 2006 гг. (см. рис. 2). На первый взгляд, это может быть обусловлено сдвигом границы с Евросоюзом в связи с присоединением к нему нашего непосредственного соседа – Польши. При этом существует ряд объективных причин расхождений между статистическими данными стран о взаимной торговле, которые обусловлены методологическими особенностями их формирования, в частности:

- используемой системой учета внешней торговли товарами;
- особенностями стоимостной оценки экспорта и импорта товаров;

² Экспорт в ФРГ сократился всего лишь на 0,4% на фоне общего сокращения стоимостного объема экспорта на 43,3%.

- применяемыми принципами географического распределения объемов экспорта и импорта;
- различием в моменте учета товаров;
- различием в подходах к кодированию товаров либо использованием разных версий товарной номенклатуры;
- особенностями таможенного оформления отдельных товаров.

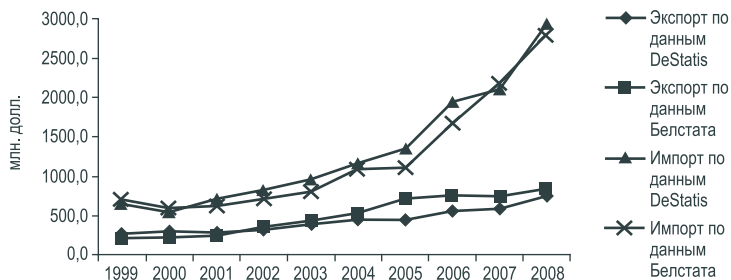
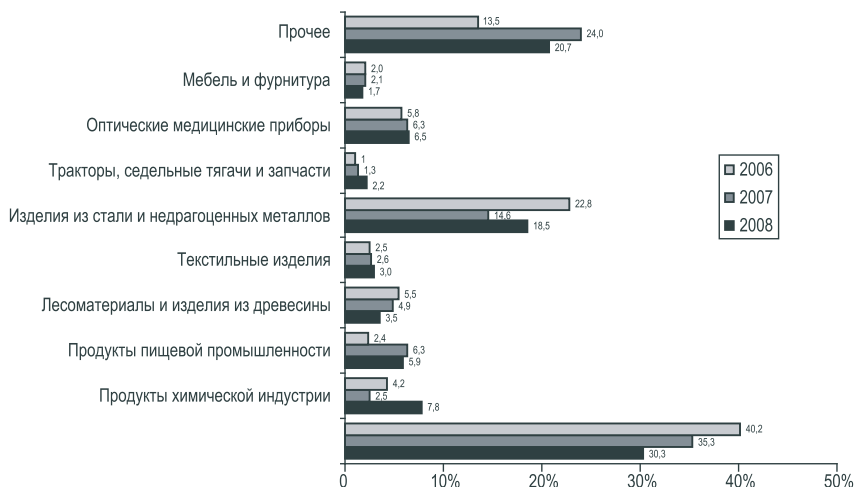


Рис. 2. Динамика экспорта и импорта

Например, калийные удобрения, экспортированные из Беларуси в Германию, в статистике внешней торговли Беларуси оцениваются по их стоимости на границе Республики Беларусь (цена ДАФ – пункт назначения на границе Республики Беларусь). Этот же товар в статистике внешней торговли Германии будет учтен как импорт из Беларуси по стоимости калийных удобрений на границе ФРГ (цена СИФ – пункт назначения в Германии), т.е. с учетом стоимости доставки товара от границы Беларуси до границы Германии. При этом экспортированные из Беларуси в Германию калийные удобрения будут учтены в экспорте Беларуси по моменту их отгрузки, а в импорте Вьетнама они появятся только после их доставки в эту страну. Таким образом, за счет времени нахождения в пути момент учета товара будет различаться. При этом товар может быть отгружен в конце одного года, а доставлен – в начале следующего, и, следовательно, найдет свое отражение в статистике Республики Беларусь в одном календарном году, а в статистике ФРГ – в следующем.

В структуре экспорта преобладают нефтепродукты, продукты химической промышленности и изделия из металлов. Что касается нефти, доля которой в общем объеме экспорта превышает 30%, то по большей части мы экспортируем сырую нефть, степень переработки незначительна. В разрезе трех последних лет можно заметить улучшения

в структуре экспорта. Снижается доля нефтесырья и увеличиваются поставки машин и оборудования из Беларуси на требовательные немецкие рынки. Растет объем экспортируемой химической продукции (более чем в 3 раза за последний год) (см. рис. 3).



Источник: статистические ежегодники РБ за 2007–2009 гг.

Рис. 3. Экспорт в ФРГ

По объемам импорта товаров в нашу страну (см. рис. 4) Германия стабильно занимает второе место (8% в 2008 г. по данным МИД РБ).

Германия является для Беларуси партнером номер один по поставкам высокотехнологичного оборудования, которое направляется на модернизацию производственной базы белорусских предприятий. За последние три года структура импорта значительно не изменилась. Как благоприятный фактор можно выделить небольшое увеличение доли импорта современной техники и оборудования (станков, генераторов, насосов, двигателей) (см. рис. 5).

1.3. Инвестиционные потоки

Одним из важнейших направлений белорусско-немецкого экономического сотрудничества является совместная работа в инвестиционной сфере.

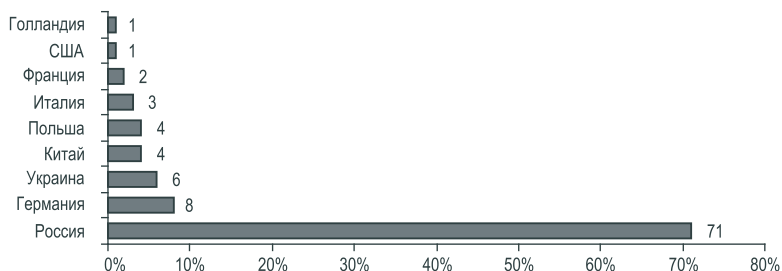
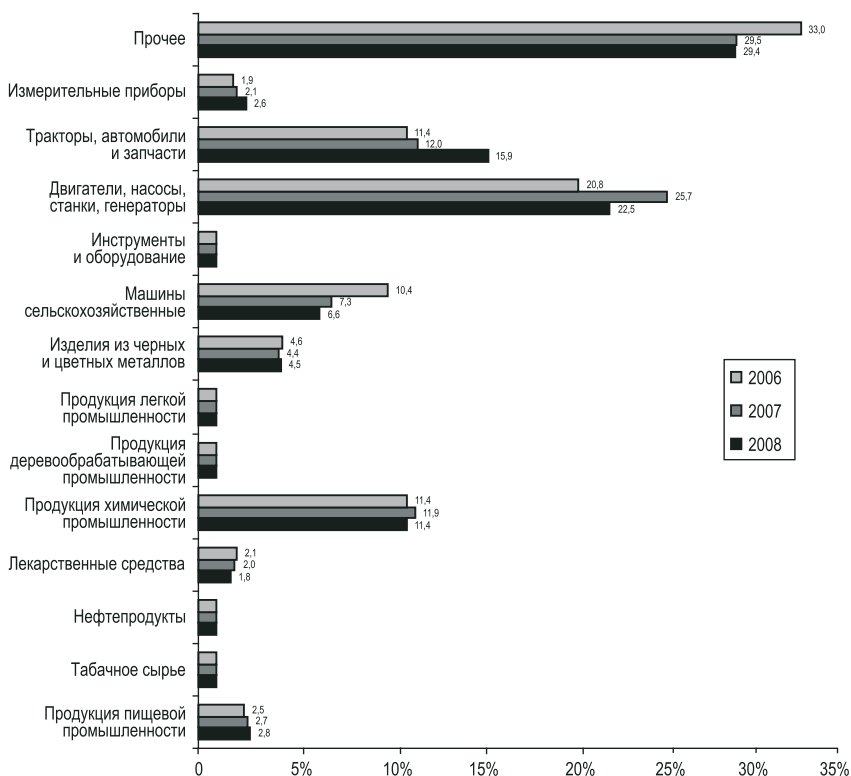


Рис. 4. Основные страны-импортеры



Источник: статистические ежегодники РБ за 2007–2009 гг.

Рис. 5. Импорт из ФРГ

Немецкие фирмы играют значительную роль на рынке прямых иностранных инвестиций (по состоянию на 1 января 2008 г. 7,7% накопленных ПИИ – немецкие). Для сравнения: доля российских ПИИ – 22%.

Необходимо отметить рост объема ПИИ (по сравнению с 2007 г. увеличение в три раза) на фоне снижения общего объема инвестиций (см. табл. 1). Это не удивительно, так как в условиях нестабильности экономической ситуации инвесторы всегда делают выбор в пользу прямых инвестиций. Показатели, однако, намного ниже потенциально возможных объемов инвестиционных потоков в нашу страну из Германии.

Таблица 1

**Объем немецких инвестиций в экономику Республики Беларусь
(в млн. долл.)**

	2005	2006	2007	2008
Общий объем немецких инвестиций	150	402	310	117
Прямые инвестиции	11	14	28	94

Источник: Посольство Республики Беларусь в ФРГ и Бундесбанк.

В первом полугодии текущего года был заключен ряд масштабных двусторонних кредитных сделок, позволяющих говорить о возможности поступления в 2009 г. из Германии в белорусскую экономику инвестиционных ресурсов в объемах, превышающих прошлогодний показатель.

Согласно официальным данным Министерства статистики и анализа, в Беларуси зарегистрировано 360 предприятий с участием немецкого капитала, среди них 215 совместных предприятий и 145 со 100% -ным немецким участием, общий объявленный уставный капитал которых составляет 77 млн. долл. Основная часть инвестиций размещена в таких сферах, как промышленное строительство, транспорт, торговля, гастрономия. На территории республики действуют 95 немецких представительств. Свои интересы на белорусском рынке представляют как крупные концерны (например, «BASF», «Lufthansa», «MAN-Ferrostahl», «Bayer Schering Pharma», «Schaeffler-Group», «Fresenius AG», «Siemens

AG», «Представительство немецкой экономики»), так и средние и мелкие компании.

Белорусские предприятия также прикладывают усилия, чтобы быть представленными в Германии. В ФРГ на данный момент функционируют уже 6 представительств белорусских экономических субъектов: МТЗ/«Белимпекс Хандельс ГмбХ» (г. Лейпциг), БМЗ/«Белашталь Аусенхандель ГмбХ» (г. Берлин), «Белмагистральавтотранс»/«БМА Шпедицион ГмбХ» (г. Альцай), БелТПП (г. Лейпциг), НАК «Белавиа» (г. Франкфурт-на-Майне), концерн «Белнефтехим» (г. Франкфурт-на-Майне), ОАО «АСБ «Беларусбанк» (г. Франкфурт-на-Майне).

2. Направления развития, перспективы, проблемы сотрудничества Беларуси и Германии

2.1. Общие тенденции. Товарооборот. Экспорт – импорт

Уже в ноябре и декабре минувшего года белорусские предприятия констатировали замедление темпов роста экспорта в ФРГ. Основная причина – негативное воздействие мирового финансово-экономического кризиса на экономику Германии, что привело к значительному падению объемов производства в ФРГ, снижению общего покупательного спроса и платежеспособности ряда германских предприятий – традиционных белорусских партнеров. В значительной мере это затронуло те белорусские товары, которые являются компонентами, используемыми германской промышленностью для производства готовой экспортоориентированной продукции.

Однако к сентябрю текущего года прогнозное задание по экспорту было выполнено на уровне 99,6%³. Негативное воздействие снижения объемов реализации производимой германскими предприятиями промышленной продукции на объем экспорта было нивелировано за счет увеличения доли поставок готовой продукции. При этом необходимо отметить, что падение объемов двустороннего товарооборота с Германией характерно для всех без исключения стран Центральной и Восточной Европы.

³ По оперативным данным Министерства статистики и анализа Республики Беларусь.

В целях выполнения прогнозного задания по наращиванию экспорта белорусской продукции в Германию в 2009 г., установленного на уровне 118,5%, посольство Республики Беларусь в ФРГ использует различные формы работы с представителями германского бизнеса. Наряду с рассмотрением поступающих от отечественных предприятий конкретных запросов и коммерческих предложений большое внимание уделяется мерам, направленным на активизацию прямых контактов между потенциальными партнерами.

2.2. Инвестиционная политика

Сейчас в экономике Беларуси активно ведется обновление основных фондов. С этой целью страна предпринимает шаги по привлечению инвестиций и заинтересована в приходе немецкого капитала. О повышенной заинтересованности немецких предприятий в инвестициях в белорусскую экономику свидетельствуют шесть деловых поездок, предпринятых в 2009 г. немецкими партнерами⁴:

- 26–28 марта 2009 г. посещение Минска саксонской делегацией министра экономики и труда федеральной земли Саксония Томаса Юрка. Обсуждались возможные инвестиционные проекты в области машиностроения, автомобильной индустрии и производства техники, благоприятной для окружающей среды. 5–7 апреля 2009 г. – прием делегации под руководством Министр-президента земли Бранденбург Матиаса Платцека и обсуждение проектов в области машиностроения, энергетики, сельского хозяйства и логистики;
- июнь 2009 г. – приезд делегации по поводу «Белорусской недели сельского хозяйства 2009» и третьего дня немецкой экономики в Беларуси, который спонсировался агентством Trade&Invest;
- 14–18 сентября 2009 г. – посещение делегацией представительства немецкой экономики в РБ (АНК) в рамках экспортной инициативы «Возобновляемые источники энергии»;
- 4–6 ноября 2009 г. – участие немецкой делегации в 12-м Минском форуме.

Машиностроение может стать приоритетной областью экономического сотрудничества между Беларусью и ФРГ. Беларусь заинтересована в заказах немецких фирм на изготовление комплектующих,

⁴ Для сравнения: в 2007 г. – только две поездки, в 2008 г. – уже пять.

деталей для машиностроения, а для Германии это – качественная и недорогая продукция. Есть перспективы для дальнейшего развития сотрудничества в области химии, нефтехимии, информационных технологий, науки и образования. Германия также заинтересована участвовать в Беларуси в проектах по развитию жилищно-коммунального хозяйства.

В Беларуси проводятся меры по улучшению инвестиционного климата, результаты которых были зафиксированы Мировым банком. Так, в рейтинге стран по благоприятности для ведения бизнеса 2009 г. Беларусь занимает 85-е место (для сравнения – в 2008 г. Беларусь занимала только 115-е место). В долгосрочной перспективе целью является выход на 30-е место. Важным мероприятием по улучшению инвестиционного климата было принятие Декрета № 10 «О создании дополнительных условий для инвестиционной деятельности в Республике Беларусь», который был подписан президентом в августе 2009 г. и вступил в силу с ноября. Этот документ в значительной мере упрощает процедуру прохождения инстанций, расширяет права иностранных инвесторов и дает им ряд преимуществ.

Белорусское правительство проводит некоторые меры, направленные на либерализацию экономики, но, по мнению немецких партнеров, все эти меры остаются «косметическими», нужны гораздо более фундаментальные изменения. По словам посла Германии в Беларуси, «нужно не только говорить о либерализации, но и видеть конкретные результаты». Особенно часты упреки в отношении слабой позиции частного бизнеса в стране.

Заключение

На сегодняшний день Беларусь и Германия создали эффективную базу для сотрудничества, поэтому на развитие двусторонних отношений можно смотреть с оптимизмом, учитывая то, что текущий уровень экономического взаимодействия гораздо ниже потенциала. Основа сотрудничества – взаимовыгодность. С одной стороны, Беларусь заинтересована в изучении и внедрении немецкого опыта в области энергосбережения, малой энергетики, экологии, более тесном сотрудничестве в образовательном и культурном обмене, развитии туризма, а также в немецких инвестициях в промышленность, аграрный сектор, малый и средний бизнес. С другой

стороны, для Германии, как для экспортоориентированной страны, весьма важны восточноевропейские рынки, и в первую очередь белорусский. Основной принцип действия Германии – распознать потенциал и развивать его, но не с целью благотворительности, а для получения собственной выгоды. Помощь не эквивалентна сотрудничеству. Поэтому приоритетным направлением развития Беларуси должно быть повышение привлекательности нашей страны для иностранных партнеров. Кроме того, никакое сотрудничество не может функционировать в полной мере без кредита доверия, чего во многом не хватает Беларуси из-за политической ситуации в стране и во многом из-за искаженных представлений о Беларуси в европейских странах.

Литература

1. Экономические показатели компактно – Беларусь // Germany Trade&Invest. 2009, июль.
2. Тренд 2008/2009 – Беларусь // Germany Trade&Invest. 2009, февраль.
3. Материалы белорусско-немецких партнерских конференций.
4. Кнедлер, Г. Состояние и перспективы белорусско-германских экономических отношений: доклад / Г. Кнедлер // Исследовательский институт общественного управления.
5. Отчет о проведении заседания Белорусско-Германской рабочей группы по торговле и инвестициям, 2007 г., МИД РБ.
6. Отчет о рабочей поездке в ФРГ, июнь 2008 г., Национальное собрание Республики Беларусь.
7. Данные посольства Германии в РБ и РБ в Германии.
8. Данные Федерального статистического ведомства Германии Statist.
9. Данные Министерства статистики и анализа Республики Беларусь: статистические ежегодники РБ за 2002–2009 гг.; статистический справочник «Беларусь в цифрах, 2009»; статистический сборник «Инвестиции и строительство в Республике Беларусь» за 2004–2008 гг.; оперативные данные.

КОНКУРЕНТНЫЕ ПОЗИЦИИ БЕЛАРУСИ НА РОССИЙСКОМ РЫНКЕ В ПЕРИОД КРИЗИСА И ВЫЗОВЫ ДЛЯ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ПОЛИТИКИ

Д.Э. Крук

В отношении белорусской экономики широко распространен эпитет «экспортоориентированная экономика». Самым простым подтверждением важности внешней конъюнктуры для национальной экономики является сопоставление объема экспорта и объема ВВП. По итогам 2008 г. в стоимостном выражении доля совокупного экспорта в ВВП составила 54,6% . При этом Россия остается одним из приоритетных географических направлений экспорта товаров (ее доля в совокупном экспорте по итогам 2008 г. составила 32,2%).

Говоря о макроэкономической роли экспорта, целесообразно также рассмотреть его фактический вклад в рост ВВП в последние годы. Довольно продолжительный период рост белорусского ВВП обеспечивается преимущественно ростом внутренних компонентов совокупного спроса, главным образом потреблением домашних хозяйств и валовым накоплением капитала. Анализ вклада в прирост отдельных компонентов внутреннего спроса (см. табл.1) показывает, что в целом взаимоотношения с внешним миром (чистый экспорт) обуславливает отрицательный вклад в прирост ВВП на протяжении всего рассматриваемого периода. Это является следствием растущего отрицательного сальдо внешней торговли. Наряду с общим вкладом чистого экспорта можно выделить в качестве отдельного компонента экспорт в Россию [1]. Вклад в прирост ВВП данного компонента является устойчиво положительным (за исключением 2005 г.). Но увеличение импорта никак не изменяет того факта, что наращивание физического объема экспорта в Россию по-прежнему остается важным фактором роста ВВП.

Помимо прямой зависимости макроэкономических параметров от положения белорусских экспортеров на российских рынках также следует отметить опосредованное влияние российского экспорта на динамику внутренних компонентов совокупного спроса. Такие взаимосвязи формируются за счет промежуточного потребления

предприятиями-экспортерами продукции других отечественных предприятий, а также за счет предъявления спроса на отечественные инвестиционные товары [1].

Таблица 1

**Вклад компонентов совокупного спроса в прирост ВВП
(процентных пунктов)**

	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008
ВВП	5,8	4,7	5,0	6,8	11,4	9,4	9,9	8,2	10,0
Потребление домашних хозяйств	3,1	7,3	5,3	3,6	4,7	7,2	6,6	7,1	8,0
Валовое накопление основного капитала	0,5	-0,5	1,3	4,1	4,5	4,7	8,4	5,2	7,9
Чистый экспорт	-1,2	1,4	-0,3	-2,4	-3,2	-1,3	-7,9	-1,5	-8,9
В том числе чистый экспорт в Россию	-1,3	0,7	-4,4	-2,0	-5,2	3,5	-3,1	1,7	-3,6
В том числе экспорт в Россию	2,0	3,1	0,5	3,4	3,9	-2,8	1,8	2,3	0,3
Прочие компоненты + статистическое расхождение	3,4	-3,5	-1,2	1,4	5,4	-1,2	2,8	-2,6	3,0

Источник: Белстат, собственные расчеты.

В Беларуси сложилось четкое разделение экспортной номенклатуры по географическим направлениям. Так, товары с невысокой долей добавленной стоимости, преимущественно относимые к группе промежуточных, экспортируются в страны дальнего зарубежья. На рынки же стран СНГ, и России в частности, экспортируются товары с большей долей добавленной стоимости, которые относятся к группе инвестиционных товаров (см. табл.2).

Быстрые темпы роста мировой экономики в период 2002–2007 гг. обусловили и опережающие темпы роста цен на сырьевые товары, в первую очередь энергетические, на мировых рынках. Благоприятная ценовая динамика цен на промежуточные товары обусловила опережающие темпы роста их экспорта по сравнению с традиционными товарами белорусского экспорта, относящимися к инвестиционной группе [2]. Данную тенденцию можно рассматривать как неблагоприятную в долгосрочном периоде, поскольку экономика ориентируется на условия рынков с более низкой степенью конкурентной борьбы.

Таблица 2

Основные группы экспортируемых товаров и географическая направленность экспорта в 2008 г.

Товарная группа	Доля в совокупном экспорте, %	Географическое распределение экспорта товарной группы, %	
		Россия	Страны вне СНГ
Нефть и нефтепродукты	37,5	0,3	87,6
Удобрения (калийные и азотные)	10,9	0,5	95,1
Средства транспорта, их части	9,8	65,4	14,0
Машины, оборудование и механизмы	8,1	78,3	8,4
Недрагоценные металлы и изделия из них	7,8	44,8	48,9
Продукты животного происхождения	4,6	93,5	1,8

Источник: Белстат, собственные расчеты.

Повышение доли экспорта промежуточных товаров ухудшало относительное положение предприятий, которые ориентируются на российский рынок. Поскольку в годы стремительного роста цен на сырьевые товары инвестиции в соответствующие отрасли давали большую отдачу, то именно эти отрасли и получали преимущества в конкуренции за капитал и доступ к источникам финансирования инвестиционных проектов. Эта тенденция нашла свое отражение и в структуре экспорта на российский рынок. За период 2000–2008 гг. диверсификация экспорта в эту страну существенно снизилась. Если в начале десятилетия семь основных товарных групп¹ экспорта в Россию обеспечивали менее 50% от совокупного экспорта, то к 2008 г. их доля в совокупном экспорте существенно возросла, превысив 60% (см. табл. 3).

Для большинства из товарных групп рост физических объемов экспорта пришелся на 2002–2006 гг., в то время как с 2007 г. (особенно в 2008 г.) стоимостные объемы экспорта росли главным образом за счет цен. Именно повышение цен обусловило рост удельного веса нефтепродуктов, калийных удобрений и молока в структуре экспорта. Это также делает белорусский экспорт чувствительным к изменениям на мировых рынках – падение или даже прекращение роста означает резкое замедление роста экспорта, а с ним и поступлений валютной выручки в страну.

¹ По двузначному коду ТН ВЭД.

Таблица 3

Динамика структуры экспорта товаров в Россию, % от совокупного экспорта в Россию

	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008
Мясо и мясные субпродукты (02)	1,0	2,2	1,9	1,9	2,3	3,4	4,2	2,5	3,3
Молочная продукция, яйца, мед (04)	2,9	3,9	3,7	5,1	6,1	8,6	8,8	9,6	10,0
Черные металлы и изделия из них (72, 73)	5,1	5,2	5,8	7,7	8,1	8,2	7,5	8,8	9,0
Реакторы, котлы, оборудование и механические приспособления (84)	11,2	11,8	13,1	13,2	12,4	12,3	13,0	13,7	13,6
Электрические машины, аудио, видео (85)	6,1	6,4	6,4	6,4	6,3	6,2	6,5	6,6	6,1
Средства наземного транспорта, их части, оборудование (87)	19,9	19,5	17,8	16,2	17,1	17,9	19,4	20,3	19,7
Прочие товары	53,9	51,0	51,3	49,5	47,8	43,4	40,6	38,5	38,2

Источник: Белстат, собственные расчеты.

Наиболее интересной из прослеживаемых тенденций является существенное увеличение доли пищевых продуктов (молочных и мясных) в поставках на российский рынок. Вместе с тем имеющиеся пропорции обуславливают наибольшую важность в абсолютных величинах именно инвестиционных групп товаров. Несмотря на то, что их доля в совокупном экспорте в Россию не повышается вследствие накопленной базы, именно данные группы товаров, а также прочие экспортные товары оказывают наибольшее воздействие на рост экспорта в Россию (см. табл.4).

С начала 2000-х годов величина стоимостного объема импорта в Россию возрастала очень быстрыми темпами, что объяснялось высоким экономическим ростом в России. Российские потребители переходили в более высокие ценовые сегменты по ряду товарных групп и предъявляли дополнительный спрос на импорт [3]. Кроме того, в целом для всех групп товаров важную роль сыграло укрепление реального курса российского рубля в рассматриваемый период. Быстрыми темпами российский рубль стал укрепляться

в период «дорогой нефти». В результате в 2003–2008 гг. реальный эффективный курс российского рубля подорожал на 37,8%, тем самым способствуя повышению покупательной способности данной валюты в международном сопоставлении. В результате этих тенденций емкость российских товарных рынков возрастала быстрыми темпами, однако доля белорусских производителей на большинстве соответствующих рынков сокращалась (см. табл. 5).

Таблица 4

**Вклад отдельных товарных групп в прирост экспорта в Россию
(в процентных пунктах)**

	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008
Мясо и мясные субпродукты (02)	0,6	–0,1	0,2	0,6	0,5	1,1	–0,8	1,5
Молочная продукция, яйца, мед (04)	0,5	–0,1	1,1	1,6	1,1	1,2	2,9	2,3
Черные металлы и изделия из них (72, 73)	0,2	0,3	1,6	1,6	–0,6	0,5	2,9	2,0
Реакторы, котлы, оборудование и механические приспособления (84)	0,6	0,6	1,4	1,8	–1,1	2,0	3,7	2,5
Электрические машины, аудио, видео (85)	0,3	0,0	0,6	1,1	–0,6	1,0	1,5	0,7
Средства наземного транспорта, их части, оборудование (87)	0,4	–0,7	0,9	3,5	–0,9	3,4	5,3	3,2
Прочие товары	0,2	0,2	4,3	7,6	–6,9	3,4	7,2	7,0
Экспорт, % г/г	2,8	0,2	10,2	17,8	–8,4	12,8	22,9	19,2

Источник: Белстат, собственные расчеты.

Нынешний экономический кризис, который для многих стран помимо ограничения рынков капитала выразился также в существенном падении внешнего спроса, вновь актуализировал обсуждение категории конкурентоспособности и факторов ее определяющих. Довольно универсальный подход к пониманию конкурентоспособности и выявлению ее факторов, используется Всемирным экономическим форумом [4]. В методологии ВЭФ под конкурентоспособной экономикой понимается экономика, которая

в своем развитии опирается на факторы роста производительности, обеспечивающие благополучие в долгосрочном периоде. Ключевым в данном понимании конкурентоспособности является именно ее влияние на экономическую динамику в долгосрочном периоде, что вместе с тем может обеспечить экономике «защиту» от неблагоприятных последствий экономических колебаний.

Таблица 5

Динамика стоимостного объема российских рынков и доля белорусских экспортеров на них

		2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008
Молоко и молочная продукция (04)	1*	100,0	162,5	173,9	254,8	308,9	403,1	374,5	504,3	637,3
	2**	30,7	27,9	25,9	28,5	34,1	33,2	39,6	40,9	40,0
Черные металлы (72)	1*	100,0	102,7	80,6	143,0	227,1	311,6	438,1	700,2	779,8
	2**	8,2	7,4	10,7	13,3	12,2	8,0	6,0	6,7	7,1
Изделия из черных металлов (73)	1*	100,0	121,9	124,6	157,4	218,2	297,2	412,2	613,5	682,4
	2**	11,2	11,1	11,9	12,2	11,7	8,3	7,2	6,2	7,0
Оборудование и механические приспособления (84)	1*	100,0	133,3	160,5	197,0	261,0	366,9	510,5	758,4	1072,8
	2**	8,8	7,6	7,0	7,1	6,7	4,3	3,9	3,6	3,0
Электрические машины, аудио, видео (85)	1*	100,0	158,2	196,2	228,9	345,6	517,1	774,6	1153,6	1463,5
	2**	10,6	7,7	6,4	6,6	5,8	3,4	2,9	2,6	2,1
Средства наземного транспорта, их части, оборудование (87)	1*	100,0	173,4	212,2	361,6	675,3	1016,8	1683,9	3021,7	4335,7
	2**	40,0	28,7	23,1	16,4	12,8	8,3	6,6	5,1	4,1

Примечание: * Динамика стоимостного объема импорта в Россию, 2000=100.

** Доля импорта из Беларуси в совокупном импорте в Россию соответствующей товарной группы, %.

Источник: Белстат, UN Comtrade, собственные расчеты.

Отсюда сама категория конкурентоспособности определяется как набор институтов, политик и факторов, которые определяют уровень производительности факторов производства в стране. Подразумевается, что более конкурентоспособная экономика может обеспечить генерирование более высокого дохода для своих граждан.

Уровень производительности факторов производства определяет нормы отдачи на различные виды инвестиций в экономике. Поскольку нормы отдачи на инвестиции (в физический, человеческий капитал) являются фундаментальным фактором, определяющим темп роста экономики, то предполагается, что более конкурентоспособные экономики могут обеспечить более высокие темпы долгосрочного экономического роста [4]. Таким образом, данная концепция конкурентоспособности включает в себя как статические, так и динамические компоненты: уровень производительности в стране определяет ее возможности по поддержанию определенного уровня дохода, а опосредованно, через норму отдачи на инвестиции, определяет и потенциал роста для экономики.

Протекание мирового финансового кризиса и механизмы его разворачивания дают основания предполагать, что в России помимо общеэкономических факторов большое влияние имеют специфические экономические и политические факторы. Так, в связи с быстрым распространением шоков из финансового сектора в реальный за первое полугодие объем ВВП России снизился на 10,9% г/г, а также резко упали другие показатели доходов и расходов. Для динамики рынков инвестиционных и потребительских товаров наиболее важными являются показатели динамики реальных инвестиций в основной капитал и динамики реальных денежных доходов соответственно [5]. Инвестиционный спрос в России сокращался опережающими темпами по сравнению с ВВП, что свойственно практически всем странам в период финансового кризиса, поскольку ожидания ухудшения экономической конъюнктуры приводят к снижению инвестиционной активности [5].

В период кризиса рынок импортируемых грузовых автомобилей характеризовался рядом особенностей. Во-первых, в конце 2008 г. многие предприятия не столь быстро отреагировали на изменившуюся конъюнктуру. Поэтому в октябре–декабре 2008 г. наблюдалось не столь резкое падение физических объемов импортируемых грузовых автомобилей. Это можно объяснить завершением начатых ранее инвестиционных проектов, поскольку динамика физического объема импорта грузовых автомобилей во многом повторяет динамику совокупного объема инвестиций в основной капитал. Кроме того, в декабре имел место сезонный всплеск спроса, который, вероятно,

объясняется окончанием финансового года и связанной с этим необходимостью завершить запланированные трансакции. Во-вторых, необходимо отметить динамику цен на данном рынке. В докризисный период здесь имела место тенденция снижения средних цен, что, вероятно, объясняется возрастающей конкуренцией. Вместе с тем в период кризиса данный тренд нарушился, а цены в целом стали более волатильными. Такая тенденция, наиболее вероятно, объясняется волатильностью в структуре импорта (в зависимости от класса приобретаемых автомобилей и ценового сегмента) по месяцам на фоне его малого физического объема. Кроме того, в качестве одной из антикризисных мер российским правительством была введена повышенная таможенная пошлина на приобретаемые автомобили, что также могло воздействовать на динамику цен. В результате в совокупном импорте нарушилась равномерность предъявления спроса на различные ценовые сегменты грузовых автомобилей, значительно снизился объем поставок. В связи с падением доходов логично ожидать перемещения части спроса на более низкие ценовые сегменты. Кроме того, данная тенденция усиливается за счет введения повышенных импортных пошлин, которые не распространяются на товары белорусского производства. В отношении белорусских производителей ее можно рассматривать как благоприятную, поскольку растет относительная доля именно того сегмента, в котором они специализируются. В результате в кризисный период нарушилась долгосрочная тенденция сокращения доли белорусских грузовых автомобилей на российском рынке. Данный показатель стал более волатильным, что отражает перебои в спросе, кредитные ограничения и пр. Но в целом можно говорить о формирующейся, по крайней мере краткосрочной, тенденции увеличения доли в совокупном объеме импорта.

Смещение значительного объема спроса от импортных автомобилей к автомобилям, производимым в России, существенно изменяет конкурентную среду для белорусских производителей. С одной стороны, эту тенденцию можно рассматривать как благоприятную, поскольку увеличивается доля низкого ценового сегмента на российском рынке. С другой стороны, центр конкурентной борьбы смещается с конкуренции с иностранными производителями в сторону конкуренции с российскими производителями, для которых этот рынок является

отечественным. Поэтому во многом нивелируются специфические конкурентные преимущества белорусских производителей в виде лучшего доступа на российский рынок, к системе государственных закупок и т.п. В таком случае на первый план вновь выходят общие факторы конкурентоспособности, свойственные для стадии конкуренции на основе факторов производства и конкуренции на основе эффективности.

На рынках молочной продукции влияние кризиса прежде всего проявилось через воздействие на цены. При этом физический объем поставок продукции на данный рынок существенно не изменился. Стоит отметить, что на этих рынках Беларусь в наибольшей мере реализует весь спектр специфических конкурентных преимуществ (доступ на рынок, отсутствие таможенных пошлин и пр.), главным из которых является субсидирование сельского хозяйства. Поскольку основная конкуренция происходит именно на основе ценовых факторов, то возможность гибко изменять цены в ответ на конъюнктуру рынка является важнейшим фактором конкурентоспособности. Вероятно, данное конкурентное преимущество (возможно, наряду с дополнительными факторами конкурентоспособности) обуславливает практически полную монополизацию Беларусью российского рынка импортных сгущенного молока и сливок. Все предыдущие годы доля Беларуси на этом рынке была довольно высока, а в период кризиса она приблизилась вплотную к 100%.

В целом анализ динамики российских товарных рынков позволяет сделать следующие выводы:

1. На российских рынках инвестиционных товаров наблюдается существенное снижение емкости в период кризиса.
2. Спрос на рынках инвестиционных товаров перемещается в более низкие ценовые сегменты.
3. Изменение структуры спроса в пользу более низких ценовых сегментов, а также меры экономической политики в России благоприятно сказываются на относительном положении производителей белорусских инвестиционных товаров.
4. Некоторое повышение конкурентоспособности не может компенсировать в абсолютном выражении снижение емкости рынков.
5. Тенденция повышения доли рынка будет иметь место (максимум) до начала роста инвестиционных расходов российских предприятий.

6. Наряду с краткосрочной тенденцией улучшения конкурентоспособности формируется долгосрочная тенденция усиления конкуренции с российскими производителями (а также с иностранными производителями, которые открыли/открывают сборочные производства в России), что может подрывать основные факторы конкурентоспособности белорусских производителей.

7. На рынках молочной продукции производители конкурируют преимущественно посредством ценовых факторов.

Анализ факторов конкурентоспособности белорусских предприятий на отдельных товарных рынках позволяет заключить, что:

1. Конкурентные позиции белорусских производителей на рынках молочной продукции довольно прочны и обеспечены как политикой экономических властей (субсидирование сельского хозяйства), что позволяет обеспечить ценовую гибкость производителей молочной продукции, так и факторами эффективности.

2. Влияние финансового кризиса вряд ли существенно изменит объемы экспортных поставок производителей молочной продукции при отсутствии прямых ограничительных мер.

3. Факторы конкурентоспособности белорусских предприятий на рынках инвестиционных товаров в большинстве случаев соответствуют низшим сегментам рынка. Факторы конкуренции на основе эффективности и инновация задействованы очень слабо.

4. Долгосрочная тенденция снижения конкурентоспособности на российских рынках может усиливаться за счет более тесной конкуренции с российскими производителями, иностранными производителями, открывающими сборочные производства в России, а также ужесточения конкуренции на низших ценовых сегментах вследствие «перемешивания» сегментов рынка.

5. В качестве определенного преимущества для Беларуси можно рассматривать краткосрочную тенденцию увеличения доли на рынках промышленных товаров вследствие воздействия глобального кризиса и получения приоритетного доступа на российский рынок. Вместе с тем воздействие этого фактора будет ограничено во времени.

Проецируя выделенные тенденции на макроуровень, можно утверждать, что ожидания скорого восстановления объемов экспорта в Россию вряд ли оправданы. При реализации любого сценария

развития глобальной экономики и, соответственно, российской экономики определенные относительные выгоды Беларусь может получить лишь на коротких промежутках времени. Нынешние меры экономической политики по обеспечению дополнительных факторов конкурентоспособности могут оказаться эффективными в краткосрочной перспективе, но также не решают долгосрочных проблем. Вместе с тем необходимы меры по преломлению долгосрочной тенденции снижения конкурентоспособности на российском рынке инвестиционных товаров, которые традиционно обеспечивают значительную часть белорусской экспортной выручки. Для этого необходимо появление новых факторов конкурентоспособности белорусских предприятий, поскольку действия ценовых параметров, связанных с конкуренцией на основе факторов производства, вряд ли будет достаточно для поддержания и повышения конкурентоспособности на рынках инвестиционных товаров в долгосрочном периоде.

Литература

1. Крук, Д. Основные макроэкономические взаимосвязи в экономике Беларуси: результаты эконометрического моделирования / Д. Крук, И. Пелипась, А. Чубрик. – Минск: Исследовательский центр ИПМ, 2006.
2. Тоцицкая, И. Внешняя торговля Беларуси: основные характеристики / И. Тоцицкая, А. Чубрик // Экономическое обозрение ЕврАзЭС+. – 2007. – № 3 (11).
3. Тоцицкая, И. Влияние обменного курса на торговый баланс Беларуси / И. Тоцицкая // ЭКОВЕСТ. – 2006. – № 4, 5.
4. World Economic Forum // The Global Competitiveness Report, 2009–2010.
5. Крук, Д. Перспективы и вызовы для политики, направленной на преодоление экономической рецессии в Беларуси в условиях мирового экономического кризиса: результаты макроэкономического моделирования / Д. Крук, А. Чубрик // Аналитическая записка Исследовательского центра ИПМ, АЗ 04/09.

НОВЫЕ РЕЗЕРВНЫЕ ВАЛЮТЫ – ОСНОВА БУДУЩЕЙ МИРОВОЙ ВАЛЮТНОЙ СИСТЕМЫ?

А.Н. Лузгина

Развитие мировой экономики подошло к этапу, когда необходимо пересмотреть сложившиеся взаимосвязи и принципы построения мировой валютной системы. Основные проблемы действующей системы еще более обострились в условиях мирового финансового кризиса. Правительства многих государств заговорили о необходимости реформирования мировой валютной системы вплоть до создания единой интернациональной валюты или повышения статуса нескольких национальных валют до уровня резервных. Однако прежде чем переходить к исследованию будущего мировой валютной системы, необходимо ответить на вопросы, какими свойствами должна обладать валюта, претендующая на роль мировых денег и почему так трудно добиться для той или иной денежной единицы влияния на наднациональном уровне.

В современных исследованиях понятия «международная», «ключевая» и «резервная» валюты зачастую выступают синонимами. В то же время существуют их особенные черты.

Для понимания сущности вышеуказанных категорий рассмотрим классификацию валют согласно масштабов их применения в международной практике и степени их интернационализации.

1. Особенности классификации валют в зависимости от их международного статуса

Самую нижнюю ступень занимают *замкнутые*, или *неконвертируемые*, валюты. В рамках национальных законодательств в данном случае предусматривается огромное количество валютных ограничений на национальном уровне. Обычно такие валюты совсем не используются в транснациональных сделках. Так, например, до 2000 г. белорусский рубль считался неконвертируемой валютой, так как валютным законодательством был установлен ряд ограничений на осуществление текущих операций и операций капитального характера в белорусских рублях.

Следующую ступень в иерархии валют занимают *внутренние* валюты. Данные валюты могут быть как ограниченно, так и свободно конвертируемыми. Но в большинстве своем внутренние валюты обслуживают только расчеты внутри страны – ее эмитента и не используются для накопления резервов других стран. В настоящее время примером таких валют могут служить белорусский рубль, валюты стран СНГ, Центральной и Восточной Европы.

Валюта, которая выполняет одну или несколько функций денег на международном уровне, называется *международной*. Переход национальной валюты в разряд международной возможен только в случае соблюдения определенных условий: доверие иностранных инвесторов, наличие развитых финансовой и законодательной систем. Большое значение имеет также размер национальной экономики, ее роль в международной торговле и степень либерализации национального финансового рынка. В данных валютах совершаются международные операции, а нерезиденты формируют свои депозиты. Свободная конвертируемость российского рубля, о которой было объявлено российским правительством в середине 2006 г., не повлекла за собой автоматического роста внешних операций, совершаемых в российских рублях, и не побудила большинство государств включать российские рубли в состав золотовалютных резервов. В то же время валюты таких стран, как Швеция или Норвегия, вполне могут считаться международными. Однако степень их применения в мире все же остается незначительной.

Более высокий по значимости уровень занимают *ключевые* (резервные) валюты, которые используются в масштабах, отличных от пренебрежительно малых. Резервная валюта – это общепризнанная в мире валюта, которая накапливается центральными банками в валютных резервах. Она выполняет функцию инвестиционного актива, служит способом определения валютного паритета, используется как средство проведения валютных интервенций, а также для проведения центральными банками международных расчетов [8].

В последнее время, особенно в странах Азии, резервные валюты используются для накопления золотовалютных резервов в целях укрепления конкурентоспособности экспорта путем ослабления своих валют, а также в качестве резерва на случай финансовых

кризисов. В настоящее время лишь несколько валют развитых стран активно используются для формирования валютных резервов и обслуживают транснациональные расчеты. Резервными валютами, кроме американского доллара, также могут выступать евро, иена, фунт стерлингов и швейцарский франк.

Валюта может быть признана резервной, если существует устойчивый спрос на нее на валютных биржах, международном межбанковском рынке, осуществляются внешнеторговые операции и операции на рынке ссудных капиталов.

Довольно часто встречающееся понятие *мировая* валюта практически тождественно понятию *ключевая* или *резервная*. Однако мировая валюта является более объемным понятием, так как предполагает распространение своего влияния на определенный регион. Это валюта, которая подразумевает использование денег в качестве интернациональной меры стоимости, международного платежного и резервного средства¹. Мировыми валютами в полной мере могут быть сегодня названы только евро и доллар США [1].

Основными признаками *доминирующей* валюты, отличающими ее от мировой, являются масштаб экономики, а также качество финансовых рынков. Последней доминирующей валютой в современной истории был доллар США.

Так, Р. Манделл в работе «EMU and International monetary System: A Transatlantic Perspective» отмечает характерные моменты в борьбе стран за лидерство в мировой валютной системе:

- страна-лидер может при желании эффективно противодействовать любым изменениям мировой валютной системы, если это будет не в ее интересах;
- возможные соперники страны-гегемона активно стараются осуществить в рамках своих интересов изменения валютной системы, особенно в переходный период, когда позиции страны-лидера на мировой арене не столь сильны;
- малые страны никак не реагируют на глобальные изменения валютного мирового порядка – будучи не в силах повлиять на текущую ситуацию, они остаются сторонними наблюдателями;

¹ Термин «резервная валюта» использовался в соглашении о Бреттон-Вудской системе и был отражен в уставе МВФ. После перехода к Ямайской мировой валютной системе этот термин был изъят из устава и заменен понятием «свободно используемая валюта».

- мировая валютная система развивается эволюционно, а не революционно, поэтому можно спрогнозировать грядущие крупные перемены, так как им сопутствуют предварительные «сигналы»;
- страны-лидеры в вопросах, затрагивающих национальные интересы и интересы мировой валютной системы, никогда не идут на компромиссы, заботясь прежде всего о собственной выгоде;
- доминирующие валюты считаются наиболее сильными и устойчивыми в начале пути своего господства, а затем, постепенно становясь избыточными, начинают терять признаки своего могущества [2].

Ученый приводит ряд примеров, подтверждающих его тезисы. Так, например, Великобритания всячески противодействовала проведению реформирования валютной системы в XIX в. В то же время этот процесс постоянно пытались ускорить Франция – мощное государство времен биметаллизма, и США – молодая, на тот момент еще только выходящая на мировую арену, держава.

Однако уже к 30-м годам XX в. ситуация коренным образом изменилась. Теперь уже Великобритания выдвигала идею создания мировой единой денежной единицы – *банкора*, введению которого она сама противодействовала в период своего лидерства, а США, напротив, игнорировали такие предложения.

Предсказуемо было поведение США и в отношении СДР². Америка не возражала против создания этой расчетной единицы, так как она была заменителем золота, а не доллара и не сужала американского влияния на мировом рынке. Однако как только СДР были лишены золотого содержания и могли составить конкуренцию доллару, Соединенные Штаты постарались свести их значимость к минимуму, в результате чего данная расчетная единица так и не приобрела веса в мировой валютной системе.

Подводя итоги классификации валют по значимости в международных сделках, следует отметить, что на практике резервные валюты характеризуются признаками, соответствующими критериям Манделла. Среди основных критериев можно выделить размер самой страны и ее ВВП, рыночные принципы хозяйствования,

² СДР – специальные права заимствования.

открытость экономики, размер транзакционной зоны, а также отмену ограничений на текущие операции и операции капитального характера, низкие темпы инфляции и отсутствие значительного государственного долга. Однако если страна имеет сильное влияние в мире, то ухудшение последних двух факторов не сильно скажется на устойчивости данной денежной единицы [2].

В современных условиях наблюдается тенденция борьбы за доминирующее положение в мире. Основное соперничество среди валют сегодня происходит между евро и долларом США. Вместе с тем для настоящей борьбы евро с долларом прошло слишком мало времени. Хотя преобладающая часть финансовых операций во всем мире по-прежнему совершается в американской валюте, евро начинает занимать все более значимую позицию (см. табл. 1).

Таблица 1

Доля валют в средненежном обороте мирового рынка (%)

Валюта	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	п.п. 2008
USD	70,50	70,70	66,50	65,80	65,90	66,40	65,70	64,10	64,00
EUR	18,80	19,80	24,20	25,30	24,90	24,30	25,20	26,30	26,50
GBP	2,80	2,70	2,90	2,60	3,30	3,60	4,20	4,70	4,10
YEN	6,30	5,20	4,50	4,10	3,90	3,70	3,20	2,90	3,30
CHF	0,30	0,30	0,40	0,20	0,20	0,10	0,20	0,20	0,10
Прочие	1,40	1,20	1,40	1,90	1,80	1,90	1,50	1,80	2,00

Источники: 1995–2008 гг. – Международный валютный фонд: Currency Composition of Official Foreign Exchange Reserves; 1999–2005 гг. – Европейский центральный банк: The Accumulation of Foreign Reserves.

Как видно из табл. 1, в последние годы доллар постепенно вытесняется из мировых золотовалютных резервов. Его место начинает занимать евро. Также наблюдается некоторое повышение доли в мировых золотовалютных резервах фунта стерлингов. Если в ближайшем будущем Великобритания изъявила бы желание присоединиться к еврозоне, то это несомненно укрепило бы позиции ЕВС в мировой валютной системе.

Ослабление доллара (к чему еще больше подтолкнул глобальный экономический кризис), укрепление евро и рост влияния валют азиатского региона – все это дает основания говорить, что мировую валютную систему ждут трансформации.

Одним из возможных сценариев будущего развития может стать замена доминирующей позиции доллара несколькими резервными валютами. Мировая валютная система будет четко поделена на области действия нескольких *региональных резервных* валют. Каждая из таких валют будет иметь свой ареал влияния, в котором будут осуществляться международные операции в данной региональной валюте.

Эти процессы происходят в добровольном порядке и обусловлены современной фазой эволюционного развития мировой валютной системы.

Формирование региональных резервных валют – это не единовременный процесс и потребуются не один год для того, чтобы новая валютная система, поделенная на зоны действия отдельных валют, стала реальностью. Сегодня можно с уверенностью сказать, что только евро начинает соответствовать характеристикам региональной резервной валюты. В будущем возможно укрепление позиций китайского юаня или российского рубля. Однако для того, чтобы валюта стала резервной, необходимо выполнение нескольких условий.

Одной из характеристик сильной валюты является степень ее мировой ликвидности. В настоящее время оборот на международных финансовых рынках намного превышает объемы сделок в сфере международной торговли, поэтому ликвидность валюты стала для инвесторов гораздо более важным свойством по сравнению с возможностью обменивать на товары. Резервы в валюте страны-лидера намного легче использовать при осуществлении финансовых операций, так как не возникает проблем при их конвертации.

Помимо этого, международные валюты, по сравнению с внутренними, гораздо меньше подвержены обесценению, так как:

1) наличие внешних сфер применения поддерживает устойчивый уровень спроса на них;

2) страны с внутренними валютами имеют, как правило, неразвитые фондовые и валютные рынки, которые подвержены внешним шокам и валютным спекуляциям.

Поэтому нет ничего удивительного в том, что страны со слабыми валютами осуществляют в той или иной степени привязку или, по крайней мере, стремятся повторять тренды той или иной ведущей валюты с целью достижения большей устойчивости.

Еще одним путем развития мировой валютной системы может стать создание наднациональной мировой валюты. С момента развития финансового кризиса разговоры о таком сценарии развития мировой валютной системы велись неоднократно. Представители МВФ заявляли о возможности создания наднациональной расчетной денежной единицы на базе СДР. К действующей корзине валют, по которой рассчитывается СДР, предлагалось присоединить также китайский юань, бразильский песо и индийскую рупию. Однако данный сценарий не нашел большой поддержки среди правительств ряда стран. Остается неясным вопрос, каким образом предполагается повысить статус СДР и при этом включить в корзину для определения данной расчетной единицы новые валюты. За время своего существования СДР так и не довелось занять важное место в мировой валютной системе. Сложность поставленной задачи подтвердил и сам МВФ. Данная международная финансовая организация отвергла возможность снижения роли доллара за счет повышения статуса СДР и создания в ближайшем будущем такой расчетной денежной единицы.

2. Особенности мирового опыта региональной валютной интеграции

Если проанализировать исторический опыт, то становится ясно, что особая активность в формировании крупных экономических группировок проявляется в последнем столетии. Этому способствовало несколько закономерностей, среди которых прежде всего необходимо выделить следующие.

1. Нарастание экономической взаимозависимости обособленных государств активизировало процессы унификации, отмены ограничений и различных препятствий при осуществлении хозяйственной деятельности, что завершается, в конечном счете, объединением денежных систем интегрирующихся стран.

2. Процессы мировой глобализации и появление в том или ином регионе стран-лидеров подталкивают более слабые ведомые страны к валютному союзу с ведущими.

3. Если в предшествующие исторические периоды основным методом завоевания стран и отдельных территорий было порабощение народов путем победы в войнах, то, начиная с XIX в., политическое

влияние становится возможным установить и без насильственных мер. В ряде случаев именно страны – претенденты на роль лидера в регионе являются инициаторами создания того или иного валютного союза.

В условиях развития мирового экономического кризиса, который продемонстрировал несовершенство и недостатки американской экономики, все больше стран заявляют о формировании наднациональных валют. Однако процессы в данной области протекают достаточно вяло и незаметно. Хотя потенциально ряд таких интеграционных валютных образований в будущем может превратиться в валютные союзы.

Рассмотрим основные зоны валютной интеграции, на основании которых могут возникнуть валютные союзы.

3. Основные характеристики и тенденции становления современных валютных союзов

Несомненно, самым успешным примером создания новой наднациональной валюты, имеющей признаки мировой резервной, является евро.

По мере расширения Евросоюза (с 8 до 27 стран) произошло вытеснение доллара из обращения как внутри данного союза, так и в прилегающих к нему государствах. Евро вошел в состав золотовалютных резервов многих государств. Более того, ряд стран постепенно увеличивает долю международных резервов в евро при одновременном снижении своих авуаров в долларах. Мировая система де-факто от моновалютной долларовой трансформируется в бивалютную евродолларовую [3].

В последние десятилетия можно также наблюдать формирование валютных интеграционных образований ряда развивающихся стран, создание которых в будущем может изменить основы современной мировой валютной системы.

Процессы формирования валютных зон в XX ст. наблюдались на африканском континенте. Так, с целью сформировать на территории Африки платежные и валютные союзы были созданы региональные валютные организации. Они помогли создать несколько систем, в рамках которых функционируют денежные единицы, жестко привязанные к различным свободно конвертируемым валютам или корзинам валют. Одним из ярких примеров является формирование зоны

франка, объединивший страны Центральной и Западной Африки, валюты которых вначале жестко фиксировались к национальной денежной единице Франции, а затем валюта привязки, французский франк, была заменена на евро. Зона влияния евро делится на две части: *Валютный союз Центральной Африки (ЮМАС)* и *Западно-Африканский валютный союз (ЮМОА)*. Каждый такой союз эмитирует расчетную единицу – франк КФА. Данная денежная единица является легальным средством обращения внутри соответствующего африканского валютного союза. За историю своего существования данный режим в африканских странах несомненно себя оправдал. Страны, входящие в зону обращения франка КФА, имеют более стабильные экономики и низкую инфляцию, что во многом объясняется ограничениями на предоставление кредитов со стороны центральных монетарных властей правительству.

Франки КФА можно признать коллективными денежными единицами, являющимися средствами обращения, платежа, мерой стоимости, т.е. выполняющими ряд функций, которые должны выполнять полноценные деньги. Франки выпускаются в наличной и безналичной форме. Вместе с тем необходимо подчеркнуть, что страны зоны франка КФА имеют низкие золотовалютные резервы, а стабильность союзной валюты достигается за счет жесткой привязки к валюте страны-лидера.

Таким образом, африканские государства находятся в постоянной валютной, а значит и экономической зависимости от политики европейских властей. Африканские страны не могут самостоятельно распоряжаться своими резервами, а зависимое положение от определенной группы стран ограничивает их возможность развивать экономические отношения с другими потенциальными партнерами. Наконец, стабильность в монетарной сфере в целом полностью определяется устойчивостью евро. То есть страны африканского региона находятся под непосредственным влиянием единой европейской валюты, что затрудняет в будущем создание в рамках своего региона региональной резервной валюты. По планам самостоятельная наднациональная валюта должна быть введена к 2028 г. Однако экономическое положение ряда африканских государств и политические противоречия ставят под сомнение данные намерения.

Другим регионом, где происходят интеграционные процессы в валютной сфере, является Латинская Америка. Объединение

денежных систем стран Латинской Америки началось с момента создания Центрально-американского общего рынка (ЦАОР), в рамках развития которого была учреждена Центрально-американская клиринговая палата.

Дальнейшая интеграция шла по пути создания валютной организации (*Центрально-американского фонда валютной стабилизации*), которая начала осуществлять кредитование внешнеторговых операций группировки, финансировать экспортные отрасли и проводить выравнивание платежных балансов. Соглашением от 1974 г. фонд валютной стабилизации и клиринговая палата были объединены под руководством Центрально-американского валютного совета.

После приобретения независимости ряда стран Латинской Америки сближение в валютной сфере продолжилось. Одиннадцатью странами Латинской Америки был сформирован *Механизм компенсации сальдо и взаимного кредитования Латиноамериканской ассоциации интеграции (ЛАИ)*. В рамках работы данного института стало возможным сокращение на 80% объемов использования конвертируемой валюты при осуществлении платежей во взаимных расчетах между странами. Дальнейшее быстрое экономическое развитие стран Латинской Америки ускорит рост валютной интеграции. Созданная на завершающем этапе интеграции единая валюта теоретически сможет претендовать на роль резервной в рамках данного региона.

Страны, заключившие Андский пакт, которые также являются членами ЛАИ³, создали Андский резервный фонд (АРФ) и ввели единую расчетную единицу – андский песо. Фонд служит в качестве расчетного института для центральных банков стран – участниц соглашения, однако его основной задачей является обеспечение и поддержание внешней ликвидности своих учредителей. В рамках данной миссии АРФ предоставляет собственные займы и является гарантом внешних займов стран-участниц на финансирование кредита их платежных балансов. АРФ является единственным межгосударственным органом развивающихся государств, который централизованно осуществляет эмиссию коллективной расчетной единицы – андского песо. Обеспечением эмиссии данной расчетной единицы являются финансовые обязательства стран – членов Андского пакта, депонированные в фонде. Такой механизм обеспечения применяется и в ЕЭС. АРФ обязан поддерживать свободную обращаемость андского песо в доллары и наоборот. Его выпуск полностью

³ Андский акт подписали Боливия, Венесуэла, Колумбия, Перу и Эквадор.

обеспечивается долларами США, что гарантирует стабильность курса данной счетной единицы к валюте США, однако делает более неустойчивой по отношению к другим валютам.

Так как система жесткой привязки песо к доллару США характеризуется рядом недостатков, экономистами этой группировки был разработан оригинальный вариант расчета курса данной счетной единицы. Ее курс будет определяться на основе корзины, в которую будут входить индексы мировых цен на бананы, кофе, нефть, олово и медь.

Не менее интересен опыт развития южноамериканского общего рынка – *Меркосур*, полноправными членами которого являются Бразилия, Аргентина, Уругвай и Парагвай. Данная четверка ставит перед собой не только экономические, но социальные и политические цели. Эта группа стран занимает лидирующее положение в регионе. В качестве ассоциированных членов к блоку уже присоединились Венесуэла, Мексика, Чили, Перу и Боливия. Обнадеживающие договоренности достигнуты с Кубой.

В рамках перспективных задач данной группы стран можно выделить политическую – создание единого парламента, и экономическую – введение единой валюты. По мнению экспертов южноамериканского блока, общая денежная единица способна снизить степень финансовых рисков. В качестве первого шага на пути к единой валюте в Меркосур было принято решение об образовании Института Валюты [7].

Странами Азии и Тихоокеанского бассейна прорабатывается вопрос о создании единой азиатской валюты АСУ. Пока еще нет четкого представления о составе и структуре нового экономического союза и технологии введения новой валюты.

Первоначально предполагалось, что азиатские денежные единицы будут объединяться вокруг иены, однако в последние годы представления о лидерстве в регионе несколько изменились. Поэтому ставка вполне возможно будет сделана на динамично развивающийся Китай. По словам аналитиков, желание азиатских стран иметь собственную валюту вполне понятно, поскольку это снизит зависимость государств региона от неустойчивого на данный момент доллара. Сегодня золотовалютные резервы азиатских стран практически полностью номинированы в долларах. Кроме того, ориентация большинства государств АСЕАН на экспорт делает их экономику сильно зависимой от колебаний американской валюты. Единая азиатская валюта как противовес доллару должна стать показателем того, что экономика региона из развивающейся превратилась в развитую.

Первый этап валютной азиатской интеграции – это введение единой расчетной единицы АСУ по образцу европейской ЕCU, введенной в 70-х годах прошлого столетия. АСУ станет своего рода «валютной корзиной», пропорционально отражающей валовый национальный продукт и объемы внешней торговли стран-участниц. По европейскому же образцу предполагается выработать способы привязки национальных валют к АСУ и обязать страны-участницы к проведению общей экономической политики для сокращения валютного разрыва. АСУ будет использоваться в качестве индикатора колебаний региональных валют по отношению к доллару, евро и другим свободно конвертируемым денежным единицам.

Пока речь идет не о замене денежных единиц азиатских стран на единую валюту, АСУ будет просто отражать взаимные котировки 13 денежных единиц региона и использоваться в качестве индикатора их колебаний по отношению к доллару и евро. Это может быть агрегированный показатель среднего значения ценности валют 13 стран, т.е. определенный ориентир, отражающий состояние экономики в регионе. Реальное использование этой единицы в деловой практике будет, скорее всего, пока номинальным: она может использоваться как базовая единица при оценке официальных резервов, а также при расчете тарифов или других показателей, где выбор иной точки отсчета будет затруднителен с экономической или политической точки зрения. Возможен также выпуск облигаций, номинированных в АСУ. В некоторых странах вероятно введение АСУ и в качестве национальной валюты.

Особого внимания заслуживают интеграционные процессы в арабском мире. Нужно отметить особенность осуществления валютной интеграции между странами данного региона. Ввиду того, что здесь сконцентрированы огромные запасы нефти, арабские государства не испытывают нехватки долларовых резервов, что несомненно накладывает отпечаток на оформление валютного сотрудничества.

Во время 29-го саммита стран – членов Совета сотрудничества арабских государств Персидского залива (ССАГПЗ), было принято решение о создании единого валютного союза, путем введения золотого динара. Впоследствии Оман и ОАЭ отказались участвовать в валютном союзе. Остальные четыре страны – члена ССАГПЗ (Саудовская Аравия, Кувейт, Катар и Бахрейн) собираются ввести единую валюту под названием халиджи («заливный») в 2013 г. Первоначально предполагалось, что все страны – члены ССАГПЗ введут единую валюту

в 2010 г., но в 2006 г. от халиджи отказался Оман, в 2009-м от наднациональной валюты отказались ОАЭ. Из-за низкого уровня конвергенции национальных финансовых систем и нескоординированных антикризисных мер, принятых членами будущего валютного союза, дату ввода единой валюты пришлось отложить до 2013 г.

Колебания исламской валюты будут привязаны к колебанию цен на золото. Таким образом, исламские рынки могут вернуться к золотому стандарту, основанному на золотом динаре как инструменте расчетов и резервной валюте стран.

Следующим валютным блоком во главе с российским рублем может стать постсоветское пространство. Ряд политиков, официальных лиц и сотрудников Центрального банка России заявляли о заинтересованности в превращении рубля в резервную валюту. Заместитель председателя ЦБ РФ К. Корищенко, выступая на заседании «круглого стола» «Может ли рубль стать мировой резервной валютой?» отметил, что уже сейчас некоторые зарубежные центральные банки размещают рубли в золотовалютные резервы. Основой роста значимости российского рубля может стать переход расчета и оплаты сырьевого импорта из долларов США в национальную денежную единицу РФ. Организация нефтяной и газовой бирж, где торговля будет вестись в рублях, якобы автоматически вызовет потребность в рублевых активах в других странах. Однако пример евро показывает, что валюты становятся резервными достаточно медленно. Потребуется создание привлекательных рублевых финансовых инструментов, в которые иностранные инвесторы могли бы размещать рубли. Без этого рубль может быть признан свободно конвертируемым, но его будут приобретать ровно столько, сколько нужно немедленно потратить и рублевые резервы за рубежом будут увеличиваться незначительно. Более того, осуществление расчетов за импорт российского сырья в рублях не означает установление мировых цен на данные товары также в российской национальной валюте. Цены на сырье на мировых рынках продолжают устанавливаться в долларах США, что еще больше повысит валютные риски по данным торговым операциям [8].

Таким образом, российская национальная валюта со временем может стать одной из основных валют для расчетов в рамках СНГ, Китая и Индии, т.е. может претендовать на роль региональной резервной валюты. Однако придание российскому рублю статуса мировой резервной валюты в ближайшей перспективе нереалистично по ряду причин.

1. Затруднительно создать резервную валюту для страны, имеющей сырьевой вектор экономического роста.

2. Вне стран СНГ рубль не является конвертируемой валютой, что затрудняет страхование рисков экспортеров, связанных с изменением валютных курсов и не способствует заключению внешнеторговых контрактов в российской валюте.

3. Перевод расчетов за экспортируемое сырье с долларов на рубли затруднен из-за действующих долгосрочных контрактов. Например, «Газпром» подписал ряд долгосрочных контрактов на поставку газа в европейские страны: в Германию – до 2027 г., в Швейцарию – до 2013–2030 гг., в Румынию – до 2010–2020 гг. [5].

4. Международное ценообразование на сырьевые продукты традиционно происходит в долларах США. Поэтому даже при расчетах за российский импорт в российских рублях доллар США будет использоваться как валюта-посредник.

5. Проект по созданию в России регионального финансового центра может реализоваться только в долгосрочной перспективе. В России отсутствует развитый рынок производных финансовых инструментов, запрещено открывать филиалы иностранных банков, а также нет заинтересованности у иностранных компаний в размещении на российском финансовом рынке акций своих «дочек» [6].

6. Внешняя стабильность и авторитет национальной валюты могут быть повышены при обеспечении внутренней устойчивости национальной денежной единицы. Трудно обеспечить авторитет рублю при сохранении двухзначной инфляции [1].

Статус либо коллективных (по мере объединения с соседями), либо самостоятельных (по мере развития их экономик) могут также получить валюты Японии, Китая и Индии, либо новые коллективные валюты по мере создания на их основе соответствующих региональных союзов.

Таким образом, можно выделить три основные схемы формирования валютных блоков. Первая – это введение единой наднациональной валюты как во внешних, так и во внутренних расчетах. То есть в данном случае копируется модель европейской валютной интеграции. Вторая схема предполагает введение наднациональной расчетной единицы по подобию переводного рубля СЭВ или СДР. Данная модель валютного объединения может быть реализована среди стран Персидского залива (введение динара на основе золотого стандарта). Наконец, третий путь может предложить Россия, которая будет предлагать сделать

резервной валютой российский рубль путем расширения расчетов в своей национальной денежной единице в рамках стран СНГ и перевода оплаты российского экспорта в российских рублях.

В результате интеграционных процессов в будущем может сформироваться такая мировая валютная система, которая будет включать в себя несколько подсистем. В мире будут главенствовать не две мировые резервные валюты (доллар и евро), а несколько. Могут сформироваться региональные валютные блоки стран Персидского залива, Южной Африки, Южной Америки, стран Азии и стран СНГ [3].

Однако формирование полноценной мировой мультивалютной системы может растянуться на длительный период. Попытки создания эффективных валютных союзов и введения новых резервных валют предпринимались много раз в разных частях света как развивающимися, так и развитыми странами. В то же время достичь реального результата за последние пятьдесят лет удалось только европейским странам. Основными препятствиями на пути появления резервных валют в рамках современных интеграционных образований являются недостаточная развитость экономик, отсталость региональных финансовых рынков, низкий уровень производственной кооперации между странами, а также высокие политические риски.

Литература

1. Бажан, А.И. Российский рубль – мировая резервная валюта? / А.И. Бажан // Деньги и кредит. – 2008. – № 7. – С. 56–62.
2. Буторина, О.В. Международные валюты: интеграция и конкуренция / О.В. Буторина. – М.: Изд. Дом «Деловая литература». – 2003. – 368 с.
3. Вожжов, А. О формировании новой мировой валютной системы / А. Вожжов, М. Коновалова // Банковский вестник. – 2009. – № 9. – С. 47–51.
4. Еремеева, И. Влияние мирового финансового кризиса на экономики стран СНГ / И. Еремеева // Банковский вестник. – 2009. – № 9. – С. 47–51.
5. Моисеев, С. Рубль как резервная валюта / С. Моисеев // Вопросы экономики. – 2008. – № 9. – С. 4–21.
6. Розинский, И. Международные финансовые центры: мировой опыт и возможности для РФ / И. Розинский // Вопросы экономики. – 2008. – № 9. – С. 22–33.
7. Романова, З. Латинская Америка: региональная интеграция на новом витке развития / З. Романова // МЭиМО. – 2005. – № 10. – С. 88–92.
8. <http://www.ru.wikipedia.org>

КРИЗИС ТРЕБУЕТ ПОВЫШЕНИЯ УРОВНЯ ИНВЕСТИЦИЙ

С.И. Пасеко

1. Уровень инвестиций в России не соответствует долгосрочным целям развития экономики

Текущий финансово-экономический кризис обострил традиционные проблемы российской экономики: слабая диверсификация, низкая конкурентоспособность, чрезмерная ресурсоемкость. «Тучные годы» нефтяного процветания позволили России стабилизировать государственные финансы, выйти на высокие темпы роста экономики, накопить значительные валютные резервы и обеспечить существенное повышение уровня жизни населения. Однако сложнейшая задача строительства экономики высоких переделов, которая позволила бы уйти от зависимости от экспорта сырья, решена не была. Экспорт нефти и газа обеспечивает 2/3 российских доходов от экспорта, около 20% ВВП, доля нефтяных доходов в общих доходах бюджета составляет приблизительно 30%.

При очевидной потребности экономики в модернизации, наличии инвестиционного провала 90-х годов, объем инвестиций последние годы бурного роста оставался на относительно среднем уровне. По итогам 2008 г. доля инвестиций в ВВП достигла 26,2% – максимальный уровень с 1993 г. Однако это по-прежнему относительно низкий уровень по сравнению с другими странами с формирующейся рыночной экономикой, которые демонстрируют высокие устойчивые темпы роста в последние годы. Например, в Корею (35–38%), Индии (30–34%) наблюдается значительно более высокая доля капиталовложений в ВВП в течение длительного периода времени (последние три десятилетия). Абсолютным лидером по доле инвестиций в ВВП на современном этапе среди крупнейших экономик мира является Китай (табл. 1) с фантастическим результатом 52,4%, достигнутым в 2006 г.

Динамика доли инвестиций в ВВП в России в последние два десятилетия (около 24%) выглядит удручающе по сравнению с китайскими данными и во многом объясняет текущее состояние обрабатывающей промышленности, инфраструктуры, показатели энергоэффективности экономики (рис. 1). Данные Росстата по

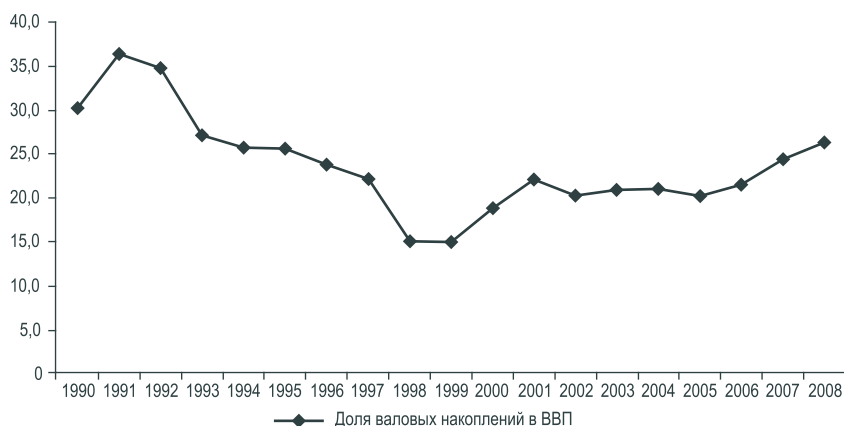
ВВП (–10,9%) и инвестициям в основной капитал (–18,2%) за первое полугодие 2009 г. оптимизма не добавляют и позволяют спрогнозировать снижение доли инвестиций в ВВП (до 24%) по сравнению с 2008 г.

Таблица 1

Рост капиталовложений в Китае, начиная с 1981 г.

Период	Доля капиталовложений в ВВП, %
1981–1985	24,8
1986–1990	28,4
1991–1995	33,9
1996–2000	35,1
2001–2007	Около 45

Источник: Дин Жуджунь, М.М. Ковалев, В.В. Новик. Феномен экономического развития Китая. Минск, 2008.



Источник: Росстат, ООН, Всемирный банк.

Рис. 1. Доля валовых накоплений в ВВП (%)

Ситуация усугубляется тем, что инвестиционная деятельность в России по-прежнему сосредоточена в нескольких отраслях, что отражает низкую диверсификацию экономики. Основная инвестиционная деятельность сосредоточена в сырьевых отраслях, а также в секторе услуг транспорта и связи. В результате в 2007 г.

доля сырьевых отраслей в общем объеме инвестиций увеличилась до 17,3%, а если к ним добавить инвестиции в трубопроводный транспорт (7,7%), ориентированный в первую очередь на экспорт нефти и газа, становится очевидным, что четверть инвестиционной активности сконцентрирована в сырьевом секторе. При этом доля обрабатывающих отраслей в инвестициях сократилась до 15,7% в 2007 г. Другими словами, это означает, что Россия не инвестирует в отрасли, которые в конечном итоге могли бы обеспечить более диверсифицированную структуру экономики.

Вместе с тем все более очевидным становится тот факт, что текущий кризис изменит структуру мирового спроса в долгосрочной перспективе. Если потребление в США необратимо снизится, а потребление в странах с формирующимся рынком и развивающихся странах со временем будет на стабильно более высоком уровне, то произойдет изменение структуры мирового спроса, поскольку потребление той или иной страны зависит от ее доходов на душу населения. Это означает, что произойдет изменение в видах востребованных товаров. Адаптация структуры мирового производства к таким изменениям структуры мирового потребления не может произойти без масштабной реструктуризации, а значит, и существенных инвестиций.

В данной ситуации нас не должен успокаивать тот факт, что не более 10% российского ВВП составляет экспорт, не связанный с нефтью и газом, и соответственно российская обрабатывающая промышленность не конкурирует на мировых рынках, а ориентируется на внутренний рынок. Торговые барьеры не могут обеспечить полной защиты, да это и не в интересах российских потребителей. Такое положение вещей только обостряет необходимость реструктуризации и модернизации экономики и соответственно резкого роста инвестиций. В своей статье «Рост после кризиса», опубликованной в журнале «Финансы и развитие» в сентябре 2009 г., профессор экономики университета Боккони Франческо Джавацци сформулировал следующий тезис: «Те страны, которые инвестируют в реструктуризацию, выйдут из переходного периода с более высоким (на душу населения) уровнем основных фондов, а значит, с более высокими доходами на душу населения. Страны, которые проводят реструктуризацию, и делают это должным образом, включая

ту часть, которая осуществляется посредством государственных инвестиций, выйдут из кризиса более богатыми».

Одним из значимых для экономики направлений инвестиций должно стать повышение энергоэффективности российской экономики.

2. Низкая энергоэффективность оказывает существенное отрицательное воздействие на российскую экономику и требует вмешательства государства

Значительное негативное влияние на экономическое развитие и преодоление кризисных явлений оказывает высокая энергоемкость российской экономики. Россия потребляет больше энергии на единицу ВВП, чем любая из стран, относящихся к числу 10 крупнейших потребителей энергии (табл. 2).

Таблица 2

Показатели энергоемкости стран, входящих в десятку крупнейших потребителей энергии в 2005 г.

Страна	Совокупный объем энергопотребления (млн. т н.э.)	Энергоемкость, кг н.э./ВВП
США	2340,29	0,19
Китай	1717,15	0,20
Россия	646,68	0,42
Индия	537,31	0,14
Япония	530,46	0,14
Германия	344,75	0,14
Франция	275,97	0,14
Канада	271,95	0,25
Великобритания	233,93	0,12
Корея	213,77	0,20

Источник: Отчет группы Всемирного банка «Энергоэффективность в России: скрытый резерв».

Высокая энергоемкость в России имеет несколько ключевых негативных последствий.

1. Возникает реальная угроза того, что Россия не сможет выполнять свои обязательства по поставкам природного газа в долгосрочной перспективе в условиях роста внешнего и внутреннего спроса,

с одной стороны, и возможного снижения добычи вследствие снижения инвестиций в разведку, освоение и добычу, с другой стороны.

2. Высокая энергетическая нагрузка на ведущие отрасли российской экономики при прогнозируемом росте тарифов на энергоресурсы приводит к снижению их конкурентоспособности.

3. Высокие затраты бюджетов всех уровней на закупку энергоресурсов (около 1% ВВП) выступают дополнительным налогом на экономику.

4. Российская экономика теряет экспортные доходы от неудовлетворенного спроса на газ из-за низкоэффективного производства электроэнергии, потерь в газотранспортной и газораспределительных системах. В 2009 г. экспортные потери сокращаются за счет снижения внешнего спроса, вместе с тем при его восстановлении данные потери могут составить примерно 5% ВВП.

5. Экологические последствия высокой энергоемкости ставят под угрозу здоровье россиян.

По оценкам Всемирного банка, изложенным в отчете «Энергоэффективность в России: скрытый резерв», потенциал экономии потребления первичной энергии достигает 45%. Эффект для экономики в целом может составить 120–150 млрд. долл., около 10% ВВП, за счет экономии на энергетических издержках и дополнительных доходах от экспорта газа. Неучтенным остался эффект от повышения общей конкурентоспособности российских производителей, который также представляется весьма значительным.

3. Государственные инвестиции – важнейший фактор стимулирования инвестиционной активности в экономике

В условиях снижения инвестиционной активности в частном секторе государство должно взять на себя часть инвестиционных функций. Это уже произошло за счет роста государственных инвестиций, которые были частью пакета мер стимулирования экономики во многих странах. Вместе с тем рост государственных инвестиций не должен ограничиваться кратко- и среднесрочными антикризисными мерами. Это должны быть долгосрочные программы, создающие инфраструктуру, условия для прихода частных инвестиций, снижающие общий уровень издержек в экономике.

Меры, с помощью которых государство способно проводить эффективную инвестиционную политику, могут быть следующими.

1. Активизация реализации инфраструктурных проектов. Расширение заказа на инфраструктурные проекты по цепочке приведет к росту спроса на продукцию ряда отраслей. Таким образом, одновременно решаются задачи повышения внутреннего спроса, в том числе инвестиционного, обеспечения занятости и улучшения состояния инфраструктуры, определяющей конкурентоспособность российских предприятий.

2. Предоставление компаниям государственного финансирования, в том числе через государственные и межгосударственные банки развития, должно носить преимущественно «связанный» характер, т.е. его следует направлять на реализацию инвестиционных программ модернизации производства, а также иметь эффект «консолидации» инвестиций – один государственный рубль привлекает в инвестиционный процесс один-два частных рубля. Эта мера позволит одновременно создавать спрос на различные группы инвестиционных товаров и повысить эффективность и конкурентоспособность в посткризисный период.

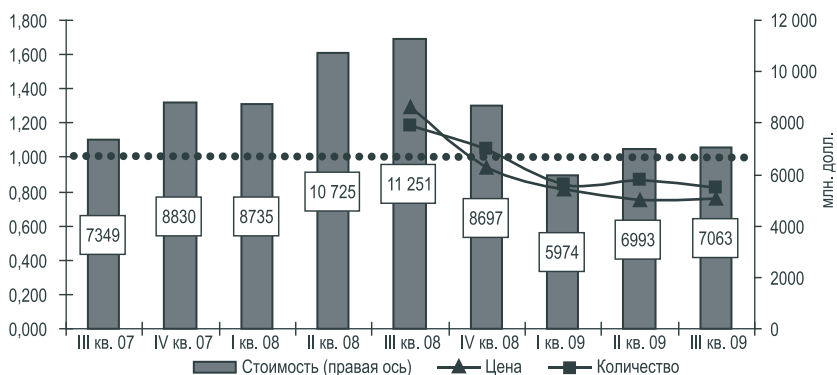
В завершение хотелось бы привести пример того, как жестко остроту инвестиционной проблемы для России в своем ежегодном послании Федеральному собранию 12 ноября 2009 г. определил Президент РФ Д.А. Медведев: «Больше медлить с этим нельзя. Мы должны начать модернизацию и технологическое обновление всей производственной сферы. По моему убеждению, это вопрос выживания нашей страны в современном мире».

АНАЛИЗ ВНЕШНЕЙ ТОРГОВЛИ БЕЛАРУСИ В УСЛОВИЯХ КРИЗИСА НА ОСНОВЕ ВНЕШНЕТОРГОВЫХ ИНДЕКСОВ

В.В. Юрик, Н.А. Пушкин

Для анализа внешней торговли Беларуси в условиях кризиса мы воспользуемся статистикой внешнеторговых индексов и рассмотрим экспорт и импорт по укрупненным товарным группам (инвестиционные, промежуточные и потребительские товары). К сожалению, статистических данных необходимого качества в стандартной форме статистических рядов (месяцы, кварталы чистым и нарастающим итогом) Белстат не публикует, а лишь приводит данные нарастающим итогом. Для того чтобы преодолеть этот недостаток, мы воспользовались модификацией метода дезагрегирования [1], которая позволяет рассчитать ряды внешнеторговых индексов по чистым кварталам на основе информации, представленной нарастающим итогом.

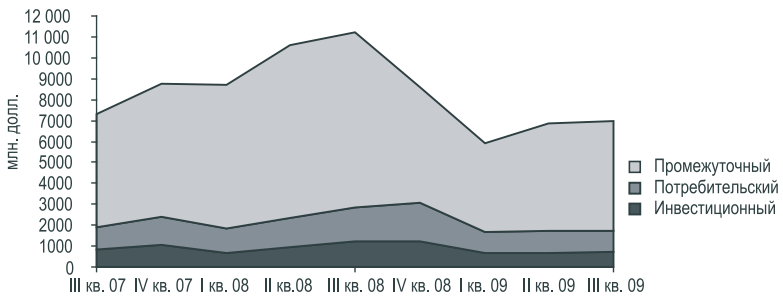
Поскольку кризис пришел в Беларусь из-за границы, откуда поступают к нам основные сырьевые и другие товары, начнем наш анализ с импорта товаров.



Источник: Белстат, индексы по кварталам – расчеты авторов.

Рис. 1. Внешнеторговые индексы и стоимость импорта (по кварталам, к аналогичному кварталу прошлого года)

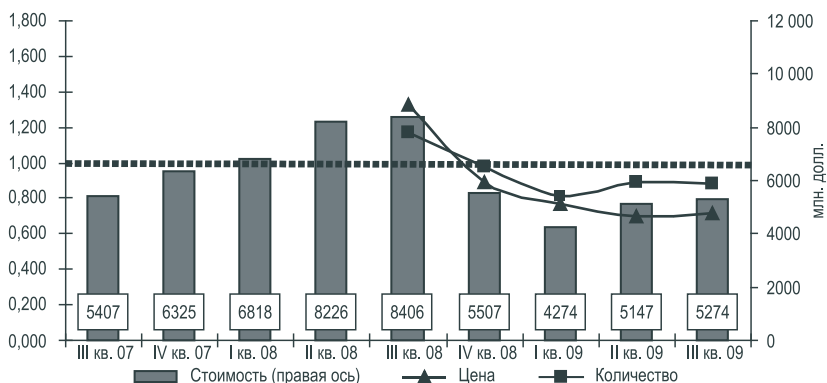
Импорт. Как видно на рис. 1, в 2009 г. импорт в Республику Беларусь резко сократился. По данным статистики, за три квартала 2009 г. стоимостной объем белорусского импорта уменьшился на 35%, или 10,6 млрд. долл. Самый малый объем импорта (около 6 млрд. долл.) пришелся на I квартал 2009 г., затем объемы импорта начали расти до отметки 7 млрд. долл. в квартал. В целом падение импорта после начала кризиса было обусловлено сокращением физических объемов и падением импортных цен, начавшемся после III квартала 2008 г. В I квартале 2009 г. падение индексов продолжилось (цены сократились на 19%, количество – на 16%), затем во II–III кварталах индекс физического объема импорта был практически стабильным, в то время как индекс цен продолжил свое падение до отметки 76% от уровня соответствующего квартала 2008 г. Как свидетельствует статистика, за три квартала 2009 г. физический объем импорта сократился на 15,5%, а средние импортные цены уменьшились на 22,8%, создав материальные условия для снижения цен белорусской продукции, в том числе и экспортной, при производстве которой используются импортные составляющие. Рассмотрим более подробно качественный состав импорта.



Источник: Белстат, данные по кварталам – расчеты авторов.

Рис. 2. Структура белорусского импорта (по основным группам товаров)

Импорт по укрупненным группам товаров. Белорусская статистика формирует данные по трем укрупненным товарным группам экспорта и импорта: инвестиционным, промежуточным и потребительским товарам. Как видно на рис. 2, основу белорусского импорта составляет группа промежуточных товаров, затем с большим отрывом следуют потребительские и инвестиционные товары. Рассмотрим поведение данных товарных групп после кризиса.



Источник: Белстат, индексы по кварталам – расчеты авторов.

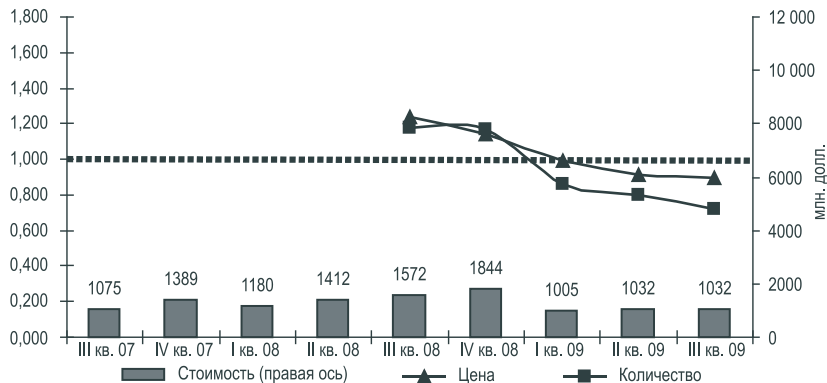
Рис. 3. Индексы и стоимость промежуточного импорта (по кварталам, к аналогичному кварталу прошлого года)

Промежуточные товары. На долю промежуточных товаров в 2009 г. приходилось около трех четвертей импорта. Как следует из рис. 3, падение стоимости импорта после начала кризиса продолжилось вплоть до I квартала 2009 г., когда объем промежуточного импорта сократился до 4,3 млн. долл., затем во II–III кварталах объемы импорта выросли и преодолели отметку в 5 млрд. долл. В целом за три квартала 2009 г. по сравнению с аналогичным периодом прошлого года промежуточный импорт сократился на 37,2%, или на 8,7 млрд. долл. Падение стоимости промежуточного импорта по результатам трех кварталов 2009 г. было обусловлено сокращением физических объемов поставок на 13,5% и снижением цен на 27,4%. Но, как следует из рис. 3, если сокращение физических объемов импорта удалось несколько замедлить во II–III квартале, то падение импортных цен продолжается и пока не стабилизировалось.

Это свидетельствует о том, что по промежуточной импортной продукции создан ценовой задел для последующего сокращения экспортных цен за счет снижения цен на импортные промежуточные составляющие.

Потребительские товары. Доля потребительских товаров в 2009 г. составляла 14–15% импорта. Как следует из рис. 4, объемы потребительского импорта после кризиса также падали вплоть

до I квартала 2009 г., затем во II–III кварталах наблюдался незначительный рост до уровня немногим больше 1 млрд. долл., что практически соответствует объемам двухгодичной давности.



Источник: Белстат, индексы по кварталам – расчеты авторов.

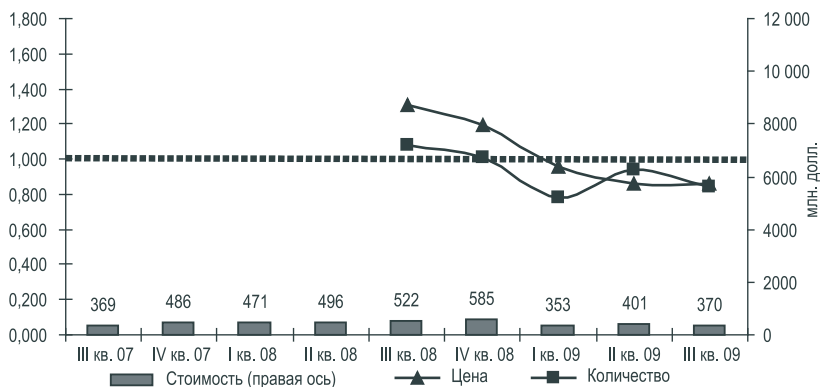
Рис. 4. Индексы и стоимость потребительского импорта (по кварталам, к аналогичному кварталу прошлого года)

Как следует из рис. 4, падение стоимости потребительского импорта обусловлено опережающим сокращением физического объема поставок и более медленным падением цен. В целом по результатам трех кварталов 2009 г. по сравнению с аналогичным периодом 2008 г. физический объем потребительского импорта сократился на 21,3%, а цены – лишь на 7%.

Памятуя о том, что сокращение потребительского импорта является одним из приоритетов государственного антикризисного регулирования, проанализируем потребительский импорт более подробно, воспользовавшись тем, что статистика разбивает данную группу на две подгруппы – потребительские продовольственные и непродовольственные товары (рис. 5–6), доля которых в стоимостном объеме всего импорта за три квартала 2009 г. составляла соответственно 4,8 и 8,9%, а по отношению к стоимости всего потребительского импорта – соответственно 35 и 65%.

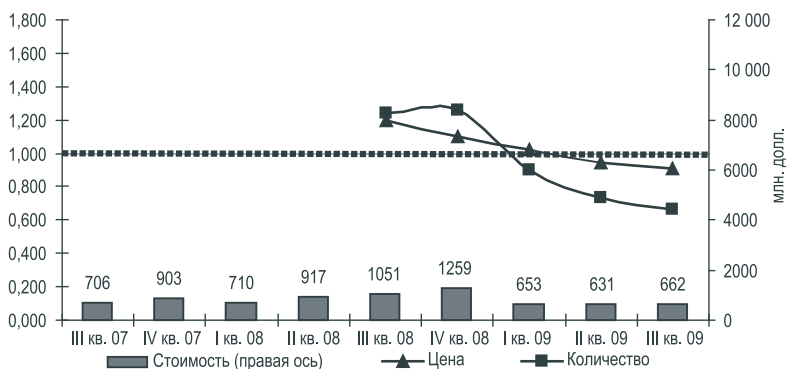
Как видно на рис. 5, послекризисное падение первой группы, т.е. продовольственного импорта, обусловлено снижением цен и физических объемов импорта. В результате за три квартала 2009 г. цены импортного

продовольствия сократились на 10,9%, а объемы натуральных поставок – на 14,6%, т.е. произошло почти параллельное сокращение. В то же время (рис. 6) объемы непродовольственного потребительского импорта также сократились, но здесь физические объемы поставок за три квартала 2009 г. по сравнению с аналогичным периодом 2008 г. упали более значительно, чем цены, – соответственно на 25 и 5%.



Источник: Белстат, индексы по кварталам – расчеты авторов.

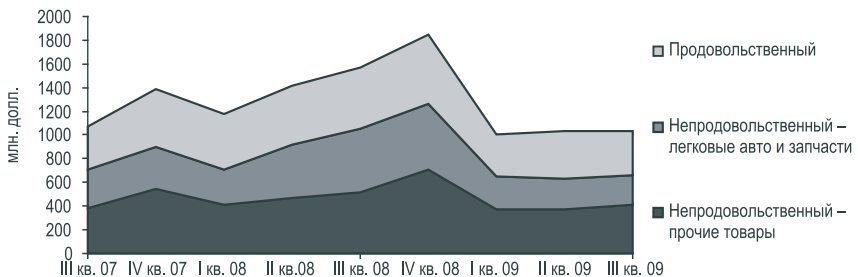
Рис. 5. Индексы и стоимость потребительского продовольственного импорта (по кварталам, к аналогичному кварталу прошлого года)



Источник: Белстат, индексы по кварталам – расчеты авторов.

Рис. 6. Индексы и стоимость потребительского непродовольственного импорта – всего (по кварталам, к аналогичному кварталу прошлого года)

Поскольку, как нам известно, в группу потребительского импорта входят легковые автомобили и запчасти, мы дополнительно исследовали влияние данных товаров на поведение индексов указанной группы. Для этого мы углубили разбивку группы потребительского непродовольственного импорта, выделив в ней две подгруппы – легковые автомобили, запчасти и прочие потребительские непродовольственные товары (рис. 7).



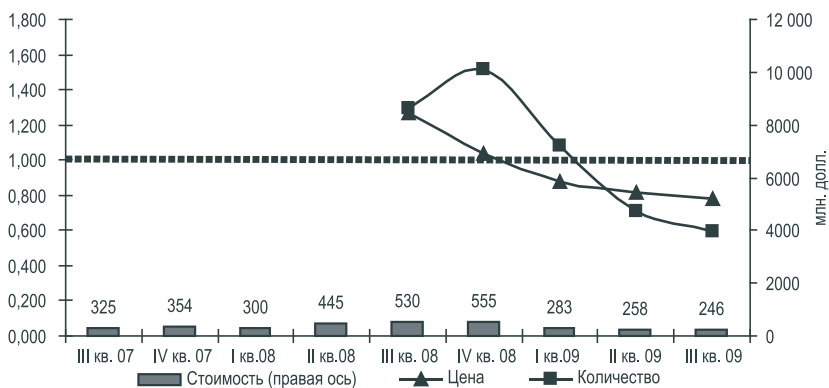
Источник: Белстат, данные по кварталам – расчеты авторов.

Рис. 7. Структура потребительского импорта (с выделением продовольственного импорта и непродовольственного в виде легковых автомобилей, запчастей и прочих товаров)

Как видно на рис. 7, после начала кризиса объем потребительского импорта резко уменьшался вплоть до I квартала 2009 г., затем начался небольшой рост стоимостных объемов, вызванный ростом группы прочих непродовольственных товаров на фоне практически неизменных объемов импорта продовольствия и легковых автомобилей и запчастей.

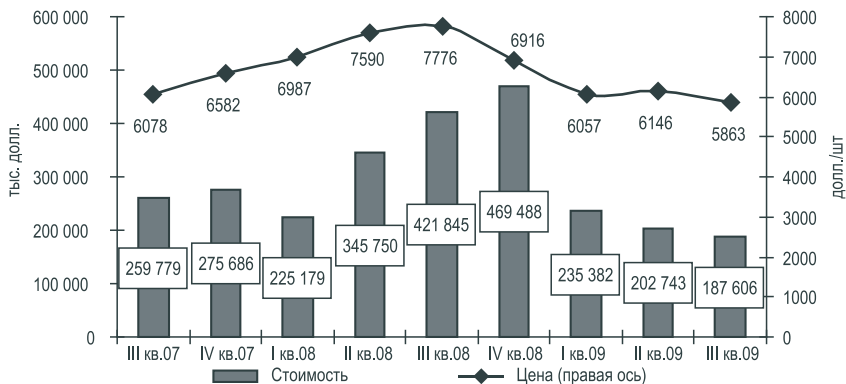
Что касается легковых автомобилей и запчастей (рис. 8), то послекризисное снижение объемов импорта данных товаров, начавшееся в конце 2008 г., последовательно по кварталам продолжилось и в 2009 г. При этом по результатам трех кварталов 2009 г. цены на легковые автомобили упали в среднем на 20%, а физический объем поставок снизился на 21%, по запчастям – цены и физические объемы упали соответственно на 12 и 35%. Отмечаем, что угроз повышения стоимости импорта со стороны данных товаров нет, поскольку их стоимостные объемы устойчиво сокращаются, доступ к кредитным ресурсам в иностранной валюте для покупки автомобилей и запчастей практически перекрыт, в результате чего сами покупки автомобилей

финансируются по преимуществу из частных сбережений населения, которые, как правило, не хранятся в банковской системе.



Источник: Белстат, индексы по кварталам – расчеты авторов.

Рис. 8. Индексы и стоимость части потребительского непродовольственного импорта – легковые автомобили, запчасти (по кварталам, к аналогичному кварталу прошлого года)



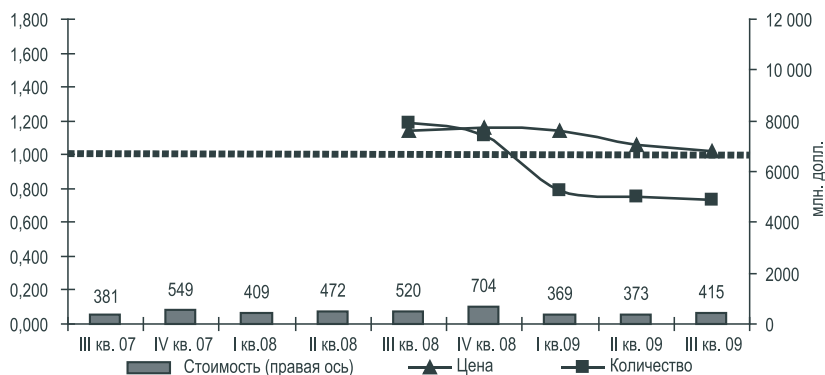
Источник: Белстат, данные по кварталам рассчитаны авторами.

Рис. 9. Импорт Беларуси: легковые автомобили

Кроме того, как следует из рис. 9, цены на легковые автомобили в III квартале 2009 г. были самыми низкими за последние годы, что говорит о рациональном поведении продавцов и покупателей

данной продукции, аналогов которой белорусская промышленность не выпускает.

Другая подгруппа товаров потребительского непродовольственного импорта (без легковых автомобилей и запчастей), как следует из рис. 10, демонстрирует абсолютно нерациональное поведение с соответствующей динамикой цен, которые, лишь замедлив рост, продолжают расти в условиях кризиса и тотальной борьбы с потребительским импортом! Так, индекс цен на данные товары в I, II и III кварталах 2009 г. по сравнению с аналогичным периодом прошлого года вырос соответственно на 15, 6 и 2%. В результате при сокращении физических объемов поставок в среднем на 20% по данной группе товаров зафиксирован поквартальный рост стоимости импорта с 369 до 415 млн. долл., т.е. на 46 млн. долл.



Источник: Белстат, индексы по кварталам – расчеты авторов.

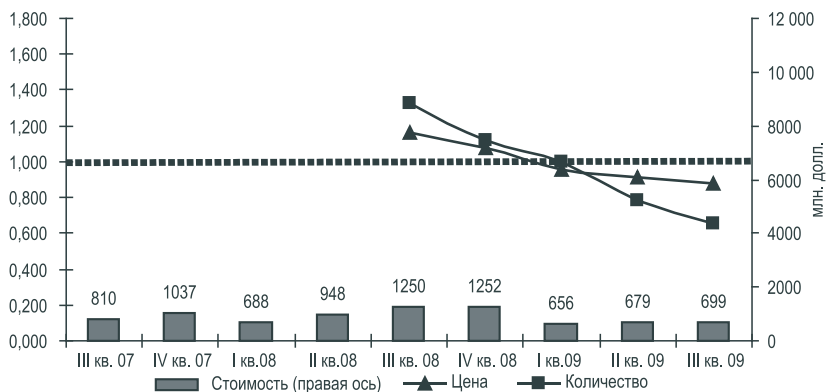
Рис. 10. Индексы и стоимость части потребительского непродовольственного импорта – без легковых автомобилей, запчастей (по кварталам, к аналогичному кварталу прошлого года)

Даже интересно, что это за такие товары, которые занимают 60% потребительского непродовольственного импорта и, несмотря на кризис, так растут в цене? И почему импортеры данных товаров не испытывают проблем с получением валюты для оплаты импорта во все возрастающих масштабах?.. Нам это неизвестно, но государственных борцов с импортом эти товары безусловно должны заинтересовать, поскольку с капустой и морковкой борьба уже закончилась – пора

переходить к более крупным объектам, поведение которых в кризисные времена вызывает много вопросов...

Инвестиционные товары. В структуре импорта инвестиционные товары – самая малочисленная группа с долей в общем объеме импорта в 2009 г. около 10%.

В динамике инвестиционного импорта также заметен спад объемов после III квартала 2008 г., когда импорт уменьшился с 1250 до 656 млн. долл. в I квартале 2009 г., после чего начал понемногу прирастать, достигнув величины в 699 млн. долл. в III квартале 2009 г. За три квартала 2009 г. по сравнению с аналогичным периодом 2008 г. объемы инвестиционного импорта сократились на 29%, или на 821 млн. долл. Падение стоимости инвестиционного импорта обусловлено существенным сокращением его физических объемов (на 22%) и небольшим сокращением средних цен импорта (на 9%) по результатам трех кварталов. Как следует из рис. 11, поквартальное падение физических объемов продолжается (нисходящая траектория), при этом цены изменяются очень незначительно.



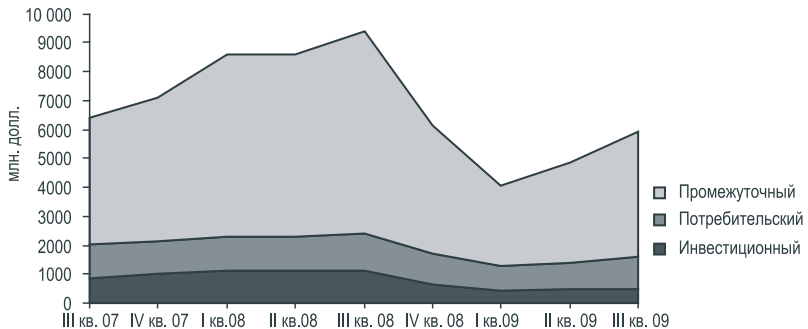
Источник: Белстат, индексы по кварталам – расчеты авторов.

Рис. 11. Индексы и стоимость инвестиционного импорта (по кварталам, индексы – к аналогичному кварталу прошлого года)

В целом можно отметить, что затраты на инвестиционный импорт понесли большие потери, поскольку физический объем поставок здесь сократился больше, чем в двух других укрупненных товарных группах (на 22%).

Экспорт по укрупненным группам товаров. Так же, как и в структуре импорта, самая наполняемая экспортная группа – это промежуточные товары (70% экспорта 2009 г.), затем с большим отрывом идут группы потребительских и инвестиционных товаров (соответственно 19 и 9%). Все три группы претерпели падение стоимостных объемов экспорта после III квартала 2008 г. (рис. 12).

Промежуточные товары. Как следует из рис. 12, основу белорусского экспорта составляют промежуточные товары, на долю которых приходится от 68 до 72% квартальных объемов 2009 г.



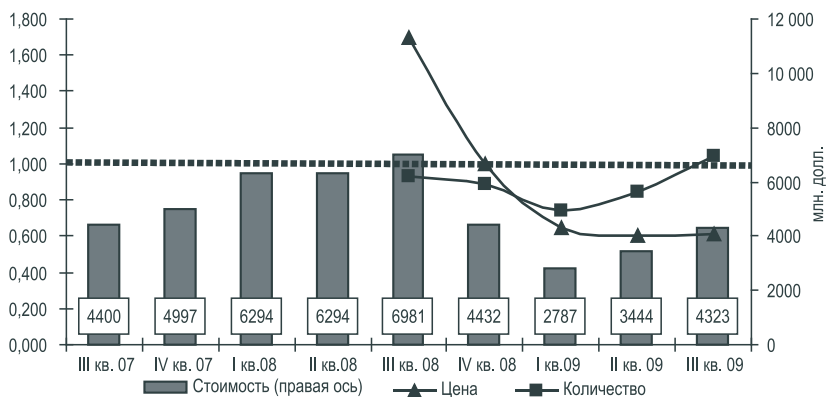
Источник: Белстат, данные по кварталам рассчитаны авторами.

Рис. 12. Структура белорусского экспорта по укрупненным группам товаров

Падение объемов экспорта промежуточных товаров, начавшееся после III квартала 2008 г., продолжилось вплоть до I квартала 2009 г., в результате чего объем промежуточного экспорта сократился на 56% с 6,3 до 2,8 млрд. долл. Затем во II–III кварталах 2009 г. объемы экспорта начали постепенно восстанавливаться и достигли в III квартале величины 4,3 млрд. долл., что всего на 2% ниже объема III квартала 2007 г., т.е. уровня двухгодичной давности.

Как видно на рис. 13, данные потери стоимости экспорта произошли из-за падения средних цен на промежуточный экспорт (в среднем в 2009 г. цены составили до 60% от уровня 2008 г.). Отмечаем, что даже в предкризисную пору в III квартале 2008 г. физический объем поставок сократился почти на 10%, затем падение физического объема продолжилось вплоть до I квартала 2009 г. (75% от уровня поставок в I квартале 2008 г.). Затем объемы физического экспорта потребительской продукции удалось нарастить и в III квартале 2009 г. уровень

физического объема промежуточного экспорта превысил результат III квартала прошлого года на 4%.



Источник: Белстат, индексы по кварталам – расчеты авторов.

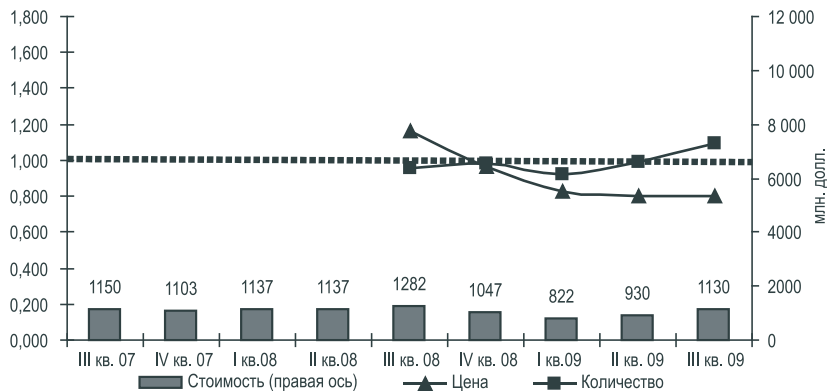
Рис. 13. Индексы и стоимость промежуточного экспорта (по кварталам, индексы – к аналогичному кварталу прошлого года)

Восстановление натуральных поставок промежуточного экспорта до предкризисного уровня – хороший результат, означающий, что экспортные производства работают. Но влияние кризиса вызвало обвальное падение экспортных цен (до 60% от уровня 2008 г.), в результате чего доходы от экспорта промежуточной продукции за три квартала 2009 г. по сравнению с аналогичным периодом прошлого года сократились на 46%, или на 9 млрд. долл. – самые большие потери самой весомой составляющей белорусского экспорта.

Потребительские товары. Доля потребительских товаров в 2009 г. составляла 19–20% экспорта. Объемы потребительского экспорта также сократились на треть, начиная с III квартала 2008 г. по I квартал 2009 г. (с 1,3 млрд. долл. до 822 млн. долл.). Затем рост экспорта возобновился и к III кварталу 2009 г. достиг объема 1,3 млрд. долл., что соответствует, как и в случае промежуточных товаров, уровню двухгодичной давности.

Как видно на рис. 14, основой сокращения стоимости потребительского экспорта после III квартала 2008 г. также стало падение экспортных цен (их уровень в 2009 г. составил до 80% уровня прошлого года), в то время как физический объем экспорта данной

продукции сохранился на прежнем уровне и даже немного вырос. В результате стоимостной объем экспорта потребительских товаров за три квартала 2009 г. по сравнению с аналогичным периодом прошлого года сократился лишь на 19%, или на 675 млн. долл., при этом по чистым кварталам текущего года, как видно на рис. 7, присутствует тенденция роста стоимости экспорта от 822 млн. долл. в I квартале до 1130 млн. долл. в III квартале.



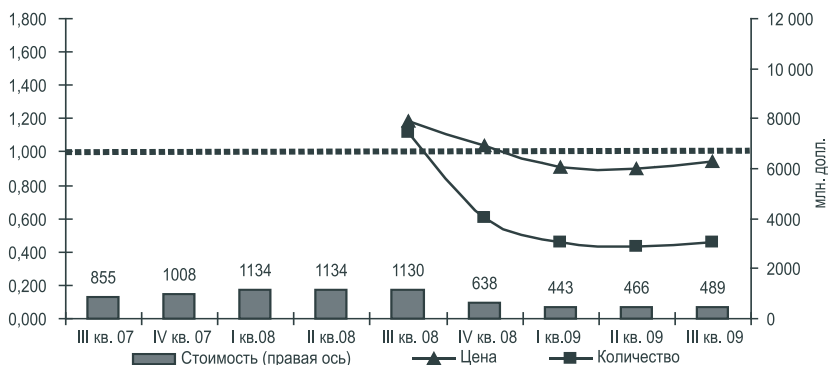
Источник: Белстат, индексы по кварталам – расчеты авторов.

Рис. 14. Индексы и стоимость потребительского экспорта (по кварталам, индексы – к аналогичному кварталу прошлого года)

Инвестиционные товары. Доля инвестиционного экспорта составляла в 2009 г. около 9–10% стоимостного объема белорусского экспорта. В динамике инвестиционного экспорта также заметен спад объемов, начавшийся после пика в III квартале 2008 г. и продолжившийся вплоть до I квартала 2009 г. За это время экспорт сократился на 60% с 1130 до 443 млн. долл. Затем в 2009 г. рост экспорта возобновился и по сравнению с I кварталом в III квартале его объем вырос на 10% до 489 млн. долл. Отмечаем, что результат III квартала 2009 г. более чем на 40% хуже результата двухгодичной давности и в этом смысле инвестиционный экспорт несет самые большие внутренние потери – так мало инвестиционной продукции мы давно не экспортировали.

Как видно на рис. 15, по инвестиционному экспорту объем физических поставок в результате кризиса в 2009 г. сократился более

чем наполовину, а цена – менее чем на 10%. В результате стоимость инвестиционного экспорта за три квартала 2009 г. по сравнению с аналогичным периодом 2008 г. сократилась на 59%, или 2 млрд. долл. (с 3,4 до 1,4 млрд. долл.). Так мало инвестиционных товаров мы давно не экспортировали!



Источник: Белстат, индексы по кварталам – расчеты авторов.

Рис. 15. Индексы и стоимость инвестиционного экспорта (по кварталам, индексы – к аналогичному кварталу прошлого года)

Кроме того, уровень индекса количества экспорта указывает, что производители данной продукции на экспорт работали в среднем два дня в неделю, а остальное время – или не работали, или работали на склад (без реализации продукции на экспорт)... Безусловно, ситуация с этой группой товаров белорусского экспорта требует отдельного анализа, что не входит в круг задач данной публикации. Однако мы приведем и прокомментируем в данной связи одну маленькую таблицу, чтобы продемонстрировать возможности метода дезагрегирования [1] при расчетах внешнеторговых индексов остаточной группы (группа «Остальные инвестиционные товары (без основных)»), что позволило получить достаточно интересные выводы.

Как следует из табл. 1, на семь основных инвестиционных товаров приходится 6,4 из 9,4% инвестиционного экспорта за три квартала 2009 г. (по отношению к объему инвестиционного экспорта это означает, что на семь инвестиционных товаров приходится

70% инвестиционного экспорта). Характеристики экспортных поставок основных товаров следующие: при росте цен в среднем на 2% натуральные объемы экспорта основных семи товаров сократились на 64%, в результате чего стоимость экспорта снизилась на 63% (потери по сравнению с аналогичным периодом прошлого года составили 1634 млн. долл. из 1993 млн. долл. по инвестиционной группе).

Таблица 1

Инвестиционный экспорт с выделением основных товаров

Код ТН ВЭД	Наименование товара	I–III кв. 2008		I–III кв. 2009		Удельный вес (%)		ИНДЕКСЫ		
		кол-во	тыс. долл.	кол-во	тыс. долл.	2007	2008	кол-во	стои- мость	цена
	ВСЕГО	26 465,7		15 009,1		100,0	100,0	0,840	0,567	0,675
	ИНВЕСТИЦИОН- НЫЕ ТОВАРЫ	3391,1		1398,4		12,8	9,3	0,449	0,412	0,917
	– основные инвестиционные товары (7 шт.)	2598,5		964,8		9,8	6,4	0,363	0,371	1,023
8429	Дорожная и строительная техника, шт.	3252	140,8	784	25,8	0,5	0,2	0,241	0,183	0,761
8433	Сельхозмашины для уборки, шт.	16 191	199,5	13 977	200,0	0,8	1,3	0,863	1,003	1,162
8704	Грузовые автомобили, шт.	10 102	863,0	1797	238,7	3,3	1,6	0,178	0,277	1,555
8716	Прицепы и полуприцепы, шт.	17 284	121,5	8440	42,7	0,5	0,3	0,488	0,352	0,720
8457– 8463	Металлообра- батывающие станки, шт.	3671	48,5	1245	21,4	0,2	0,1	0,339	0,440	1,297
Из 8701	Тракторы, шт.	46 702	891,2	27 196	401,0	3,4	2,7	0,582	0,450	0,773
Из 8701	Седелные тягачи, шт.	6348	334,2	778	35,1	1,3	0,2	0,123	0,105	0,858
	Остальные инвестиционные товары (без основных)	792,6		433,6		3,0	2,9	0,978	0,547	0,560

Источник: Белстат; таблица, индексы основных и прочих товаров – расчеты авторов.

В то же время по остальным инвестиционным товарам, на долю которых приходилось около 30% инвестиционного экспорта, характеристики поставок несколько другие: цена снизилась на 44%, а стоимость экспорта – на 45%, однако физические объемы поставок остались практически неизменными. Это позволяет говорить о том, что экспортные производства, выпускающие основные товары, в среднем предпочли работать два дня в неделю, получая за это существенно меньшую экспортную выручку, в то время как производства, выпускающие остальные инвестиционные товары, адаптировав цены (в том числе за счет заметно снизившихся цен на импортное сырье, комплектующие и прочие товары), работали практически безостановочно, экспортировали продукцию и не создавали складских запасов.

К сожалению, названий этой продукции и производств, ее выпускающих, мы не знаем, но группа экспортеров основных товаров хорошо известна – это представители так называемых валообразующих предприятий, пользующихся первоочередной поддержкой государства в виде разнообразных льгот и преференций. А в это время «неизвестные герои трудового фронта» без всякой поддержки работают не на склад, а на совесть... Может, государству стоит обратить на них внимание и попросить поделиться секретами ведения бизнеса в условиях кризиса без государственной поддержки. Оказывается, это возможно и дает достаточно неплохие результаты!

Литература

1. Пушкин, Н.А. Метод дезагрегирования индексов внешней торговли с учетом значимых товаров / Н.А. Пушкин, В.В. Юрик // Материалы международной конференции «Ломоносов – 2004». Секция «Экономика». – М.: МГУ, 2004. – С. 231–232.

О СОВЕРШЕНСТВОВАНИИ СТАТИСТИКИ ДЛЯ АНАЛИЗА ВНЕШНЕЙ ТОРГОВЛИ БЕЛАРУСИ В УСЛОВИЯХ КРИЗИСА

В.В. Юрик, Н.А. Пушкин

Роль статистики для исследований экономики и ее секторов в настоящее время не оспаривается никем, поскольку она является единственным информационным источником и инструментом практического анализа. Особенно возрастает роль статистики в условиях финансового кризиса, когда изменения в экономике происходят предельно динамично и требуется определенное качество представления статистической информации, которая должна показывать изменения внешней экономической среды с учетом особенностей развития кризисных явлений. В данном случае роль статистики состоит в мониторинге кризисных явлений при помощи соответствующей статистической информации, на основе которой правительство и органы государственного управления могли бы проводить анализ и принимать оперативные решения по сути выявленных проблем.

Однако как диагност белорусская статистика в условиях кризиса оказалась явно не на высоте и продолжает оставаться таковой спустя более чем год после начала кризиса. Так, по итогам 2008 г. высокие темпы докризисного периода явно исказили статистическую картину, и кризисные явления в отчетах правительственных органов были просто не замечены (см., например, отчет МИДа РБ¹). С начала 2009 г. вдруг обнаружилось, что у нас идет сокращение внешнеторговых потоков почти в два раза. Но ведь прошло уже полгода после начала мирового кризиса, который, как известно, пришел в белорусскую экономику во второй половине 2008 г. и четко обозначил свое присутствие в последнем квартале, продолжив влияние на экономику и внешнюю торговлю в текущем 2009 г. Такой же эффект сглаживания проблем присутствует во внешнеторговой статистике второй половины текущего 2009 г.

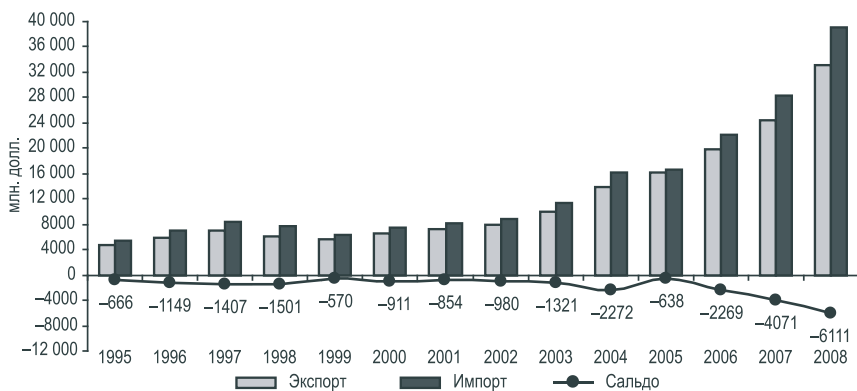
Таким образом, можно сформулировать основной вывод для статистики и анализа во время кризиса: **во время кризиса статистика**

¹ Внешняя торговля товарами Республики Беларусь по итогам 2008 года. Доклад МИД РБ // <http://www.mfa.gov.by/ru/economic/foreign-trade/jm2008/>

должна организовать, как минимум, поквартальный мониторинг основных показателей внешней торговли для адекватного анализа проблем и принятия эффективных государственных решений. Здесь имеется в виду то, что статистические данные должны представляться не только нарастающим итогом, но и по чистым кварталам (возможно, не только кварталам, но и месяцам).

Проиллюстрируем данный вывод на примерах представления объемов товарной торговли (пример 1), а также внешнеторговых индексов и условий торговли (пример 2).

Пример 1. Представление торгового баланса. В рамках торгового баланса, отражающего потоки внешней торговли товарами, для визуальной идентификации кризисных явлений достаточно перехода на поквартальное представление данных и их сравнения, поскольку годовые данные кризисных явлений не демонстрируют (рис. 1–2). Так, на рис. 1 представлена динамика торгового баланса по годам с 1995 по 2008 г. Здесь присутствие кризиса в 2008 г. можно заметить лишь по рекордному росту внешнеторгового дефицита вместе с беспрецедентным ростом экспортно-импортных потоков.



Источник: Национальный банк Республики Беларусь, платежный баланс 2008.

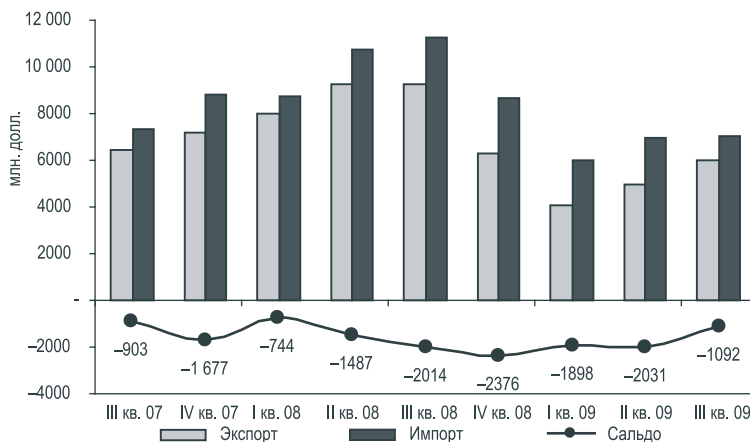
Рис. 1. Торговый баланс Республики Беларусь

С другой стороны, представление показателей экспорта и импорта товаров по чистым кварталам (без нарастающего итога) с III квартала 2007 г. по III квартал 2009 г., как видно на рис. 2, дает возможность заметить присутствие мирового кризиса по падению

стоимостных объемов товарной торговли, которое нарушило сезонность (обычно объемы торговли к концу года заметно растут). Кроме того, заметное сокращение объемов экспорта–импорта товаров в I–III квартале 2009 г. после результатов IV квартала 2008 г. уже выглядит не как начало «болезни», а как ее продолжение.

Отметим, что визуальный анализ длительности кризиса (на примере августовского кризиса 1998 г. в России) на основе динамического ряда (рис. 1) показывает, что для выхода из него и восстановления стабильности в прежних объемах внешней торговли РБ понадобилось около трех лет.

Основные последствия мирового кризиса были вызваны падением мировых цен, что затронуло внешнюю торговлю Беларуси в достаточно существенной степени, начиная с последнего квартала 2008 г. (рис. 2). Обычно статистика для описания поведения стоимостных объемов в зависимости от изменения цен и количества (физических объемов) товаров использует внешнеторговые индексы, которые Белстат разрабатывает на протяжении последних пяти лет.

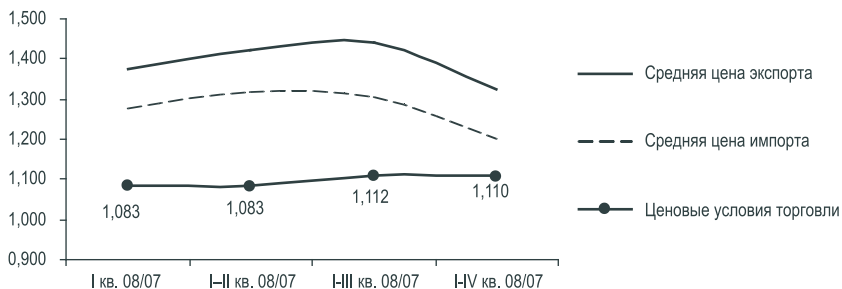


Источник: Белстат.

Рис. 2. Торговый баланс (по кварталам)

Пример 2. Представление общих внешнеторговых индексов. В рамках внешнеторговых индексов представление средних цен экспорта и импорта товаров, а также индекса условий торговли (отношение

индекса цен экспорта к индексу цен импорта) по кварталам нарастающим итогом также не показывает кризисных явлений.



Источник: Белстат.

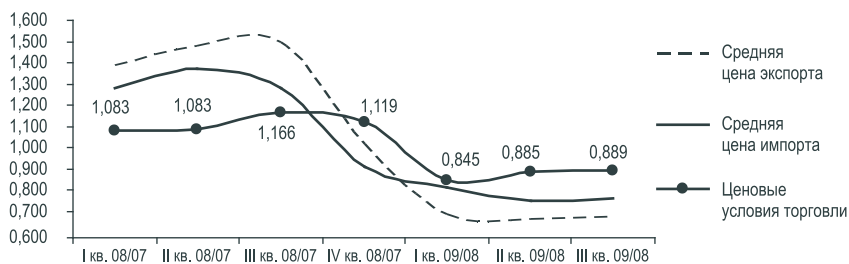
Рис. 3. Индексы и условия торговли (нарастающим итогом по кварталам 2008–2007 гг., отношение к аналогичному периоду предыдущего года)

На рис. 3 с данными, представленными нарастающим итогом, видно, что экспортные цены росли в течение 2008 г. более высокими темпами, чем импортные. В то же время условия торговли, хотя и были негативными (индекс больше единицы), но к концу года по отношению к трем кварталам предыдущего года состояние торговли даже улучшилось (условия торговли снизились с 1,112 до 1,110). Но представление индексов по чистым кварталам (рис. 4) дает четкую идентификацию начала кризиса, указывая на существенное сокращение цен в IV квартале до индексов меньше единицы (прекращение роста и абсолютное сокращение цен). Далее, представление индексов в I–II кварталах 2009 г. (рис. 4) продолжает показывать абсолютное падение экспортных цен, которое в I квартале оказалось больше импортных цен (переход кривой индекса экспорта под кривую индекса импорта). Это улучшило условия торговли до значений индекса меньше единицы в I–III квартале 2009 г. (рис. 4).

Таким образом, для мониторинга и анализа посткризисных проблем представление внешнеторговых индексов по чистым кварталам, безусловно, является более информационным.

Два вышеприведенных примера представления данных с группировкой по чистым кварталам имеют своим источником соответствующие статистические ряды, публикуемые в сборнике «Внешняя торговля Республики Беларусь» ежемесячно. В принципе

ежемесячная публикация рядов является технологически верным представлением соответствующих показателей, которое позволяет в случае необходимости использовать любой временной профиль представления данных (чистым итогом по месяцам, кварталам, полугодиям, году и/или нарастающим итогом как результат суммирования данных чистых интервалов). И все было бы хорошо, если бы не одно «но» – это то, что Белстат осуществляет технические корректировки рядов данных предыдущих периодов, которые затем приводит в сборнике «Внешняя торговля» фрагментарно, без соответствующих корректировок других рядов данных и/или статистических таблиц. Это затрудняет анализ посткризисных проблем, для которого нужны данные не только нарастающим итогом, но и как минимум чистые итоги по кварталам.



Источник: Белстат.

Рис. 4. Индексы и условия торговли (по кварталам 2008–2009 гг., отношение к аналогичному периоду предыдущего года)

Например, необходимые корректировки общих объемов экспорта и импорта, а также внешнеторговых индексов полностью воспроизводятся в рядах соответствующих данных текущего периода по всем временным профилям (месяц, квартал, год, чистым и нарастающим итогом). Однако другие показатели², которые также изменяются из-за корректировок основных рядов, приводятся по временным

² В качестве примера можно указать укрупненные группы товаров и их индексы, где статистика не публикует рядов данных и не показывает влияния корректировок. Также можно указать на списки основных товаров экспорта и импорта, которые с точки зрения информационных стандартов правильно формировать как базовый ряд сначала по чистым кварталам, проводя затем в нем необходимые корректировки в связи с уточнением данных. А данные других временных профилей, в том числе с нарастающим итогом, получать из базового ряда путем дополнительных расчетов.

интервалам уже не в полном объеме, а только нарастающим итогом. Понятно, что ограниченность объемов бумажных сборников является одной из основных причин отсутствия полных публикаций. Но эта проблема может и должна быть преодолена путем перехода на современные информационные технологии ведения статистики.

Именно такие технологии являются основой работы автоматизированных информационных баз данных, которые распространены сегодня достаточно широко, в том числе и в области внешнеторговой статистики. Здесь имеются в виду известные базы данных МВФ, представляющие ежемесячные сборники статистики международной экономики по более чем 150 странам – членам МВФ, такие как: Balance of Payments Statistics, International Financial Statistics, Directions of Trade, базы данных ВТО, ООН и др. Кроме того, заслуживает упоминания база данных Госкомстата РФ, предоставляющая статистику внешней торговли товарами РФ по Интернету всем желающим. Все вышеперечисленные базы данных представляют статистические ряды по полному временному профилю (месяц, квартал, год, нарастающий и чистый итог по периодам) и в случае уточнения данных проводят корректировки данных по всем связанным рядам в автоматическом режиме.

В Беларуси до настоящего времени нет как детализированного представления статистики внешнеторговых потоков и индексов (по разделам ТН ВЭД, по месяцам и кварталам), так и открытого доступа к информации внешнеторговой статистики через современную базу данных. Безусловно, отсутствие подобной информации и современных технологий ее представления пользователям, с нашей точки зрения, сужает возможности практического анализа и адекватной оценки внешней торговли с учетом изменений мировой конъюнктуры цен, особенно в условиях мирового кризиса. Белстату (совместно с другими органами, формирующими статистику) со всей очевидностью надо начать переход от стандартов представления данных на бумажных носителях, распространенных в прошлом веке, к стандартам сегодняшнего дня. Создание информационной базы данных по внешней торговле Беларуси – это отличный проект статистики XXI века как века информационных технологий. И на этот вызов кризиса белорусская статистика должна реагировать как можно быстрее.

БЕЛОРУССКИЕ ГОРОДА: ТЕКУЩЕЕ СОСТОЯНИЕ И РЕЙТИНГ

А.Г. Якубович

XXI век может быть определен как «век городов». Сегодня около половины населения планеты проживает в городах.

На 100 крупнейших городов в 2008 г. пришлось 30% мирового ВВП, а некоторые города по объему экономики превышают такие средние по территории страны, как Швеция и Швейцария. В XXI веке международная экономическая деятельность сконцентрирована в крупнейших городах мира. Важно иметь представление о том, как эти города соотносятся между собой.

1. Существующие рейтинги городов

Существует значительное количество методик построения рейтингов городов мира, разработанных ведущими мировыми рейтинговыми агентствами и финансовыми компаниями (см. табл. 1).

Таблица 1

Сравнение популярных мировых рейтингов городов

Организация	Наименование рейтинга	Область исследования	Широта охвата (последние данные)	Число индикаторов
The Mori Memorial Foundation	Global Power City Index	Все	По всему миру: 35 городов (2009)	69
MasterCard	Worldwide Centers of Commerce Index	Бизнес	По всему миру: 75 городов (2008)	74
City of London	Global Financial Centres Index 6	Финансы	По всему миру: 75 городов (2009)	64
Globalization and World Cities (Loughborough University)	Leading World Cities	Все	По всему миру: 52 города (2004)	16

Окончание табл. 1

Организация	Наименование рейтинга	Область исследования	Широта охвата (последние данные)	Число индикаторов
PricewaterhouseCoopers	Business-readiness Indicators for the 21st Century	Бизнес	По всему миру: 20 городов (2008)	51
Economist Intelligence Unit (EIU)	Livability Ranking	Жизнь	По всему миру: 140 городов (2009)	30
Munich Re Group	Natural Hazard Index	Катастрофы	По всему миру: 50 городов (2005)	
Mercer LLC	Cost-of-Living Survey	Образ жизни	По всему миру: 143 города (2009)	200 (товары и услуги)
Mercer LLC	Quality of Life Survey	Образ жизни	По всему миру: 215 городов (2009)	39
UBS	Price and Income Survey	Образ жизни	По всему миру: 73 города (2009)	122 (товары, услуги, аренда жилья)
Chinese Academy of Social Sciences	Global Urban Competitiveness Report (2007–2008)	Бизнес	По всему миру: 500 городов (2009)	9

В работе большее внимание уделено рассмотрению методики построения и анализу полученных результатов по следующим рейтингам мировых городов:

- самые влиятельные города мира (составитель: The Mori Memorial Foundation);
- качество жизни в городах мира (составитель: Mercer Consulting);
- самые ВВП-образующие города (составитель: Pricewaterhouse Coopers LLP).

Эмпирической базой данных для расчета вышеприведенных рейтингов являются статистические данные за 2008 г.

1.1. Самые влиятельные города мира

Индекс влиятельности городов мира (<http://www.mori-m-foundation.or.jp/english/index.shtml>) – это первое рейтинговое исследование в отношении городов мира, проведенное в Японии.

35 наиболее значительных городов мира были выбраны и оценены на основании 69 индикаторов, собранных в шесть групп, отражающих стабильность в таких отраслях, как «Экономика», «Исследования и разработки», «Культура», «Условия существования», «Экология и окружающая среда» и «Доступность». Оценка проведена с точки зрения пяти групп населения, которые, как считают составители методики, важны для «здоровья города» – менеджеры, художники, исследователи, туристы и резиденты.

Таблица 2

Рейтинг городов по индексу влиятельности

Ранг 2009	Ранг 2008	Город	Значение
1	1	Нью-Йорк	330
2	2	Лондон	322
3	3	Париж	319
4	4	Токио	306
5	11	Сингапур	274
6	6	Берлин	259
7	5	Вена	255
8	7	Амстердам	250
9	15	Цюрих	243
10	17	Гонконг	242
32	23	Москва	180

1.2. Качество жизни в городах мира

Рейтинг городов по качеству жизни, составленный Mercer Consulting (www.mercer.com), оценивает условия существования в 215 городах по всему миру. Условия существования анализируются согласно 39 факторам, которые сгруппированы в 10 категорий (см. табл. 3).

Таблица 3

Набор показателей для построения рейтинга

Название категории	Название фактора
1. Политическая и социальная обстановка	Простота въезда и выезда Отношения с другими странами Политическая стабильность Соблюдение правопорядка Преступность
2. Экономическая обстановка	Банковские услуги Регулирование обменного курса
3. Социокультурная обстановка	Пресса и цензура Ограничения личной свободы
4. Медицина и здоровье	Услуги больниц Снабжение медикаментами Инфекционные заболевания Пригодность воды для питья Уборка мусора Сточные воды Приносящие беспокойство вредные животные и насекомые Загрязнение воздуха
5. Школы и образование	Школы
6. Общественные услуги и транспорт	Электричество Телефон Почта Доступность воды Общественный транспорт Аэропорт Пробки на дорогах
7. Досуг и развлечения	Разнообразие ресторанов Кино Театральные и музыкальные представления Спорт и занятия в свободное время
8. Потребительские товары	Еда (фрукты и овощи) Еда (мясо и рыба) Каждодневные предметы потребления Алкогольные напитки Автомобили

Окончание табл. 3

Название категории	Название фактора
9. Обеспечение жильем	Бытовые приборы и мебель Эксплуатационные расходы и ремонт Жилищное строительство
10. Окружающая среда	Климат Регистрация природных катастроф

Города ранжируются относительно Нью-Йорка, выбранного в качестве базового города со значением индекса, равным 100 баллов.

Таблица 4

Рейтинг городов мира по методике Mercer Consulting «Quality of Living»

Рейтинг 2009	Рейтинг 2008	Город	Страна	Индекс 2009	Индекс 2008
1	2	Вена	Австрия	108,6	107,9
2	1	Цюрих	Швейцария	108	108
3	2	Женева	Швейцария	107,9	107,9
4	4	Ванкувер	Канада	107,4	107,6
4	5	Окленд	Новая Зеландия	107,4	107,3
6	6	Дюссельдорф	Германия	107,2	107,2
7	7	Мюнхен	Германия	107	107
8	7	Франкфурт	Германия	106,8	107
9	9	Берн	Швейцария	106,5	106,5
10	10	Сидней	Австралия	106,3	106,3
38	38	Лондон	Великобритания	101,6	101,6
44	44	Вашингтон	США	100,3	100,3
49	49	Нью-Йорк	США	100	100

1.3. Самые ВВП-образующие города

PricewaterhouseCoopers (www.pwc.ru) рассчитывает рейтинг городов по объему ВВП в целом и на душу населения (см. табл. 5).

Оценка объема экономики городов подготовлена на основании данных ООН о численности населения за 2008 г. и расчетного ВВП на душу населения по паритету покупательной способности (ППС). Расчеты ВВП на душу населения в отношении городов тех стран, которые входят в ОЭСР, основаны на данных за 2002 г., приведенных в докладе ОЭСР «Конкурентоспособные города» (2006 г.), скорректированных на 2008 г.

Таблица 5

Рейтинг городов по методике, разработанной PricewaterhouseCoopers

Место в 2008 г.	Рейтинг на основании ВВП по ППС за 2008 г.	Расчетный ВВП в 2008 г. (млрд. долл. по ППС)	Место в 2025 г. (по прогнозу)	Рейтинг на основании прогнозного ВВП по ППС за 2025 г.	Прогнозный ВВП в 2025 г. (млрд. долл. по ППС)	Темп роста реального ВВП (%)
1	Токио	1479	1	Токио	1981	1,7
2	Нью-Йорк	1406	2	Нью-Йорк	1915	1,8
3	Лос-Анджелес	792	3	Лос-Анджелес	1036	1,6
4	Чикаго	574	4	Лондон	821	2,2
5	Лондон	565	5	Чикаго	817	2,1
6	Париж	564	6	Сан-Паулу	782	4,2
7	Осака/Кобе	417	7	Мехико	745	3,9
8	Мехико	390	8	Париж	741	1,6
9	Филадельфия	388	9	Шанхай	692	6,6
10	Сан-Паулу	388	10	Буэнос-Айрес	651	3,5
12	Бостон	363	12	Москва	546	3,2
15	Москва	321	15	Вашингтон	504	1,8

Рейтинг инвестиционной привлекательности городов Российской Федерации составляется «РБК.Рейтинг». При составлении рейтинга применяется методика, аналогичная методике Всемирного банка, используемой для расчета индекса развития человеческого потенциала. Каждое значение взвешено в интервале максимального и минимального показателей, встречающихся в выборке, в результате чего ему присвоен индекс в диапазоне от 0 до 1. Совокупный индекс города – среднее арифметическое шести частных индексов. Составители рейтинга рассматривают 6 параметров, которые, на их взгляд, дают оптимальное представление о привлекательности города для инвесторов: объем рынка, городские финансы, строительный рынок, торговля, достаток жителей и безопасность. Каждый из параметров описывается рядом показателей. Взвешенные определенным образом, они входят в состав параметра ([http:// rating.rbc.ru/article.shtml?2009/10/27/32600137](http://rating.rbc.ru/article.shtml?2009/10/27/32600137) РБК. Рейтинг). В первую десятку вошли следующие города: Екатеринбург, Краснодар, Уфа, Казань, Сургут, Новосибирск, Омск, Ростов-на-Дону, Красноярск, Тюмень.

Таким образом, очевиден факт общемирового признания важности анализа экономики городов, сопоставления положения выбранного города с другими. Кроме того, составление рейтингов городов по различным критериям актуально в условиях нынешнего финансово-экономического кризиса также и по той причине, что подобного рода исследования помогают местным властям выявить слабые стороны в экономическом, социальном и финансовом развитии города и в соответствии с ними находить наиболее приемлемые и эффективные способы устранения выявленных проблем.

С этой целью нами проведено исследование инвестиционной привлекательности городов Республики Беларусь.

2. Инвестиционная привлекательность белорусских городов

Объектом исследования выступают города Республики Беларусь областного подчинения, к которым относятся: Барановичи, Бобруйск, Брест, Витебск, Гомель, Гродно, Жодино, Минск, Могилев, Новополоцк, Орша, Пинск, Полоцк.

Необходимость оценки инвестиционной привлекательности городов Беларуси обусловлена стремительным расширением масштабов урбанизации (в настоящее время в городах и поселках городского типа проживает 7108,1 тыс. человек, что составляет 73% от общей численности белорусского населения). От функционирования городов в значительной мере зависит экономическое процветание и социальное благополучие страны: города в современном мире являются центрами занятости, производства и торговли, потребления материальных благ и услуг, культуры и образования, концентрации капитала и значительного объема инвестиций. По этим причинам, для того чтобы улучшить инвестиционный климат страны в целом, необходимо повысить инвестиционную привлекательность ее городов, а затем и регионов.

С целью идентификации уровня инвестиционной привлекательности некоторого города, а также проведения сравнительного анализа необходима разработка интегрального показателя инвестиционной привлекательности города. Впервые рейтинг белорусских городов был построен рейтинговым агентством Белорусского государственного университета [1].

Инвестиционную привлекательность формируют две группы факторов: инвестиционный потенциал и инвестиционные риски, каждая из которых в свою очередь рассматривается как совокупность частных потенциалов/рисков.

2.1. Инвестиционный потенциал

Инвестиционный потенциал отражает степень возможности вложения средств в активы длительного пользования, включая вложения в ценные бумаги с целью получения прибыли или иных народнохозяйственных результатов (рис. 1).

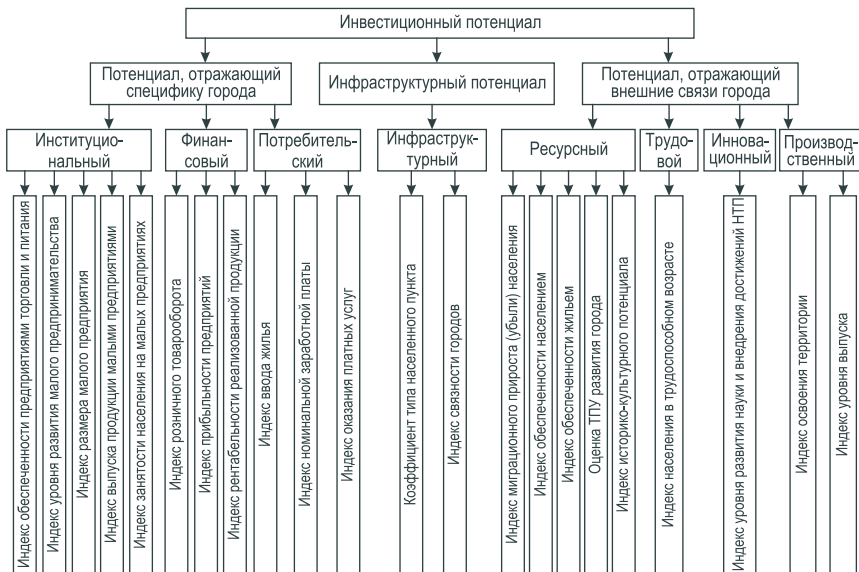


Рис. 1. Составляющие инвестиционного потенциала

Основными составляющими инвестиционного потенциала города выступают восемь частных потенциалов: ресурсный, трудовой, производственный, инновационный, инфраструктурный, институциональный, потребительский и финансовый, каждый из которых характеризуется целой группой уточняющих индексов.

Ресурсный потенциал представляет совокупность накопленных запасов различных видов ресурсов, выражает возможность инвестиционной сферы обеспечить гладкое течение инвестиционного процесса.

Трудовой потенциал отражает степень обеспеченности города трудовыми ресурсами.

Производственный потенциал рассчитывает совокупный результат хозяйственной деятельности населения в городе за конкретный отрезок времени.

Инновационный потенциал отражает уровень развития научных знаний и степень внедрения в производственно-технологические процессы достижений научно-технического прогресса.

Инфраструктурный потенциал характеризует экономико-географическое положение города и его инфраструктурную обеспеченность.

Институциональный потенциал отражает степень развития ведущих институтов рыночной экономики, способствующих обеспечению функционирования механизмов инвестиционного риска.

Потребительский потенциал характеризует покупательную способность населения.

Под *финансовым потенциалом* понимается совокупность накопленных финансовых ресурсов, выраженных в форме денежного капитала, которую хозяйствующий субъект может выделить в целях обеспечения инвестиционного процесса.

Все частные потенциалы собраны в три группы (рис. 1):

- 1) потенциал, отражающий специфику города;
- 2) потенциал, отражающий внешние связи города;
- 3) инфраструктурный потенциал.

2.2. Инвестиционные риски

Инвестиционный риск – совокупность факторов (рис. 2), под воздействием которых складывается вероятность возникновения непредвиденных финансовых потерь в условиях неопределенности результатов инвестиционной деятельности или вероятность полного или частичного недостижения результатов осуществления инвестиций.

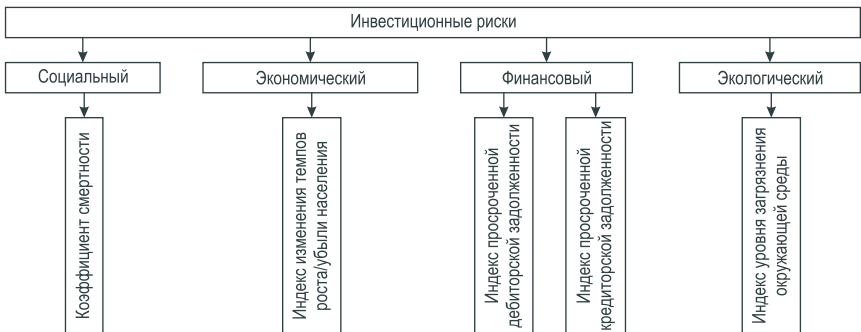


Рис. 2. Составляющие инвестиционных рисков

Экономический риск учитывает тенденции в экономическом развитии города.

Финансовые риски связаны с факторами, оказывающими влияние на финансовую составляющую инвестиционной деятельности.

Факторы, оказывающие влияние на социальную составляющую инвестиционной деятельности, учитываются при рассмотрении *социальных инвестиционных рисков*.

Наконец, *экологический риск* характеризуется факторами, оказывающими отрицательное влияние на деятельность инвестируемых объектов и, как следствие, на процесс принятия решения потенциальным инвестором на вложение инвестиционных ресурсов.

Таким образом, разработанный интегральный показатель инвестиционной привлекательности является объективной оценкой, которая учитывает не только факторы, имеющие позитивное влияние на инвестиционную привлекательность города (инвестиционный потенциал), но и факторы, сказывающиеся на ней негативно (инвестиционные риски).

При построении интегрального индекса было использовано 22 частных индекса (получены на основе показателей, рассчитываемых Национальным статистическим комитетом [2–6]), отражающих инвестиционный потенциал города, и 5 частных индексов, отражающих уровень инвестиционных рисков в городе (Приложение 1).

Каждое значение частного показателя нормировано относительно значения рассматриваемого показателя для города-эталона – Минска. Нормированные значения принадлежат интервалу $(0; +\infty)$. На этапе агрегирования частных показателей в частные потенциалы используется среднее геометрическое, веса, присвоенные каждому частному показателю, одинаковы. Такая методика построения рейтинга поощряет равномерное развитие городов во всех сферах социально-экономической жизни и исключает возможность перекрытия низких значений некоторых показателей экстремально высокими значениями других показателей.

Значения интегрального показателя инвестиционной привлекательности города и ранг городов приведены в табл. 6 и 7, соответственно. Рейтинг проведен на основании статистических данных за каждый год из последних шести лет (2003–2008 гг.).

Значения инвестиционного потенциала и инвестиционных рисков в разрезе частных потенциалов/рисков размещены в Приложении 2 (см. табл. 1 и 2).

Таблица 6

Значения инвестиционного потенциала и инвестиционного риска

Город	Инвестиционный потенциал						Инвестиционные риски					
	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2003	2004	2005	2006	2007	2008
Барановичи	0,3845	0,3649	0,3464	0,3484	0,3487	0,3596	0,8344	0,9818	0,9879	1,1578	1,0418	1,0823
Бобруйск	0,3899	0,3769	0,3753	0,4023	0,4188	0,3925	1,2004	1,3224	1,4203	1,4982	1,4971	1,5432
Брест	0,6208	0,5969	0,6055	0,5968	0,5770	0,6038	0,6776	0,7187	0,8356	0,9564	0,9978	0,9712
Витебск	0,6379	0,6021	0,6068	0,6178	0,5975	0,5939	1,0544	1,0555	1,1039	1,1780	1,2931	1,1725
Гомель	0,6748	0,6180	0,6115	0,6087	0,6223	0,6294	0,9993	1,0596	1,1115	1,2089	1,1029	1,1211
Гродно	0,5832	0,6047	0,6002	0,5975	0,5905	0,6171	0,9630	1,0326	0,9967	1,1655	1,1326	1,2828
Жодино	0,1936	0,1838	0,1954	0,1846	0,1859	0,1812	0,7365	0,7198	0,7631	0,9089	0,9334	1,1604
Минск	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1
Могилев	0,5828	0,5625	0,5575	0,5573	0,5491	0,5581	1,0234	1,0259	1,0492	1,2050	1,1822	1,2003
Новополоцк	0,4505	0,3919	0,4150	0,4153	0,3586	0,3750	1,4541	1,7421	1,6516	1,7068	1,4674	1,8295
Орша	0,1919	0,1830	0,1641	0,1603	0,1643	0,1580	1,2104	1,2731	1,3342	1,4612	1,4036	1,4738
Пинск	0,4322	0,3907	0,3539	0,3724	0,3733	0,3733	0,9417	1,0770	1,0719	1,3740	1,2380	1,2092
Полоцк	0,2117	0,1988	0,1912	0,1801	0,1843	0,1811	1,1708	1,2055	1,2799	1,4224	1,3323	1,2730

Таблица 7

Ранг городов по инвестиционному потенциалу
и по инвестиционным рискам

Город	Инвестиционный потенциал*						Инвестиционные риски**					
	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2003	2004	2005	2006	2007	2008
Барановичи	10	10	10	10	10	10	11	11	11	10	10	11
Бобруйск	9	9	8	8	7	7	3	2	2	2	1	2
Брест	4	5	4	5	5	4	13	13	12	12	12	13
Витебск	3	4	3	2	3	5	5	7	6	8	5	8
Гомель	2	2	2	3	2	2	8	6	5	6	9	10
Гродно	5	3	5	4	4	3	9	8	10	9	8	4
Жодино	12	12	11	11	11	11	12	12	13	13	13	9
Минск	1	1	1	1	1	1	7	10	9	11	11	12
Могилев	6	6	6	6	6	6	6	9	8	7	7	7
Новополоцк	7	7	7	7	9	8	1	1	1	1	2	1
Орша	13	13	13	13	13	13	2	3	3	3	3	3

Окончание табл. 7

Город	Инвестиционный потенциал*						Инвестиционные риски**					
	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2003	2004	2005	2006	2007	2008
Пинск	8	8	9	9	8	9	10	5	7	5	6	6
Полоцк	11	11	12	12	12	12	4	4	4	4	4	5

Примечание: * Городу с наибольшим значением инвестиционного потенциала присвоен ранг 1;

** Городу с наибольшим значением инвестиционных рисков присвоен ранг 1.

Удобным и наиболее наглядным способом представления результатов инвестиционного рейтинга городов является построение графика (см. рис. 3).

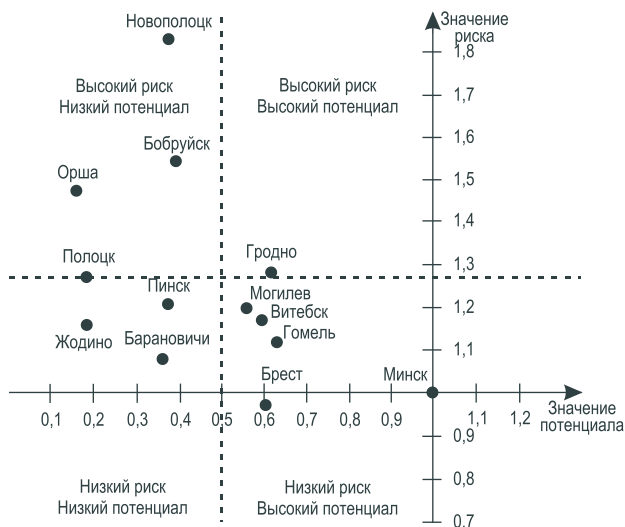


Рис. 3. Рейтинг городов в координатах «потенциал–риск»

По оси абсцисс на графике откладывается значение инвестиционного потенциала города, по оси ординат – значение инвестиционных рисков в городе (график построен на основании данных за 2008 г.). Большее значение на оси абсцисс соответствует большему значению инвестиционного потенциала города; большее значение на оси ординат свидетельствует о высоком уровне инвестиционных рисков в городе. Таким образом, область графика может быть разбита на четыре квадранта (см. табл. 8).

Таблица 8

**Группировка городов по уровням инвестиционного потенциала
и инвестиционных рисков**

Потенциал Риск	Высокий риск	Низкий риск
Высокий потенциал	Гродно	Могилев, Гомель, Витебск, Брест, Минск
Низкий потенциал	Орша, Бобруйск, Полоцк, Новополоцк	Пинск, Барановичи, Жодино

Из построенного графика видно, что Минск находится в самом выгодном положении для привлечения инвестиций, имея самый высокий потенциал (1) и один из самых низких уровней инвестиционного риска (1). Орша, напротив, находится в худшем положении, имея самый низкий потенциал (0,158) и один из самых высоких уровней рисков (1,4738).

Интегральный показатель инвестиционной привлекательности города может быть использован следующими субъектами:

1) республиканскими и местными органами власти для разработки индивидуального комплекса мер, направленного на улучшение инвестиционного климата города с учетом сложившегося в нем уровня инвестиционной привлекательности;

2) потенциальным инвестором, рассматривающим возможность вложения денежных средств в экономику того или иного города. Имея в распоряжении интегральный показатель инвестиционной привлекательности города, инвестор экономит значительную часть своего личного времени, которое он потратил бы на самоличный сбор интересующих его данных за неимением такого рода показателя.

Местные органы управления должны уделять большее внимание мерам по повышению инвестиционного потенциала города, в случае, если он низкий, или по снижению рисков, если их уровень достаточно велик.

Что касается инвесторов, то они, разумеется, в качестве объекта инвестирования выберут экономику города с наименьшим уровнем рисков и наибольшим значением инвестиционного потенциала.

Приложение 1

Система показателей для оценки инвестиционной
привлекательности города

Показатели	Алгоритм расчета	Обозначения
РЕСУРСНЫЙ ПОТЕНЦИАЛ		
Индекс миграционного прироста (убыли) населения	$И_{\text{м}} = \frac{\text{Ч}_t - \text{Ч}_{t-1} - (\text{ЧР}_t - \text{ЧУ}_t)}{\frac{\text{Ч}_t + \text{Ч}_{t-1}}{2}}$	Ч_t – численность населения города в текущем году; Ч_{t-1} – численность населения города в предшествующем году; ЧР_t – число родившихся в городе людей в текущем году; ЧУ_t – число жителей города, умерших в текущем году
Индекс обеспеченности населением	$И_{\text{тр}} = \frac{\text{Ч}_t}{\text{ЧР}_t} \cdot 100$	Ч_t – численность населения города в текущем году; ЧР_t – численность городского населения республики в текущем году
Индекс обеспеченности жильем	$И_{\text{о.ж}} = \frac{\text{ЖФ}}{\text{Ч}_t}$	ЖФ – жилищный фонд города (м^2); Ч_t – численность населения города в текущем году
Оценка территориально-пространственных условий развития города	$И_{\text{ТПУ}} = \frac{1}{\text{К}_{\text{ТПУ}}}$	$\text{К}_{\text{ТПУ}}$ – категория по территориально-пространственным условиям
Оценка историко-культурного потенциала	$И_{\text{ИКП}} = \frac{1}{\text{К}_{\text{ИКП}}}$	$\text{К}_{\text{ИКП}}$ – категория по историко-культурному потенциалу
ТРУДОВОЙ ПОТЕНЦИАЛ		
Индекс населения в трудоспособном возрасте	$И_{\text{тр}} = \frac{\text{Ч}_{t(\text{тр})}}{\text{Ч}_t}$	$\text{Ч}_{t(\text{тр})}$ – численность населения города в трудоспособном возрасте; Ч_t – численность населения города в текущем году
ПРОИЗВОДСТВЕННЫЙ ПОТЕНЦИАЛ		
Индекс освоения территории	$И_{\text{ос}} = И_{\text{урб}} \cdot И_{\text{к}}$	$И_{\text{урб}}$ – индекс урбанизации; $И_{\text{к}}$ – индекс концентрации промышленности
Индекс общего объема промышленности	Источник: статистический сборник «Регионы Республики Беларусь»	

Показатели	Алгоритм расчета	Обозначения
ФИНАНСОВЫЙ ПОТЕНЦИАЛ		
Индекс рентабельности реализованной продукции	<i>Источник:</i> статистический сборник «Регионы Республики Беларусь»	
Индекс прибыльности предприятий	$I_{\text{приб.пр}} = \frac{\Pi_{\text{пр.г}}}{\text{Ч}_t}$	$\Pi_{\text{пр.г}}$ – прибыль предприятий города (тыс. руб.); Ч_t – численность населения города в текущем году
Индекс розничного товарооборота	$I_{\text{РТ}} = \frac{V_{\text{РТ}}}{\text{Ч}_t}$	$V_{\text{РТ}}$ – объем розничного товарооборота города (тыс. руб.); Ч_t – численность населения города в текущем году
ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫЙ ПОТЕНЦИАЛ		
Индекс обеспеченности предприятиями торговли и питания	$I_{\text{пр}} = \frac{N}{\text{Ч}_t}$	N – число предприятий торговли и общественного питания в городе; Ч_t – численность населения города в текущем году
Индекс уровня развития малого предпринимательства	$I_{\text{пр}} = \frac{N_{\text{пр}}}{\text{Ч}_t}$	$N_{\text{пр}}$ – количество предпринимателей в городе; Ч_t – численность населения города в текущем году
Индекс размера малого предприятия	$I_{\text{р.МП}} = \frac{B_{\text{МП}}}{\text{Ч}_{\text{МП}}}$	$B_{\text{МП}}$ – выпуск продукции малыми предприятиями за год; $\text{Ч}_{\text{МП}}$ – число малых предприятий
Индекс выпуска продукции малыми предприятиями	$I_{\text{вып.МП}} = \frac{B_{\text{МП}}}{B} \cdot \frac{\text{Ч}_{t(\text{тр})}}{\text{Ч}_{\text{респ.}t(\text{тр})}}$	$B_{\text{МП}}$ – выпуск продукции малыми предприятиями; B – выпуск промышленных товаров в республике; $\text{Ч}_{t(\text{тр})}$ – численность населения города (трудоспособного возраста) в текущем году; $\text{Ч}_{\text{респ.}t(\text{тр})}$ – численность населения республики (трудоспособного возраста) в текущем году
Индекс занятости населения на малых предприятиях	$I_{\text{тр.МП}} = \frac{\text{Ч}_{\text{тр.МП}}}{\text{Ч}_{t(\text{тр})}} \cdot 100$	$\text{Ч}_{\text{тр.МП}}$ – численность населения города в трудоспособном возрасте, занятого на малых предприятиях; $\text{Ч}_{t(\text{тр})}$ – численность населения города (трудоспособного возраста) в текущем году

Показатели	Алгоритм расчета	Обозначения
ИННОВАЦИОННЫЙ ПОТЕНЦИАЛ		
Индекс уровня развития науки и внедрения достижений НТП в городе (количество вузов)	$I_{\text{вуз}} = \frac{N}{N_p}$	N – число вузов в городе; N_p – количество вузов всех видов в республике
ИНФРАСТРУКТУРНЫЙ ПОТЕНЦИАЛ		
Коэффициент типа населенного пункта	$K_{\text{типа}}$	$K_{\text{типа}}$ – утверждены постановлением Министерства архитектуры и строительства Республики Беларусь 17.11.2000 г. № 17 (приложение 5)
Индекс связности городов	$I_{\text{св}} = \frac{K}{K_{\text{max}}}$	K – количество различных видов связей города (виды транспорта, инфраструктуры, важность автомобильных дорог); K_{max} – максимально возможное количество связей городов
ПОТРЕБИТЕЛЬСКИЙ ПОТЕНЦИАЛ		
Индекс ввода жилья	$I_{\text{вв.ж.}} = \frac{\text{НЖ}}{\text{Ч}_t}$	НЖ – площадь введенных в действие жилых домов за счет всех источников финансирования (м^2); Ч_t – численность населения города в текущем году
Индекс номинальной заработной платы	$I_{\text{з/п}} = \frac{\text{НГ}_{\text{з/п}}}{\text{НР}_{\text{з/п}}}$	$\text{НГ}_{\text{з/п}}$ – номинальная начисленная среднемесячная заработная плата в городе; $\text{НР}_{\text{з/п}}$ – среднереспубликанский уровень заработной платы
Индекс оказания платных услуг	$I_{\text{пу}} = \frac{V_{\text{пу}}}{\text{Ч}_t}$	$V_{\text{пу}}$ – объем реализации платных услуг в городе (тыс. руб.); Ч_t – численность населения города в текущем году
ИНВЕСТИЦИОННЫЕ РИСКИ ГОРОДА		
Социальный риск		
Коэффициент смертности	Источник: статистический сборник «Население Республики Беларусь»	

Показатели	Алгоритм расчета	Обозначения
Экологический риск		
Индекс уровня загрязнения окружающей среды	$I_{\text{загр.OC}} = \frac{V_{\text{загр.в-в}}}{\text{Ч}_t}$	$V_{\text{загр.в-в}}$ – выбросы загрязняющих веществ в городе (кг); Ч_t – численность населения города в текущем году
Экономический риск		
Индекс изменения темпов роста/убыли населения	$I_{\text{т.р}} = \frac{\text{ТР} / \text{У}_t}{\text{ТР} / \text{У}_{1989}}$	$\text{ТР} / \text{У}_t$ – темп роста/убыли населения города в текущем году; $\text{ТР} / \text{У}_{1989}$ – темп роста/убыли населения города в 1989 г.
Финансовый риск		
Индекс просроченной дебиторской задолженности	<i>Источник:</i> статистический сборник «Регионы Республики Беларусь»	
Индекс просроченной кредиторской задолженности	<i>Источник:</i> статистический сборник «Регионы Республики Беларусь»	

Приложение 2
Таблица 1
Значения частных инвестиционных потенциалов и частных инвестиционных рисков для городов (2008 г.)

Город	Инвестиционные потенциалы										Инвестиционные риски				
	Внешняя среда города					Специфика города					Инфра-структур-ный	Финансо-вый	Социаль-ный	Эколого-честный	Итого
	Ресурс-ный	Трудовой	Промы-сленно-ый	Инноваци-онный	Итого	Индустри-альный	Финансо-вый	Потребле-тельный	Итого						
Барановичи	0,480799	0,940929	0,653179	0,033333	0,315785	0,05409	0,436922	0,646405	0,248128	0,618984	1,90485565	1,2371134	0,57911684	1,0055805	1,08234
Бобруйск	0,838391	0,970873	0,840711	0,066667	0,381062	0,064945	0,29836	0,590753	0,225421	0,758098	2,63119923	1,13402062	1,29052597	0,9889741	1,543219
Брест	0,708906	0,994808	0,538115	0,1	0,430074	0,188184	0,624801	1,005441	0,490788	0,909718	2,02014115	0,88639794	0,49214005	1,0092151	0,97117
Витебск	0,685753	0,984336	0,846711	0,2	0,581973	0,128997	0,508182	0,816538	0,376187	0,964901	2,61726336	1,19587629	0,60517293	0,9979081	1,172535
Гомель	0,773603	0,9978	0,855491	0,266667	0,647793	0,160946	0,790449	0,781694	0,463283	0,850963	1,13084589	1,03092784	1,36286848	0,9945089	1,121138
Гродно	1,154552	1,009288	0,728324	0,166667	0,612202	0,135484	0,69795	1,014234	0,457737	0,850963	1,6896925	0,86597938	1,79313889	1,0320134	1,282784
Жодино	0,374931	1,027719	0,618497	3,33E-05	0,05309	0,032073	0,623738	0,661125	0,236487	0,526226	1,68120515	0,8556701	1,25804288	1,001963	1,160429
Минск	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1
Могилев	0,634677	0,999296	0,861272	0,166667	0,549299	0,139909	0,432277	0,758704	0,338009	0,909718	2,06160191	1,07216495	0,94657582	0,9920431	1,200295
Новополоцк	0,378012	0,999296	0,693642	0,033333	0,305705	0,037472	0,86121	0,660786	0,277207	0,692046	0,38898945	1,02061556	28,3754084	0,9918572	1,829477
Орша	0,184897	0,945433	0,67052	3,33E-05	0,044495	0,038738	0,273368	0,465101	0,171042	0,539056	2,22190596	1,35051546	1,60086472	0,9921508	1,473802
Пинск	0,431976	0,972369	1,364162	0,066667	0,442096	0,037199	0,309332	0,673507	0,170788	0,618984	2,42582262	0,93814433	0,93190581	1,0082076	1,20924
Полоцк	0,533075	0,957409	0,601156	3,33E-05	0,056551	0,032824	0,322462	0,624943	0,187717	0,618984	1,65515593	1,43298969	1,11018151	0,9972618	1,272979

Таблица 2
Ранг городов по частным инвестиционным потенциалам и по частным инвестиционным рискам (2008 г.)

Город	Инвестиционные потенциалы										Инвестиционные риски					
	Внешние связи города					Специфика города					Инфра-структур-ный	Финан-совый	Социаль-ный	Экологи-ческий	Экономический	Итого
	Ресурс-ный	Трудовой	Про-мышлен-ный	Иноваци-онный	Итого	Инсти-туцио-нальный	Финан-совый	Потребле-тельный	Итого							
Барановичи	8	12	11	9	9	8	8	8	10	8	9	7	3	12	4	11
Бобруйск	10	10	5	7	8	7	12	12	10	7	7	1	5	2	12	2
Брест	4	7	7	6	6	2	5	2	2	3	6	6	11	13	2	13
Витебск	5	8	5	3	4	6	7	4	5	2	2	2	4	11	7	8
Гомель	3	6	4	2	2	3	3	3	5	3	5	11	7	5	9	10
Гродно	1	2	8	4	3	5	4	1	4	5	8	12	3	1	4	4
Жодино	12	1	12	11	12	13	6	8	9	13	9	13	6	5	9	9
Минск	2	3	2	1	1	1	1	1	3	1	12	9	8	6	12	6
Могилев	6	4	3	4	5	4	9	6	6	3	5	6	9	10	7	7
Новополоцк	11	4	9	9	10	10	2	9	7	8	13	8	1	11	1	1
Орша	13	13	10	11	13	9	13	13	13	12	4	4	2	4	13	3
Пинск	9	9	1	7	7	11	11	7	11	9	3	10	10	3	6	6
Полоцк	7	11	13	11	11	12	10	11	12	9	10	1	7	8	5	5

Литература

1. Ковалев, М.М. Инвестиционный рейтинг основных городов Беларуси / М.М. Ковалев, А.А. Шашко // Белорусский банковский бюллетень. – 2003. – Выпуск № 19 (222). – С. 36–44.
2. Регионы Республики Беларусь. Статистический сборник. – Минск: Белстат, 2009. – 870 с.
3. Естественный прирост населения. Статистический сборник. – Минск: Белстат, 2005.
4. Население Республики Беларусь. Статистический сборник. – Минск: Белстат, 2009. – 463 с.
5. Малое предпринимательство в Республике Беларусь. Статистический сборник. – Минск: Белстат, 2009. – 147 с.
6. Национальный атлас Республики Беларусь. 2002.

ПЕРСПЕКТИВЫ РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ НА МЕЖДУНАРОДНОМ РЫНКЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫХ УСЛУГ В ПОСТКРИЗИСНОЙ ЭКОНОМИКЕ

А.Б. Гедранович

1. Финансово-экономический кризис и образование: проблемы и вызовы

Одной из ключевых функций высшего образования является ресурсообразование – подготовка квалифицированных кадров для различных отраслей экономики. Однако, в отличие от производства в других секторах народного хозяйства, оказание образовательных услуг связано с некоторыми особенностями. В частности, процесс потребления услуги растянут во времени на 5–6 лет – достаточно длительный срок для изменения конъюнктуры рынка труда, спрос на котором в свою очередь определяется потребностями других рынков. Таким образом, рынок образовательных услуг находится в тесной зависимости от общего состояния экономики.

С другой стороны, образование само по себе является социально-значимым экономическим благом, а это означает, что в условиях рыночной экономики государству, прежде всего, нужно обеспечивать должный уровень спроса на необходимых сейчас или в перспективе специалистов.

Очевидно, что финансовый кризис вносит и будет вносить свои коррективы в функционирование рынка образовательных услуг. В частности, прогнозируемое сокращение притока абитуриентов, объясняемое демографическим спадом, в ближайшие годы может быть усилено и отсутствием четкой перспективы на рынке труда у определенной части потенциальных абитуриентов, в особенности тех, которые собирались поступать на заочную форму обучения.

Кризисные явления в экономике обозначили в числе главных задач проблему стабильности и устойчивого развития кадрового потенциала, подтвердили особую значимость системы «образования в течение всей жизни» (*LLL – Life Long Learning*) и готовность на этой основе к самым трудным испытаниям. Становится очевидным, что

в развитии экономики в посткризисный период особая роль должна принадлежать высшей школе. Исходя из этого, уже сейчас необходимо предпринимать шаги по формированию инновационной среды вузов, диверсификации их деятельности, а также определению инновационной стратегии на перспективу для того, чтобы обеспечить более гибкое предложение на рынках труда [1].

По мере того, как границы между национальными экономиками и системами образования стираются, все большую значимость при анализе рынков труда приобретает международный рынок образовательных услуг. В условиях глобального финансово-экономического кризиса, на наш взгляд, изменение состояния данного рынка может свидетельствовать о предстоящих изменениях в общемировой экономической системе в ближайшем будущем.

В связи с этим важное значение приобретает анализ докризисного состояния международного рынка образовательных услуг, наметившихся изменений на этом рынке, а также предложения по необходимым действиям на ближайшую перспективу.

2. Докризисная ситуация на международном рынке образовательных услуг

По данным статистического сборника «Education at a Glance 2009», публикуемого ОЭСР, по состоянию на 2007 г. общее число иностранных студентов составило 3 021 106 человек, что на 59% превышает показатель 2000 г. [3].

Таблица 1

Численность иностранных студентов вузов в мире

Год	2007	2006	2005	2004	2003	2002	2001	2000
Численность	3 021 106	2 924 679	2 846 423	2 697 283	2 507 551	2 267 148	1 978 507	1 901 188

Источник: <http://www.sourceoecd.org/9789264024755>

Как видно из табл. 1, в последнее десятилетие международный рынок образовательных услуг демонстрировал достаточно уверенные темпы роста. Если рассмотреть структуру потребления и предоставления образовательных услуг на уровне континентов, то можно отметить, что основными потребителями на рынке международных

образовательных услуг являются студенты из Азии (48%) и Европы (23%). Можно отметить, что важнейшими странами–потребителями услуг образования остаются Китай и Индия. Структура потребителей рынка (по континентам) представлена на рис. 1.

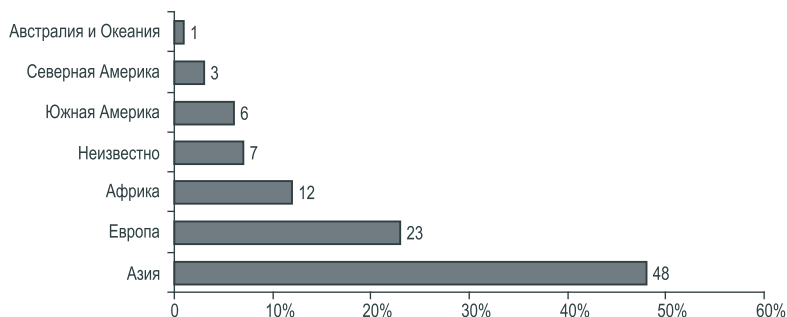


Рис. 1. Потребители образовательных услуг по континентам

Главными поставщиками на рынке международных образовательных услуг являются страны Европы (53,76%) и Северной Америки (29,10%). Очевидная причина такого положения – качественная система образования на национальных уровнях в государствах Западной Европы и США. Структура поставщиков рынка представлена на рис. 2.

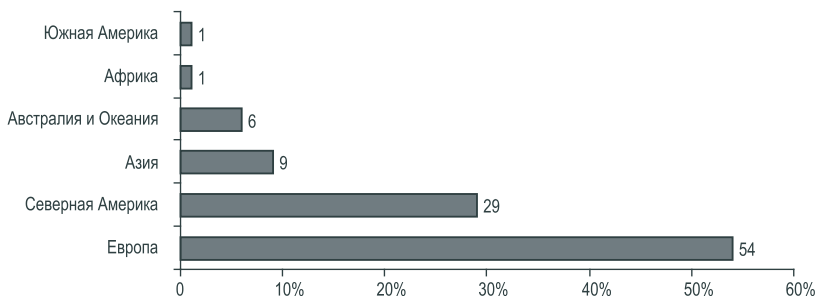


Рис. 2. Поставщики образовательных услуг по континентам

Однако потребление услуг международного образования внутри континента в Европе самое высокое – 81,72% студентов, желающих получить образование за рубежом, не покидают континент. Примечательно, что более половины (53,01%) азиатских иностранных студентов выбирают Японию, а на долю Великобритании, Германии

и Франции приходится 53,49% всех европейских студентов, обучающихся на континенте. Указанные данные позволяют предположить, что системы образования больше подвержены процессам глобализации, нежели сфера культурных обменов. Также следует учитывать, что получение образования в другом государстве – это первый шаг в установлении партнерских отношений для будущего бизнеса [3].

На долю крупнейших стран-поставщиков приходится в совокупности 64% всего рынка. К этим странам относятся США, Великобритания, Германия, Франция и Австралия. На лидирующее положение этих стран в первую очередь повлияла качественная система национального образования и давние традиции университетского образования, а также значительный объем локальных рынков образовательных услуг. Австралия занимает место среди лидеров стран-поставщиков во многом благодаря своему географическому положению: континент окружают страны с высокой численностью населения и более низким уровнем развития экономики.

Основываясь на приведенных в статистическом сборнике «Education at a Glance 2009» [3] данных, можно объяснить возрастающую мобильность студентов желанием получить образование, более качественное, нежели в своей стране. Об этом свидетельствует их выбор в пользу образовательных систем Европы и США, а также Японии в Азии и Австралии. Показательной является и высокая удельная доля студентов Азии и Африки, желающих получить образование за рубежом. Как одну из важных характеристик современного рынка международных образовательных услуг можно отметить высокую мобильность студенческой молодежи внутри Европы, что, безусловно, свидетельствует об удовлетворенности качеством предлагаемого образования.

Несмотря на то, что белорусская система образования ориентирована в первую очередь на собственных граждан, Республика Беларусь принимает участие в оказании международных услуг образования. Доля иностранных студентов, принимаемых белорусской стороной, по состоянию на 2008/2009 гг. составляет примерно 0,54% от всех международных студентов, что характеризует белорусский рынок услуг международного образования как достаточно слабо развитый. Вместе с тем можно отметить двукратный рост данного показателя по сравнению с 2001/2002 гг.

На долю 10 основных потребителей образовательных услуг белорусских вузов приходится более 83%. Среди них можно выделить три блока: страны СНГ (Россия, Туркменистан, Украина, Азербайджан), азиатские страны (Китай, Индия и Шри-Ланка) и арабские страны (Ливан, Иран, Сирия).

Таблица 2

Основные страны – потребители образовательных услуг белорусских вузов

Страна	Численность студентов	Доля в общей численности (%)
Российская Федерация	4249	26,26
Туркменистан	2667	16,48
Китай	2592	16,02
Индия	884	5,46
Ливан	640	3,96
Иран	608	3,76
Сирия	578	3,57
Шри-Ланка	560	3,46
Украина	478	2,95
Азербайджан	315	1,95
Другие страны	2608	16,12
ИТОГО	16 179	100,00

Источник: Вышэйшыя навучальныя ўстановы Рэспублікі Беларусь па стану на пачатак 2008/2009 навучальнага года: статыстычны даведнік.

Ключевым фактором, определяющим контингент иностранных студентов в белорусских вузах, является язык обучения. Абсолютное большинство программ проводится на русском языке, что делает доступными регулярные курсы, предлагаемые учебными заведениями, широкому кругу иностранцев, владеющих этим языком. С другой стороны, отсутствие возможности обучаться на английском и других языках заметно сужает потенциальный круг клиентов учреждений образования.

За последние семь лет в структуре предоставления образовательных услуг белорусскими вузами произошли некоторые положительные изменения. Во-первых, усилилось представительство стран Азии – это в целом повторяет общемировые тенденции. Во-вторых, услуги иностранным студентам начали предоставляться более системно

и направленно, что и привело к росту численности студентов, для которых русский язык не является родным или государственным.

Однако в целом структура потребления образовательных услуг вузов значительно отличается от общемировой, что должно найти отражение в разрабатываемых стратегиях по продвижению услуг белорусских вузов.

3. Посткризисная ситуация на рынке образования

Финансово-экономический кризис внес свои коррективы в функционирование большинства рынков: как национальных, так и международных. Несколько обобщая наметившиеся изменения в различных секторах мировой экономики, можно отметить следующие ожидаемые качественные изменения в посткризисной экономике:

1. Больше внимание развитию реального сектора экономики.
2. Снижение потребления за счет увеличения банковских сбережений.
3. Диверсификация рынков и, как следствие, превращение большинства рынков в субъекты мировой экономики.
4. Возникновение новых точек роста и соответствующих рынков (например, «низкоуглеродная» экономика), что приведет к появлению новых игроков на различных рынках.
5. Ужесточение конкуренции во всех секторах рынка и снижение доходов производителей.
6. Более тесное (локальное) взаимодействие с потребителем.

Современное высшее образование, являясь по своей сути массовым производством квалифицированной рабочей силы, очевидно не может развиваться отдельно от остальной хозяйственной системы.

Что принесут такие изменения в экономике на рынок международных образовательных услуг? Прежде всего следует отметить, что количественно какие-либо тенденции будут отражены в статистических отчетах лишь через 2–3 года. А на настоящий момент можно лишь строить предположения по этому поводу. Однако два качественных изменения на международном рынке образования являются достаточно предсказуемыми.

Во-первых, это краткосрочное сокращение спроса на международных рынках образовательных услуг. Во-вторых – стремительное развитие сектора краткосрочных (1–2 года) программ переподготовки и повышения квалификации, как государственных,

так и коммерческих. Такой рост будет поддерживаться, в первую очередь, общемировой тенденцией перераспределения рабочей силы между секторами экономики, которая уже достаточно явно проявляется в некоторых странах и регионах (так, уровень безработицы в различных странах Евросоюза достигал более 20%).

4. Действия по подготовке к посткризисной ситуации

Для того чтобы не просто пережить кризис, а выйти из него подготовленными к новым экономическим реалиям, в национальной системе образования необходимо предпринять определенные *упреждающие шаги*.

Во-первых, это корректировка концепции развития экономики в целом, с выделением приоритетных направлений с учетом существующего потенциала и изменений на мировых рынках. Это в свою очередь будет определять потребности в определенных специалистах на внутреннем рынке труда, что повлечет за собой изменения в структуре подготовки специалистов. При этом нужно предусмотреть возможность массовой переквалификации в краткосрочном периоде для обеспечения рабочей силой новых отраслей экономики. Координацию таких мероприятий необходимо делегировать консультационным центрам по вопросам образования, где желающие переквалифицироваться смогут получить качественные рекомендации по возможностям, предоставляемым перспективными рынками труда. В дальнейшем все эти действия должны вылиться в формирование целостной концепции «образование в течение всей жизни».

Хорошим примером быстрого реагирования на кризисные явления является недавно принятая в Российской Федерации Государственная программа «Образование и развитие инновационной экономики: внедрение современной модели образования в 2009–2012 годы». В рамках последней выделяются несколько приоритетных отраслей, таких, например, как строительство и автомобилестроение, поскольку именно эти отрасли обеспечивают мультипликативный эффект в спросе на рабочую силу. Также на государственном уровне организовываются бесплатные краткосрочные курсы переквалификации с предполагаемым количеством слушателей до 280 тыс. в год, для которых предусмотрено множество дополнительных возможностей, в частности оплачиваемый переезд до места обучения [2].

Во-вторых, необходимо более активно позиционировать услуги белорусских вузов на рынках стран СНГ и Китая. С учетом проведенного выше анализа, на текущий момент это основная возможность в получении опыта оказания образовательных услуг на международном уровне.

В-третьих, важно сконцентрировать усилия на формировании инновационной образовательной среды, конкурентной на мировом уровне. Здесь большое значение имеет как «узнаваемость» вузов и образовательных программ (которая достигается, например, за счет участия в международных рейтингах), так и активизация международной мобильности студентов и преподавателей вузов. Включение в международный образовательный процесс является необходимым и в перспективе неизбежным шагом, поэтому целесообразно провести его как можно раньше.

В-четвертых, существует острая необходимость обеспечить партнерство образования и бизнеса. В настоящее время бизнес не в полной мере удовлетворен как качеством подготовки выпускников, так и набором специальностей, по которым вузы готовят кадры. В качестве мер по устранению этого недостатка можно предложить организацию совместных учебно-исследовательских центров, проведение исследовательских программ, выделение средств на целевую подготовку через специальные фонды развития науки и образования, проведение корпоративных программ повышения квалификации.

Реализация предложенных шагов в перспективе может обеспечить более высокую конкурентоспособность образовательных услуг белорусских вузов и образовательных центров как на национальном, так и на международном рынке.

Литература

1. Овчинникова, О.П. Реалии и перспективы развития регионального вуза / О.П. Овчинникова // Образование и общество. – 2009. – № 5. – С. 100–104.
2. Государственная программа РФ «Образование и развитие инновационной экономики: внедрение современной модели образования в 2009–2012 годы».
3. Education at a Glance 2009. [Электрон. ресурс]. – Режим доступа: <http://www.sourceoecd.org/9789264024755>.
4. Вышэйшыя навучальныя ўстановы Рэспублікі Беларусь па стану на пачатак 2008/2009 навучальнага года: статыстычны даведнік.

ЭКСПОРТНЫЙ ИТ-СЕКТОР В ПОСТКРИЗИСНОЙ ЭКОНОМИКЕ

О.И. Лаврова

Тенденции и факторы мировой экономики в условиях глобального экономического кризиса предопределили выбор инновационно-инвестиционной стратегии развития Республики Беларусь. При этом повышение уровня экономической безопасности страны при ее высокой экспортной зависимости (62% ВВП) может быть обеспечено за счет высокотехнологичных отраслей, включая сектор информационных технологий (ИТ-сектор). Результаты зарубежных научных исследований подтверждают социально-экономическую значимость сферы ИТ-услуг в достижении устойчивого экономического роста [1]. В частности, развитие экспортного ИТ-сектора оказывает позитивное воздействие на состояние платежного баланса, обеспечивая увеличение экспортных поступлений в целом, способствует сокращению дефицита госбюджета и устранению диспропорций в структуре занятости. В долгосрочной перспективе наблюдается рост производительности труда и повышение качества человеческого капитала.

Экспортный ИТ-сектор – это важнейшая сфера экономики и внешней торговли страны, которая при взаимодействии с другими отраслями и сегментами ИТ-рынка осуществляет деятельность по разработке и поддержке ПО, системной интеграции, созданию баз данных и т.п., обеспечивает интеграцию с мировым рынком ИТ-услуг и как следствие рост экспортного и инновационного потенциала Республики Беларусь.

Конкурентные позиции экспортного ИТ-сектора Республики Беларусь

Белорусский ИТ-сектор в докризисный период развивался достаточно активно, о чем свидетельствуют высокие показатели объема и динамики экспорта ИТ-услуг (см. рис. 1).

Официальная и экспертная статистика, несмотря на существенные различия в абсолютных величинах, подтверждает интенсивность расширения экспортного потенциала ИТ-сектора. Темпы прироста

национального экспорта ИТ-услуг в 2003–2008 гг. составляли порядка 50% (по данным платежного баланса – более 65% в 2008 г. [2]). Это связано с созданием в стране Парка высоких технологий с благоприятными условиями для развития ИТ-бизнеса, улучшением инвестиционного климата и снижением налоговой нагрузки. Хотя рост экспорта ИТ-услуг происходил довольно высокими темпами, его роль в торговле услугами остается незначительной. Лишь с 2003 г. доля экспорта компьютерных и информационных услуг в структуре экспорта услуг начала превышать 1% и в 2008 г. достигла почти 4%. Тем не менее аналитики Gartner относят регион Центральной и Восточной Европы к наиболее перспективным субъектам мирового рынка ИТ-услуг.



Рис. 1. Динамика экспорта ИТ-услуг в 2003–2008 гг. (левая шкала – объем в млн. долл., правая шкала – доля в%)

Республике Беларусь приходится работать в условиях достаточной активности конкурентной среды, о чем свидетельствуют значения индекса Херфиндаля–Хиршмана (см. рис. 2). Среди пятидесяти стран–экспортеров ИТ-услуг наиболее успешными являются Индия (доля рынка более 20%), Ирландия, Израиль [1]. Потенциально сильными конкурентными позициями обладают Китай, Россия, Филиппины. Доля Республики Беларусь в мировом экспорте ИТ-услуг пока остается незначительной и составляет менее 1%.

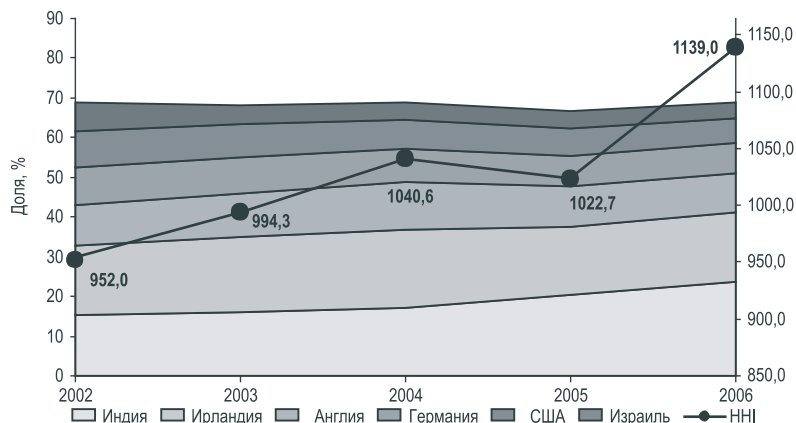


Рис. 2. Динамика индекса Херфиндаля–Хиршмана (правая шкала) и долей лидеров мирового экспорта ИТ-услуг (левая шкала) с 2002 по 2006 гг.

Анализ развития белорусского ИТ-сектора с учетом состояния и тенденций мирового рынка ИТ-услуг в условиях экономического кризиса представлен в работе автора [3]. При этом следует отметить, что повышение привлекательности ИТ-сектора страны на внешнем рынке и рост его экспортного потенциала во многом зависит от реализации уникальной конкурентной стратегии, направленной на взаимодействие с другими отраслями экономики и интеграцию с мировым рынком ИТ-услуг. Аналитики Gartner констатируют, что сегмент разработки программного обеспечения на заказ достиг стадии зрелости и наблюдается повышение спроса на смежные ИТ-услуги: инжиниринг, дизайн, исследования и разработки (R&D), оказание которых требует высокой квалификации ИТ-специалистов и творческих способностей. При наличии благоприятных условий развития человеческого капитала для Республики Беларусь существуют определенные перспективы занять лидирующие позиции в данном сегменте. Кроме того, в посткризисной экономике актуальным становится предоставление услуг хостинга приложений (ASP, SaaS). Данный вид ИТ-аутсорсинга получит широкое распространение в условиях оптимизации затрат и усиления конкурентной борьбы за ресурсы. К 2012 г. по прогнозам Gartner произойдет увеличение его доли в мировом экспорте ИТ-услуг на 30% за счет продуктовой модели ведения ИТ-бизнеса.

Сценарный прогноз белорусского экспорта ИТ-услуг

Реализация оптимальной стратегии развития национального ИТ-сектора в посткризисный период предполагает поиск эффективных инструментов анализа и прогнозирования его экспортного потенциала для оценки текущей ситуации и разработки рекомендаций по регулированию процессов в будущем. При составлении сценарных прогнозов задействован комбинированный подход, описанный в работе автора [4]. Он основан на взаимодействии эконометрических и экспертных методов прогнозирования и позволяет повысить достоверность среднесрочного прогноза в условиях нестабильности и неполного информационного обеспечения. В качестве «индикатора состояния» выступает показатель *численности занятых в ИТ-секторе*, определяющий результативность белорусской модели ведения экспортного ИТ-бизнеса.

Согласно официальной статистической информации текущее количество ИТ-специалистов в стране составляет порядка 8,2 тыс. человек, причем удельный вес показателя не превышает 0,2% общей численности занятых в экономике. Тем не менее, с 2000 г. наблюдается постепенное увеличение производительности труда в экспортном ИТ-секторе (см. рис. 3). С 2006 г. она резко возрастает и практически удваивается, составляя в 2007 г. почти 12 тыс. долл. По экспертным данным РУССОФТ / Инфопарк в 2007 г. число белорусских ИТ-специалистов достигало 12,5 тыс. человек, соответственно производительность труда – 24 тыс. долл./чел. (в два раза превышает официальные данные).

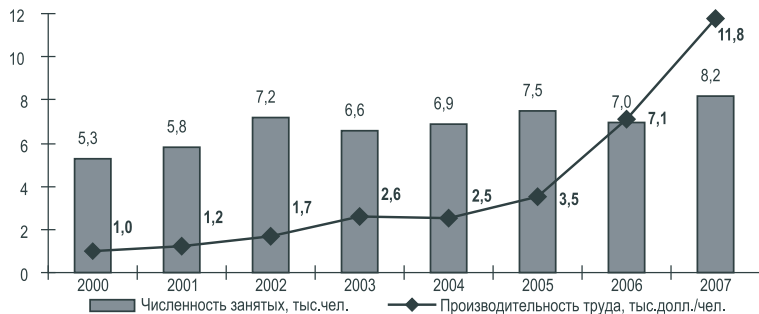


Рис. 3. Динамика численности занятых и производительности труда в экспортном ИТ-секторе в 2000–2007 гг.

С учетом тенденций рынка трудовых ресурсов и мнений экспертов относительно возможного уровня занятости в сфере ИТ-услуг составлены следующие сценарии прогнозной динамики экспорта ИТ-услуг до 2011 г.:

- *оптимистичный* вариант развития экспорта ИТ-услуг в посткризисный период ориентирован на благоприятное сочетание последствий стимулирования ИТ-бизнеса и рынка образовательных услуг как источника роста кадрового потенциала ИТ-сектора. При условии увеличения набора студентов на ИТ-специальности нормативом перспективной динамики занятых в ИТ-секторе может быть индийский среднегодовой уровень прироста численности ИТ-специалистов в размере 20–25%;
- *инерционный* сценарий не предполагает каких-либо качественных изменений ситуации на рынке труда и в сфере ИТ-образования: ожидается сохранение структуры рабочей силы без увеличения набора студентов на ИТ-специальности вузов страны. При наличии дефицита кадров в ИТ-секторе прогнозируется умеренный рост численности занятых (ежегодно порядка 4–5%);
- *пессимистичный* вариант развития экспорта ИТ-услуг учитывает экспертные ожидания прироста показателя на уровне 9–10% в 2009 г., поскольку последствия мирового экономического кризиса могут оказать негативное воздействие на деловую активность экспортного ИТ-бизнеса в Республике Беларусь.

На рис. 4 представлены описанные прогнозные сценарии перспективной динамики белорусского экспорта ИТ-услуг. Инерционный прогноз демонстрирует умеренный прирост показателя (до 20% в 2010 г.), оптимистичный – высокий (ежегодно более 50%). Согласно пессимистичному сценарию объем экспорта ИТ-услуг Республики Беларусь по итогам 2009 г. превысит прошлогодний уровень на 9%, причем наблюдается последующее снижение темпов прироста показателя до 3,3% в 2010 г.

Для обеспечения позитивной и устойчивой динамики экспорта ИТ-услуг в посткризисный период необходимо устранение кадрового дефицита за счет качественного и количественного расширения потенциала сферы образования, в частности увеличения набора будущих ИТ-специалистов в вузах страны. На протяжении нескольких

лет в Республике Беларусь сохраняется устойчивая тенденция роста числа поступающих в вузы по специальности «Информатика». По официальным данным Государственного комитета по науке и технологиям и оценкам ассоциации «Инфопарк», ежегодно вузы республики выпускают более 2500 программистов, что составляет примерно 30% от числа занятых в сфере ИТ-услуг. Однако среди них менее половины приступают к работе в экспортном ИТ-секторе. Привлечение такого количества новых ИТ-специалистов (даже без учета миграции и выхода на пенсию) с трудом обеспечивает требуемый по оптимистичному сценарию 25% -ный темп прироста трудовых ресурсов. Поэтому наиболее реалистичным является инерционный вариант будущей динамики белорусского экспорта ИТ-услуг. Пессимистичный прогноз необходим для оперативного реагирования на последствия экономического кризиса и оценки текущей внешней политики в ИТ-секторе страны.

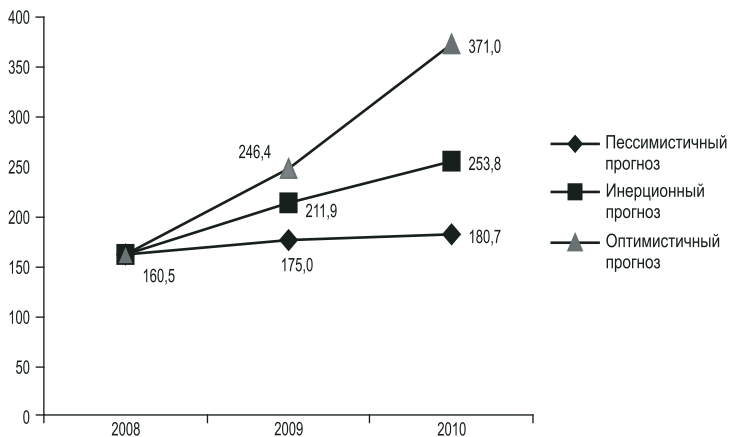


Рис. 4. Прогнозные сценарии развития экспорта ИТ-услуг до 2011 г.

Рекомендации по экономической политике развития экспортного ИТ-сектора в посткризисный период

На основе результатов анализа и прогнозирования экспорта ИТ-услуг следует сформулировать рекомендации по следующим направлениям экономической политики расширения экспортного потенциала ИТ-сектора Республики Беларусь:

1. Для достижения в будущем достаточно высоких темпов роста показателя (порядка 50–60%) необходимо сохранение стабильной макроэкономической ситуации в стране и активизация деятельности субъектов телекоммуникационного сектора экономики, в частности антимонопольное регулирование рынка коммуникаций. Поэтому устремления правительства должны быть ориентированы на выполнение целевых параметров социально-экономического развития и поддержание благоприятного инвестиционного и налогового климата в ИТ-секторе. Требуется участие государства в дальнейшем наращивании производственных возможностей ИКТ-бизнеса, стимулирование инвестиционной активности в сегменте разработки собственных программных комплексов для массовых продаж, в том числе путем венчурного финансирования. Кроме того, предоставление субсидий и налоговых преференций потребителям отечественных ИТ-услуг и финансирование национальных ИТ-проектов (например, по созданию электронного правительства) будет способствовать стимулированию внутреннего спроса на ИТ-услуги, сокращению импорта ПО и повышению эффективности экономики в целом.

2. Интенсивное и устойчивое развитие экспорта ИТ-услуг (прирост свыше 50%) предполагает активное участие органов власти в реструктуризации рынка труда и повышении занятости в сфере ИТ-услуг. Для этого, *во-первых*, требуется проведение реформы высшего и последиplomного образования: увеличение количественного состава будущих ИТ-специалистов, формирование привлекательного имиджа ИТ-специальностей и факультетов (наличие специальных стипендий, вознаграждений за уникальные разработки, проектные исследования и др.), помощь в трудоустройстве талантливых выпускников вузов в ведущие ИТ-компании страны. *Во-вторых*, необходимо государственное стимулирование столичных и областных ИТ-компаний к созданию региональной сети филиалов в других городах Республики Беларусь. *В-третьих*, нужны предпосылки для привлечения в ИТ-сектор женской половины населения, работников из смежных отраслей экономики. Кроме того, совершенствование миграционного законодательства позволит обеспечить приток кадров из зарубежных стран. В качестве целевого ориентира политики занятости следует рассматривать прирост численности ИТ-специалистов в Индии (ежегодно порядка 25%).

3. В силу ограниченности трудовых ресурсов решение кадровых задач не представляется возможным без повышения уровня квалификации занятых в ИТ-секторе. Содействие правительства должно проявляться в адаптации системы высшего образования к требованиям ИТ-бизнеса. Необходима своевременная корректировка учебных планов и программ по ИТ-специальностям, организация дополнительных курсов по изучению иностранных языков, проведение олимпиад и конференций с участием зарубежных экспертов. Сотрудничество между вузами и ИТ-компаниями может осуществляться на договорной основе в виде реализации совместных ИТ-проектов, научных исследований и разработок. Эти меры в свою очередь будут способствовать росту производительности труда в ИТ-секторе и конкурентоспособности ИТ-услуг на внешнем рынке.

4. Для обеспечения стабильности и сбалансированности развития экспорта и импорта ИТ-услуг в Республике Беларусь необходимо внедрение системы мониторинга и регулярного прогнозирования показателей экспортного ИТ-сектора. На основе полученных результатов должны разрабатываться концепции, индикативные средние- и долгосрочные планы, программы государственной поддержки и международного сотрудничества.

Литература

1. Information economy report // UNCTAD [Electronic Resource]. – 2007–2008. – Mode of access: <http://www.unctad.org/Templates/Page.asp?intItemID=3594&lang=1>. – Date of access: 23.07.2008.
2. Бюллетень банковской статистики // Национальный банк Республики Беларусь [Электронный ресурс]. – 1996–2009. – Режим доступа: <http://www.nbrb.by/statistics/bulletin>. – Дата доступа: 25.05.2009.
3. Лаврова, О.И. Минимизация последствий мирового экономического кризиса для белорусского сектора ИТ-услуг / О.И. Лаврова, М.М. Ковалев // Вестник ассоциации белорусских банков. – 2009. – № 17–18. – С. 54–64.
4. Лаврова, О.И. Прогнозирование экспорта ИТ-услуг с учетом экспертной информации / О.И. Лаврова // Экономика, моделирование, прогнозирование: сб. науч. тр. Вып. 2 / НИЭИ Мин-ва экономики Респ. Беларусь; ред. совет: С.С. Полоник (гл. ред.) [и др.]. – Минск, 2008. – С. 198–206.

НОВЫЕ ЗАДАЧИ РЕГИОНАЛЬНОЙ ПОЛИТИКИ В ПОСТКРИЗИСНОЙ ЭКОНОМИКЕ

А.А. Шашко

Для экономики Беларуси проблема разработки и проведения региональной политики, направленной на повышение конкурентоспособности регионов, обеспечивающей основу устойчивого экономического роста и экономической безопасности региона, является относительно новой. Ключевым способом решения задач регулирования экономики региона в условиях мобильности инвестиционных и инновационных факторов является создание таких механизмов, которые обеспечивали бы формирование, сохранение и поддержание устойчивого развития региональной экономики, интегрированной в мировые рынки.

На смену традиционным теориям регионального развития приходят концепции межрегиональной конкуренции, глобально ориентированной региональной политики, транснациональной интеграции, развивающиеся на основе теории конкурентных преимуществ Майкла Портера [1]. Концепция регионального развития, ориентированная на знания и инновации, доминирует не только в научной, но также и в практической сфере во все возрастающем числе стран. Методологические и методические аспекты изучения конкурентоспособности регионов нашли отражение в трудах М. Портера [1], Н.Я. Калюжной [2], Л.С. Шеховцовой [3], И.П. Данилова [4], И.Э. Точицкой [5] и ряда других ученых. Однако в настоящее время понятие «конкурентоспособность регионов» является недостаточно изученным. Это приводит к отсутствию единых подходов в разработке региональных управленческих решений.

Управление конкурентоспособностью регионов является сплавом тех решений, совокупное воздействие которых на инновационно-инвестиционный процесс приводит к существенному повышению эффективности экономики регионов, что становится особенно важным в посткризисной экономике. Целью статьи является уточнение понятия «конкурентоспособность регионов» и определение задач региональной политики по повышению эффективности управления конкурентоспособностью регионов.

Начало XXI в. знаменуется формированием новой тенденции регионального развития, обусловленной необходимостью адаптации региональной политики к глобализации и переходу на инновационный путь развития. Глобализация постепенно превращает регионы в экономических агентов, субъектов мировой экономики. Они становятся составной частью мирового хозяйства, в них все в большей степени начинает доминировать новая стратегия развития, основанная на глобально ориентированной региональной политике и конкуренции.

К настоящему времени сложилось понимание того, что регионы, как единый объект управления, являются сложной социально-экономической системой. Элементы этой системы имеют многоцелевую направленность развития и при этом обладают различными конкурентными преимуществами, направленными на стимулирование эндогенных факторов развития регионов, которые во многом определяют экономический рост и условия их устойчивого экономического развития.

В Беларуси, как и в большинстве стран с переходной экономикой, резко возрастает влияние факторов инновационного развития, поскольку в настоящее время на долю новых знаний, воплощаемых в технологиях, оборудовании, образовании кадров, организации и управлении производством, приходится до 90% прироста ВВП [6, с. 9]. Инновационные процессы в регионе, охватывающие весь комплекс отношений производства, обмена и потребления и направленные на создание и (или) эффективное использование инноваций, превращаются в главную движущую силу социально-экономического развития регионов. При этом возрастает необходимость разрешения противоречий, обусловленных неравномерностью регионального развития, которые объясняются различиями в производительности и конкурентоспособности экономики регионов, их чередующиеся подъемы и спады обусловлены внедрением нововведений, как отмечал Й. Шумпетер, и, следовательно, экономический рост является неравномерным [7, с. 17–32].

В этих условиях положение и роль регионов Республики Беларусь оказываются зависимыми не только от макроэкономических условий или возможностей, но также от основных проблем и противоречий формирования и развития экономики республики. Многие регионы Беларуси не располагают достаточным социально-экономическим

потенциалом для создания собственной надежной финансовой базы для решения местных проблем. Экономическую основу местного самоуправления составляют природные ресурсы (земля, ее недра, воды, леса, растительный и животный мир), коммунальная и иная собственность, служащие источником получения доходов местного управления и самоуправления и удовлетворения социальных и экономических потребностей населения соответствующей территории.

Стремительный рост экономики страны в предыдущие годы сопровождался усугублением межрегиональных диспропорций. В настоящее время имеется значительная дифференциация между регионами в распределении трудовых, природно-минералогических и других ресурсов, что обуславливает возрастающие масштабы межрегиональной экономической дифференциации, увеличивающийся разрыв в уровне развития и благосостоянии населения регионов. В целом можно констатировать дальнейшую дифференциацию регионов по степени благоприятности инвестиционного климата. В отрыв уходят Минск и другие крупные города, которые следует рассматривать как потенциальные «полюса роста» экономики. Они образуют своего рода «каркас» территориальной структуры хозяйства страны.

В области макроэкономической политики и государственного регулирования экономики регионов в настоящее время на первое место выходит задача обеспечения модернизации экономики. Необходимость модернизации экономики Беларуси вызвана несколькими причинами, и основная заключается в том, что действующая институциональная среда и организационно-экономические механизмы не мотивируют предприятия проводить активную инвестиционную политику, не создают условия для ускоренного инновационного развития. Сегодня большая часть предприятий слабо представляет направления своей модернизации и проявляет малый интерес к ее осуществлению. Исчерпан ресурс прямого, без использования рыночных стимулов, административного давления на предприятия.

Экономика Беларуси находится в стадии перегрева или близка к ней. Перегрев – в основном следствие отставания производственных возможностей экономики от динамики спроса. Мировой рост цен на первичные ресурсы, прежде всего на поставляемые в страну энергоносители, оказывает давление на себестоимость белорусских товаров (вызывая снижение рентабельности производства, ценовой

конкурентоспособности, рост дефицита торгового баланса, компенсационное снижение доли оплаты труда в составе себестоимости), следствием чего может стать снижение уровня жизни.

Финансовый и экономический кризис не способствовали повышению инвестиционной привлекательности регионов. Кризис на финансовых рынках почти неизбежно повлиял на реальный сектор экономики, сохранился риск задержки модернизации экономики. Рост экономики замедлился, но при этом структурные факторы, влияющие как на спрос, так и на предложение, сохраняются. Наблюдавшийся в последние годы прирост инвестиций (который все же не компенсировал инвестиционный кризис 90-х годов) существенно сократился. На сегодняшний день не прекращается снижение объемов инвестиций в основной капитал. Оживлению инвестиционной активности, притоку в инвестиционную сферу национального и иностранного частного капитала до сих пор препятствуют многочисленные негативные явления и процессы в экономике страны и регионов. Отмечается зависимость между полнотой реализации накопленного конкурентного потенциала и качеством управления конкурентоспособностью региона. Углубились трудности инновационной активности, связанные с малым объемом бюджетного финансирования, отсутствием значительных собственных средств предприятий, неразвитостью инновационного менеджмента. Это будет затруднять достижение цели повышения конкурентоспособности отечественной экономики на основе широкого применения технико-технологических и социальных инноваций.

Белорусская модель формирования социально-ориентированной рыночной экономики и национальная стратегия устойчивого развития предусматривают проведение эффективной региональной политики, главной целью которой является создание благоприятных условий жизнедеятельности населения на всей территории страны, обеспечение гармоничного социально-экономического развития регионов, городов и иных населенных пунктов. Устойчивое развитие включает, во-первых, возможность сохранения ресурсов и экологии для будущего развития, во-вторых, ограничения, обусловленные конкурентоспособностью регионов в глобальной сетевой экономике знаний, в-третьих, устранение существенных региональных диспропорций.

В центре формирующейся в настоящее время новой региональной политики находится развитие региональной и местной

конкурентоспособности, прозрачной и эффективной институциональной среды для частных инвестиций, а также стимулирование инновационной деятельности со стороны субъектов местного управления.

Инновационность, эффективные внутренние и внешние рынки играют центральную роль в обеспечении устойчивого регионального роста и развития, поскольку новая экономика увеличивает значение невоспроизводимых локальных преимуществ в конкурентных процессах. Тем более что в условиях глобализации неправомерно ставить знак равенства «между хозяйственным ростом и экономическим развитием (growth $\neq$ development), так как потребление новых знаний приводит к созданию человека с новыми способностями и потребностями, а не только просто наращиванию объема произведенных благ» [8, с. 47].

Одним из решающих факторов обеспечения эффективности национальной экономики, завоевания регионами Республики Беларусь новых позиций на мировом и внутренних рынках является повышение конкурентоспособности регионов на основе стимулирования создания и внедрения инноваций. Активизация, стимулирование инновационной деятельности во всех сферах жизнедеятельности общества способствуют подъему и дальнейшему развитию экономики, ее технологической и социальной модернизации, улучшению качества человеческого капитала, используемого на рынке труда, повышению конкурентоспособности регионов, росту человеческого капитала в целом и переходу страны к инновационной экономике. В связи с этим на передний план выступают проблемы повышения инвестиционной привлекательности регионов и их инновационного потенциала, т.е. задачи, решаемые в рамках управления конкурентоспособностью региона, как составной части направления науки об управлении развитием регионов. Тем более что концепция конкурентоспособности стран и регионов, связанная с Лиссабонской стратегией, стала инструментом региональной политики в Европейском Союзе.

В экономической литературе по региональной экономике авторы не имеют единой точки зрения на определение конкурентоспособности региона, что приводит к отсутствию как единой методики ее оценки, так и единых подходов в разработке региональных управленческих решений и мер по повышению уровня конкурентоспособности и ее потенциального роста.

Анализ имеющихся научных публикаций, посвященных изучению сущности конкурентоспособности регионов, отражает тот факт, что для этой области исследования характерно наличие множества точек

зрения. Исследователи в понятии «конкурентоспособность регионов» среди всего многообразия свойств выделяют те, которые являются специфическими для систем управления [9], рассматривая эти понятия либо с точки зрения объекта, либо с позиций субъекта управления.

С точки зрения разных авторов под конкурентоспособностью региона понимается, во-первых, способность управлять развитием региона (наличие собственного мотива для развития), условие достижения целей в конкурентной среде и нацеленность на положительные для региона результаты; во-вторых, политика управления развитием региона, основанная на наличии необходимых для этого ресурсов, или результат (следствие) этой политики; в-третьих, свойства (системообразующие), факторы или сравнительные преимущества, обеспечивающие возможность и способность региона к развитию в конкурентоспособной среде, универсальный показатель рыночного состояния любых объектов.

С учетом этого уточним понятие конкурентоспособности региона как совокупности отношений по поводу устойчивого развития региона, отражающей способность обеспечить высокий уровень жизни населения и эффективность использования экономического, в первую очередь перспективного (стратегического) потенциала региона.

Конкурентоспособность регионов в значительной мере формируется в результате целенаправленной активной региональной политики, которая позволяет рассматривать инвестиции и инновации как инновационно-инвестиционные процессы, протекающие в экономическом пространстве региона в их единстве, как систему, которая включает следующие основные задачи:

- **в области улучшения инвестиционной привлекательности региона** – формирование оптимального варианта градостроительной структуры региона (области, района и города), организации эффективного использования всех ресурсов региона (материально-технических, трудовых, интеллектуальных), совершенствование технологий, повышение ресурсного потенциала, транспортной инфраструктуры и др. Это связано с возможностью реализовать выбранный вариант путем осуществления соответствующей налоговой политики, а также региональной инвестиционной политики, политики занятости, промышленной и других, предусматривающих меры по повышению уровня привлекательности региона и его инвестиционного имиджа;

- **в области повышения инвестиционной активности** – обеспечение конкурентоспособности субъектов, осуществляющих инвестиции в регионе, развитие финансовых механизмов, обеспечивающих рост объемов инвестирования, приведение структуры инвестиций в соответствие со спросом на финансовые ресурсы, что связано с проведением активной денежно-кредитной и инвестиционной политик, влияющих на эффективность инвестиций, в первую очередь на основе повышения эффективности управления и информационного обеспечения;
- **в области развития инновационного потенциала региона** – обеспечение увеличения объема и качества знаний, развитие информационно-коммуникационных связей, выгод от производства новых товаров и услуг, улучшения технологий производства и реализации за счет увеличения скорости создания и распространения инноваций во всех областях жизни. Реализация этой задачи связана с проведением инновационной политики, политики развития предпринимательства, политики в области высшего образования и др. Главным приоритетом должен стать постепенный переход к постиндустриальной модели занятости населения, ориентированной на повышение ее эффективности на основе высвобождения избыточной численности работников из сферы производства товаров, первоочередное развитие наукоемких производств и сферы услуг, стимулирование развития предпринимательства;
- **в области формирования и развития институциональной инфраструктуры региона** – обеспечение реализации оптимального варианта развития инновационно-инвестиционных процессов в регионе, с созданием правовых условий деятельности инвесторов, с формированием системы мер, снижающих риск потери инвестиций и дохода от них, эффективного распределения интеллектуальной собственности в инновационной сфере и создания рыночной инновационной инфраструктуры.

Для решения поставленной задачи в области повышения инвестиционной привлекательности региона требуется:

- координация региональной инвестиционной политики, политики занятости, градостроительной и других видов политик;
- привлечение инвесторов путем усиления правовых гарантий;

- подготовка схем и планов комплексной территориальной организации регионов или генеральных планов городов;
- совершенствование оценки инвестиционной привлекательности региона, как в методическом, так и в содержательном отношении;
- обеспечение инвестиционной открытости и формирование благоприятного инвестиционного имиджа регионов.

В области улучшения инвестиционной активности требуется:

- проведение активной структурной и промышленной политики с целью повышения технологического уровня экономики;
- создание эффективных экономических механизмов притока инвестиций физических и юридических лиц в экономику региона;
- создание механизма правового регулирования потоков инвестиций, постоянное совершенствование технологии активизации инвестиционной деятельности, включающие в себя стимулирующее законодательство, систему приема и сопровождения капитала, а также комплекс мер по снятию административных барьеров на пути движения внешних инвестиций.

В области увеличения инновационного потенциала региона необходимо осуществить:

- проведение инновационной политики, скоординированной с политикой развития предпринимательства, политикой в области высшего образования и другими с целью создания, накопления и использования знаний в экономическом развитии;
- создание механизма, обеспечивающего повышение эффективности функционирования инновационно-активных предприятий;
- развитие национальной и региональных инновационных систем.

Для решения поставленной задачи в области институциональной инфраструктуры региона требуется:

- создание благоприятных условий для структурных преобразований в экономике региона;
- реализация оптимального варианта развития инновационно-инвестиционных процессов в регионе;
- развитие регионального направления информационно-аналитического обеспечения инновационно-инвестиционного процесса в регионах Республики Беларусь;

- совершенствование функционирования системы административных (республиканских и местных) органов и развитие профессиональных институтов по обслуживанию инновационных и инвестиционных рынков регионов, а также судебной системы;
- активное использование мер регулирования, направленных на снижение затрат и внедрение экономических стимулов повышения качества работ и услуг, обеспечивающих создание условий деятельности инвесторов;
- создание экономико-правовых условий для обеспечения снижения инвестиционных рисков;
- создание условий для формирования эффективного рынка интеллектуальной собственности в инновационной сфере.

Управление развитием конкурентоспособности региона должно обеспечить рост эффективности экономики региона и достижение социального прогресса. Оно отражает одну из важнейших закономерностей регионального управления: результативность регионального управления заключается и проявляется в повышении и устойчивом сохранении конкурентоспособности региона, которая является движущей силой его устойчивого развития. Результативность регионального управления в современных условиях оценивается как с позиций повышения конкурентоспособности региона во внутриреспубликанском пространстве, так и с точки зрения широты и глубины вхождения региона в систему внешнеэкономических связей и процессов, осуществляемых с учетом внешних факторов и условий.

Дальнейшее совершенствование системы регионального управления следует осуществлять в направлении повышения прав и ответственности местных органов власти в решениях государственных и местных проблем во всех административно-территориальных единицах. Возрастающая роль регионального управления в повышении конкурентоспособности региона должна выражаться :

- в более эффективной реализации управленческих функций, выполняемых регионами, связанных, прежде всего, с обеспечением инновационно-инвестиционной деятельности;
- усилении комплексного подхода к управлению конкурентоспособностью региона, расширении функций местных органов власти по координации и контролю развития инновационно-инвестиционных процессов в регионе;

- улучшении оперативного взаимодействия с организациями всех отраслей и форм собственности по повышению инновационной активности и конкурентоспособности;
- внедрении новых подходов к управлению конкурентоспособностью регионов с использованием современных информационных технологий, учитывающих принципы устойчивости, инновационности и социальной ориентированности белорусской модели развития экономики.

В условиях преодоления кризиса возникает необходимость совершенствовать экономический механизм управления развитием региона, основанный преимущественно на экономических методах. В его развитии можно выделить три основных взаимосвязанных направления:

- переход к управлению инновационно-инвестиционными процессами в регионе на основе согласованного развития всего комплекса отраслей экономики региона;
- введение принципиально новых экономико-правовых методов регулирования инновационно-инвестиционных процессов в регионе; усиление экономических методов управления конкурентоспособностью региона, расширение набора средств экономического воздействия и усиления их роли в решении задач реализации региональной инновационно-инвестиционной политики;
- решение вопросов, связанных с распределением задач и, соответственно, функций и полномочий между разными уровнями местного управления; максимальное приближение конкретной функции к нижнему уровню местного управления, предел полномочий этого уровня должен быть необходимым и достаточным для реализации функции.

Таким образом, совершенствование региональной политики в Республике Беларусь в посткризисной экономике необходимо направить на повышение конкурентоспособности регионов, обеспечивающее сглаживание межрегиональных диспропорций и расширение способностей регионов самостоятельно обеспечить устойчивый экономический рост. Уточнение понятийного аппарата конкурентоспособности региона позволило рассмотреть инвестиции и инновации как инновационно-инвестиционные процессы, протекающие в экономическом пространстве региона, как систему.

Управление конкурентоспособностью регионов в значительной мере обеспечивается в результате целенаправленной активной региональной инновационно-инвестиционной политики, направленной на достижение высокого уровня жизни населения и эффективности использования экономического, в первую очередь стратегического потенциала. Основная задача государства – помочь регионам в формировании новых источников дохода, создании «полюсов роста» в целях устойчивого регионального развития.

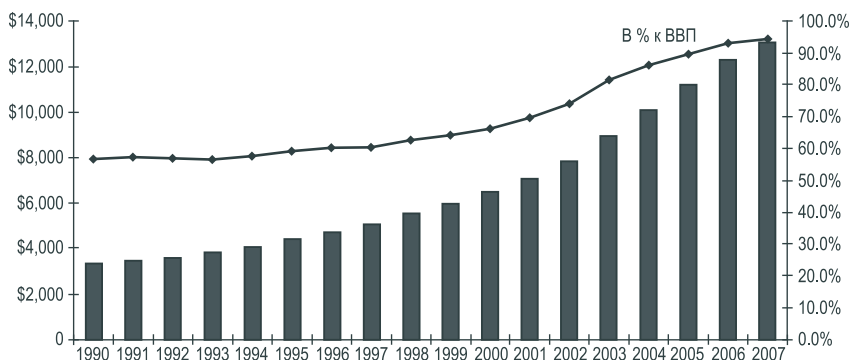
Литература

1. Портер, М. Конкуренция / М.: Портер. – М: Вильямс, 2006. – 608 с.
2. Калюжнова, Н.Я. Конкурентоспособность регионов в условиях глобализации / Н.Я. Калюжнова. – М. : ТЕИС, 2003. – 526 с.
3. Шеховцева, Л.С. Конкурентоспособность региона : факторы и метод создания / Л.С. Шеховцева // Маркетинг. – 2001. – № 4. – С. 11–16.
4. Данилов, И.П. Конкурентоспособность регионов России : теоретические основы и методология / И.П. Данилов. – М. : «Канон+», РООИ «Реабилитация», 2007. – 368 с.
5. Тоцицкая, И.Э. Показатели конкурентоспособности регионов / И.Э. Тоцицкая // Белорусский экономический журнал. – №3. – 2003. – С. 60–70.
6. Никитенко, П.Г. Ноосферная экономика и социальная политика : стратегия инновационного развития / П.Г. Никитенко. – Минск: Белорус. наука, 2006. – 479 с.
7. Шумпетер, Й. Теория экономического развития / Й. Шумпетер. – М.: Прогресс, 1982. – 456 с.
8. Нехорошева, Л.Н. Инновационная составляющая устойчивого развития в условиях глобализации / Л.Н. Нехорошева // Международная научно-практическая конференция по устойчивому развитию. Тезисы докладов (Минск, 27–28 мая 2004). – Минск : Юнипак, 2004. – С. 46–47.
9. Ковалев, М.М. Инновационное развитие и управление конкурентоспособностью регионов / М.М. Ковалев, А.А. Шашко // Формування ринкової економіки : зб. наук. праць. – Спец. вип. Регіональний розвиток України : проблеми та перспективи / Київський національний економічний університет імені Вадима Гетьмана. – Київ: КНЕУ, 2009. – С. 294–300.

ВЛИЯНИЕ ФИНАНСОВОГО КРИЗИСА НА МИРОВУЮ БАНКОВСКУЮ СИСТЕМУ

И.А. Карачун

На мировые рынки капитала повлияла существенная переоценка кредитного риска и снижение ликвидности, продолжающиеся со второй половины 2007 г. Кредитный кризис начался с падения цен на жилье в США и повышения дефолтных ставок на непервоклассные и другие ипотечные займы для покупателей со слабой кредитной историей или низкой кредитоспособностью (рис. 1).



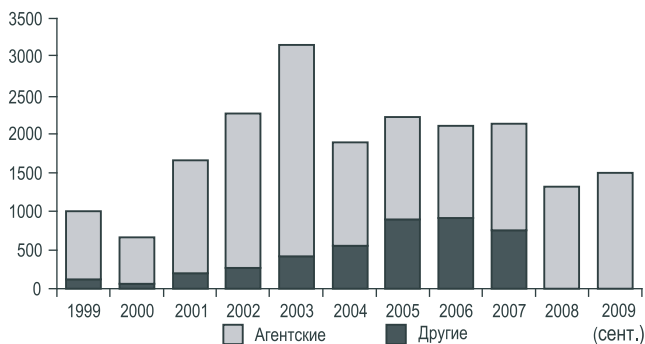
Источник данных для расчетов: Federal Reserve Board.

Рис. 1. Объем задолженности домашних хозяйств США (в млрд. долл.)

Традиционно банки финансировали ипотеку за счет средств на депозитных счетах вкладчиков. Но в последние годы произошли фундаментальные изменения в способах финансирования ипотеки, так как многие банки стали продавать ее на рынке облигаций для получения дополнительных средств и последующей выдачи новых кредитов. Посредством секьюритизации (рис. 2) большинство ипотечных займов было преобразовано в ценные бумаги, обеспеченные ипотекой (MBS), которые получили рейтинг в таких агентствах, как Moody's, S&P и др.

В дополнение к этому MBS были проданы инвесторам в виде облигаций, обеспеченных долговыми обязательствами (CDO),

и структурированных инвестиционных инструментов. Таким образом, непосредственные ипотечные кредиторы перевели свой риск на сторонних инвесторов, таких, как пенсионные и хеджевые фонды, инвестиционные банки и страховые компании (табл. 1). И даже несмотря на то, что такая «ипотечная индустрия» характерна только для американского рынка, многие банки по всему миру покупали эти ценные бумаги на достаточно большие суммы и в результате оказались затронуты финансовым кризисом.



Источник данных для расчетов: SIFMA, Thomson Reuters, Bloomberg.

Рис. 2. Американские ипотечные ценные бумаги – GNMA, FNMA, FHLMC, MBS, CMO (в млрд. долл.)

Таблица 1

Объем секьюритизации (в млрд. долл.)

	2003	2004	2005	2006	2007	2008
США	3671,29	2648,81	3138,77	3240,90	2951,70	1520,94
Австралия	71,26	76,13	76,70	90,88	68,08	16,28
Япония	32,78	50,86	80,81	83,40	76,43	58,03
Канада	16,60	17,50	24,50	28,90	45,20	78,80
Великобритания	85,74	130,45	157,40	241,60	236,70	400,40
Испания	43,61	40,71	50,40	55,40	83,80	118,80
Нидерланды	23,72	22,66	48,80	35,80	55,90	106,90
Италия	38,33	42,80	40,55	37,90	36,10	121,00
Германия	8,45	10,07	19,30	47,40	25,50	73,80
Ирландия	3,78	3,06	0,62	13,30	14,30	59,90

Окончание табл. 1

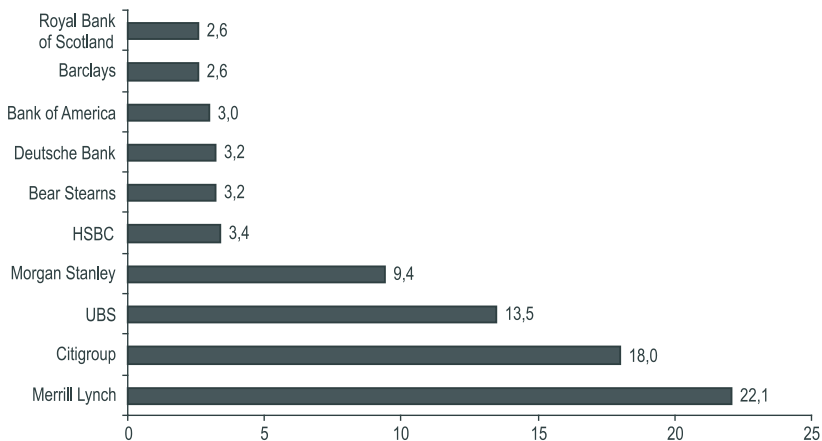
Бельгия	3,00	2,50	0,60	2,90	5,60	51,40
Франция	8,85	9,81	9,30	9,50	5,30	20,90
Португалия	11,82	9,66	9,50	7,30	14,80	21,80
Северная Европа	12,99	19,44	62,90	142,70	132,00	40,80
Остальные члены ЕС	7,23	12,04	7,73	10,50	12,00	31,60
Южная Корея	33,48	23,58	27,94	24,31	21,31	18,75
Остальная Азия	1,00	7,00	4,00	6,0	2,50	19,00
Латинская Америка	10,80	10,80	14,00	19,90	19,50	17,70
ЕЕМЕА	2,40	4,40	8,60	13,40	10,00	—
Итого	4087,13	3142,26	3782,44	4111,99	3816,72	2776,8

Источник данных для расчетов: IFSL.

С конца 2006 г. из-за финансовых трудностей у домовладельцев, связанных с рядом повышений процентной ставки и падением цен на жилье, последовали дефолты субстандартных ипотечных бумаг, так как заемщики не смогли расплатиться по своим обязательствам (рис. 3). Объем рынка MBS снизился и банки стали неохотно давать дополнительные займы поставщикам ипотеки, а если и делали это, то по более высокой ставке. Рынок соответствующих облигаций стал менее ликвидным, что ограничило возможности банков по пополнению фондов таким способом. К сентябрю 2007 г. кризис из США распространился на весь мировой финансовый сектор, что повлияло на глобальный экономический рост.

Снижение ликвидности побудило центральные банки, как последних кредиторов в критической ситуации, финансировать рынок, чтобы стимулировать кредитование и укрепить рынки коммерческих ценных бумаг. Так как процентные ставки по большому числу субстандартных ипотечных кредитов в США повышались благодаря корректировке на протяжении 2008 г., банки могли столкнуться с дальнейшими потерями. Эти риски стали главной движущей силой для принятия решения Федеральной резервной системы США о снижении ставок в начале 2008 г. Благодаря ограничениям на осуществление кредитования в США многие поставщики ипотеки сократили или полностью прекратили свою деятельность.

Убытки и снижение ликвидности на оптовых рынках ипотеки оказали отрицательное влияние на глобальный экономический рост. Из-за понижения готовности банков предоставлять средства клиентам и другим банкам упали инвестиционные вложения в производство и расходы покупателей готовой продукции, снизилась активность на рынке жилья.



Источник данных для расчетов: ВВС.

Рис. 3. Крупнейшие потери банков по данным за январь 2008 г. (в млрд. долл.)

Таким образом, можно выделить в качестве основной причины финансового кризиса *неудовлетворительную организацию кредитования и недооценку рисков следующими участниками рынка:*

- домовладельцы: ипотека стала основным фактором роста рынка жилья США в последние годы. Простота получения кредита в сочетании с ожиданием продолжения роста стоимости жилья побуждала многих заемщиков брать ипотеку с плавающей процентной ставкой (закладная, условия которой предусматривают в течение периода ее погашения возможность изменения ставки в связи с изменением рыночной ставки процента). Когда ставки стали расти, многие домовладельцы не смогли выполнить свои обязательства и были лишены права выкупа по закладной, что значительно повысило предложение на рынке жилья и снизило цены на дома;

- финансовые институты: кредиторы предлагали все больший объем высокорисковых займов, доля субстандартных ипотечных кредитов к 2006 г. выросла с 9 до 20% в общем объеме, а их секьюритизация – с 54 до 75%;
- ипотечные брокеры: не рискуя собственными деньгами, имели сильный финансовый стимул для продажи рискованных займов в виде более высоких комиссионных. Им принадлежало около 70% рынка ипотечных кредитов, выданных в США, из которых более 40% были субстандартными;
- гаранты ипотеки: 40% всех субстандартных кредитов автоматически были гарантированы, что говорит о недооценке риска предоставления займа конкретному заемщику;
- рейтинговые агентства: в последние годы частный сектор стал играть большую роль на ипотечном рынке, специализируясь на высокорисковой субстандартной ипотеке и обеспечивая соответствующим типам ценных бумаг слишком высокие рейтинги, побуждающие инвесторов вкладывать средства в эти активы.

Говоря о состоянии всемирной банковской системы, необходимо упомянуть три ключевых индикатора: доходы инвестиционных банков, активы коммерческих банков и межбанковское кредитование (табл. 2). На фоне финансового кризиса и экономического спада доходы банков от инвестиционной деятельности в мировом масштабе снизились на 29%, в то же время наиболее сильный спад наблюдался в США – 33%. Это объясняется огромными потерями американских коммерческих и инвестиционных банков на субстандартных бумагах. На сегодняшний день большинство коммерческих банков сосредоточено в Европе – доля их активов превышает 60% мирового объема. Среди причин можно назвать большое количество международных торговых операций, совершаемых европейскими банками, более привлекательные ставки по депозитам, чем, к примеру, в США, где выгоднее инвестировать в ценные бумаги или взаимные фонды, и, наконец, банки в Европе являются основными поставщиками ипотеки. Однако из-за этого в Европе слабее развит сектор управления фондами и рынки собственного капитала, так как бизнес зависит в основном от банковского финансирования. По объемам межбанковского кредитования также лидируют европейские страны, несмотря на 12%-ное снижение на протяжении 2008 г.

Таблица 2

Основные показатели финансового рынка (2008 г.)

Сектор	Рынок	Объем рынка		Доля в%		
		Европа	США	Европа	США	Другие
Банковское дело	Инвестиционный доход (млрд. долл.)	19,50	25,84	33	44	23
	Межбанковское кредитование (трлн. долл.)	20,43	2,60	66	8	26
	Активы коммерческих банков (трлн. долл.)	58,85	13,85	61	14	25
Страхование	Премии (млрд. долл.)	1765	1241	44	31	26
	Морское страхование (млрд. долл.)	12,50	2,21	56	10	34
Управление фондами	Управляемые фонды (трлн. долл.)	20,12	30,98	33	50	17
	Высокоценные активы (трлн. долл.)	8,30	9,10	25	28	47
	Хеджевые фонды (млрд. долл.)	330	1035	22	69	9
	Частные инвестиции (млрд. долл.)	111,3	288,0	25	64	11
Ценные бумаги	Оборот рынка акций (трлн. долл.)	23,22	70,65	20	62	17
	Торговля зарубежными активами (трлн. долл.)	2,78	6,07	31	67	2
	Местные облигации (трлн. долл.)	16,10	24,62	27	41	32
	Международные облигации (трлн. долл.)	14,52	5,28	61	22	17
	Секьюритизация (трлн. долл.)	0,08	0,32	18	71	10
	ИПО (млрд. долл.)	47,0	44,8	28	26	46
Производные	Средний дневной оборот ОТС (млрд. долл.)	1671	607	66	24	10
	Оборот биржевых (трлн. долл.)	867	1174	39	53	7
Forex	Средний дневной оборот (млрд. долл.)	2807	680	60	15	25

Источник данных для расчетов: Swiss Re, IUMI, Freeman & Co, BIS, WFE, Thomson Reuters.

На фоне кризиса устойчивый рост показывает только исламская финансовая система. По данным «The Banker», активы крупнейших исламских финансовых институтов в 2009 г. выросли на 28,6% относительно 2008 г., в то время как рост активов 1000 крупнейших банков мира составил только 6,8%. Сектор продолжает расширяться: в результате добавления 20 новых участников число соответствующих шариату учреждений достигло 435, и помимо этого еще 191 обычный банк имеет такие отделения. География исламской банковской системы выходит за рамки Ирана, Саудовской Аравии, Бахрейна, Малайзии и ОАЭ в Европу, Южную Африку, Кению и Индонезию. Однако это еще не значит, что новый сектор полностью сформировался. Несмотря на стремительный рост, совокупные активы соответствующих шариату банков все еще составляют менее 1% от совокупных активов 1000 крупнейших банков мира. И хотя врожденный консерватизм этого сектора, философия распределения рисков и стратегия, ориентированная на активы, очень привлекательны как для мусульман, так и для немусульман, основная его структура до сих пор вызывает озабоченность. Преимущества неспекулятивных подходов уравниваются отсутствием стандартизации продуктов, вторичного рынка финансовых инструментов, прозрачного ценообразования и эффективного управления ликвидностью. Некоторые новые структуры, такие, как «сукук», пока еще не полностью протестированы в жестких экономических условиях. Недавние дефолты Kuwait's Investment Dar, Saudi Arabia's Saad и Algosaiibi Groups могут предоставить важную информацию для сопоставления возможностей держателей «сукук» и обычных кредиторов. Исламские финансы получают огромную поддержку в глобальном масштабе, а французское правительство недавно приняло новое исламское банковское законодательство. Глобальный банковский кризис, возможно, непреднамеренно послужил стимулом для исламских финансов, и этот новый сектор быстро прошел долгий путь.

Российский розничный банковский сектор также был слабо затронут кризисом, а смещение целей с роста на фондирование и риск-менеджмент может принести пользу в плане долгосрочной жизнеспособности. В I квартале 2009 г. аналитики были готовы прогнозировать далеко идущие последствия кризиса и даже в середине

года опасались, что правительству придется рекапитализировать многие частные банки. Конечно, сокращение ВВП прогнозируется на уровне 8,5% в 2009 г., уровень безработицы растет, а доходы компаний падают. Это влияет на рост числа неработающих ссуд как розничных, так и корпоративных клиентов. По данным международного бюро кредитных историй «Experian», задолженность по персональным кредитам в России к октябрю 2009 г. достигла 12,5%, задолженность по ипотеке – 6%. Но это исторически сложившаяся область высоких рисков и высокой доходности. В то же время Центральный банк начал ужесточать требования к капиталу, отвлекая внимание банкиров от роста активов и направляя его на чистый операционный доход и потоки платежей.

В целом, говоря о влиянии финансового кризиса на банковскую систему, следует отметить, что рост безработицы способствует более высокому уровню неисполнения обязательств клиентами, из-за чего банкам приходится знакомиться со своими клиентами заново. В этом может помочь наука, а именно управление взаимоотношениями с клиентами (Customer Relationship Management – CRM). Как уже отмечалось выше, в последний год изменились приоритеты банковской деятельности: на смену стремлению приобрести новых клиентов пришло желание сохранить уже имеющихся.

Кредитный скоринг – классический подход, который традиционно формирует основу CRM, в настоящее время применяется для управления дефолтами и неисполнением обязательств. Тщательная проверка предполагаемого заемщика, его будущих доходов и склонности к невыполнению обязательств, поведенческий скоринг для моделирования задолженности клиента в период кризиса должны стать основной обязанностью отдела взыскания долгов. Конечная цель банка – быстрое урегулирование возникающих проблем, не прибегая к судебному разбирательству или изъятию за неплатежи. Это требует понимания способности клиента платить, готовности платить, а также использования моделей для того, чтобы понять, какие из имеющихся альтернативных стратегий обеспечат больший доход и максимальное удовлетворение и банка, и клиента. Однако отсутствие соответствующих исторических данных делает это трудной задачей. Кроме того, многие традиционные меры, применяемые в управлении задолженностью, не применимы в современных условиях. Связь между безработицей и задолженностью не такая четкая, как

в начале 1990-х годов, многие клиенты, принадлежащие к среднему классу, не в состоянии выплатить свои ипотечные кредиты.

В такой ситуации уместно воспользоваться методиками принятия решений – не только для определения, кто является лучшим клиентом, но и для выбора наилучшего способа взаимодействия с ним, когда дело касается взыскания долгов. Это может помочь банкам выявить высокорисковых клиентов, получить хорошую контактную информацию и предотвратить предложение им дополнительных кредитных продуктов и наращивание дальнейших потерь. Данные методики также могут быть использованы для идентификации клиентов с умеренным долгом, что позволит банку наладить контакт и дать понять, что он будет работать с ними для поиска способов смягчения претензий. К примеру, возможно создание порталов, где в онлайн-режиме клиенты будут структурировать свои планы погашения, чтобы избежать неприятностей с отделом взыскания долгов. Возможности науки о принятии решений можно использовать и для моделирования различных экономических механизмов, оказывающих влияние на поведение розничных клиентов банка.

В области управления задолженностью банкам необходимо сосредоточить внимание на поиске данных для построения моделей, предсказывающих активность и поведение клиента. Помимо этого, банк нуждается в гибких системах, которые могут быстро реагировать на различные признаки, – продолжительность разговора, тон письма и другие потоки данных. Реакция громоздких систем на изменения может занять столько времени, что все действия уже будут не актуальны. Эти изменения могут быть едва различимы, но иметь большое влияние на сотрудничество банка со своими клиентами.

В какой-то мере все сферы услуг начинают понимать возможности тщательного анализа данных с точки зрения управления клиентами, но очень немногие реализуют весь потенциал. Банки имеют больше экономических данных, чем кто-либо, но, к сожалению, не знают, что с ними можно делать, помимо управления рисками, повышения возвратности долгов и продажи страховых бумаг.

ПОВЫШЕНИЕ МЕЖДУНАРОДНОЙ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ БЕЛОРУССКИХ МАШИНОСТРОИТЕЛЬНЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ В УСЛОВИЯХ ПОСТКРИЗИСНОГО РАЗВИТИЯ МИРОВОЙ ЭКОНОМИКИ

Д.С. Калинин

В современных условиях, характеризующихся негативными последствиями глобального экономического кризиса, наблюдается значительное ужесточение международной конкурентной борьбы, возрастание протекционистских настроений национальных правительств большинства стран-импортеров. В конечном счете это выражается в значительном снижении темпов деловой активности белорусских производителей, особенно крупных экспортно-ориентированных предприятий машиностроительной отрасли. Одним из наиболее характерных примеров является ситуация, сложившаяся на РУП «Минский автомобильный завод» (МАЗ). В январе–июле 2009 г. по сравнению с аналогичным периодом 2008 г. зарубежные продажи седельных тягачей сократились на 88,3% (в том числе поставки в Россию снизились более чем на 94%), грузовых автомобилей – на 82,5% (в том числе в Россию – на 85,65%). В результате доля экспорта тяжелых грузовиков в общем объеме их производства в Республике Беларусь составила лишь 25,73%. Для сравнения в прошлые годы данный показатель устойчиво превышал 50% [1].

Как правило, указанные негативные тенденции объясняются экспертами значительным сужением основных рынков сбыта и прежде всего в России, на которую даже в кризисном 2009 г. приходится почти 53% экспортируемой автомобильной техники. Вместе с тем, на наш взгляд, основная проблема заключается не только в снижении уровня платежеспособности российских потребителей. Наоборот, благодаря негативным последствиям международного экономического кризиса прежде всего сократился спрос на более дорогостоящую импортную технику. Так, если в 2008 г. доля российского рынка ведущих иностранных компаний составляла более 50%, то в первом полугодии 2009 г. – всего 21,1%. Другими словами, произошла переориентация рынка в сторону относительно

качественных, но более дешевых аналогов, которыми в том числе является продукция белорусских производителей. Однако не смотря на это, в выигрыше оказался лишь российский производитель ОАО «КамАЗ», доля которого по состоянию на 1 июля 2009 г. в сегменте новых тяжелых грузовиков массой 14–40 т выросла с 28,2% (на конец 2008 г.) до 58,5%. При общем падении российского рынка грузовых автомобилей на 76,7% объемы реализации продукции ОАО «КамАЗ» за первое полугодие 2009 г. сократились всего на 57,4% [1]. Другими словами, значительное перераспределение рынка произошло лишь в сторону ОАО «КамАЗ». Важно отметить, что указанная тенденция связана не столько с внутрифирменными конкурентными преимуществами российского производителя, сколько с протекционистской политикой правительства этой страны. Если в отношении зарубежных компаний весомую роль сыграло значительное повышение уровня импортных пошлин с 10–15% до 25%, то по отношению к белорусским производителям как грузовой техники, так машиностроения в целом, российской стороной применялись различного рода административные меры ограничения: приостановка госзакупок белорусской техники, временный отказ от льготного кредитования и многое другое. В результате даже поставки в Россию продукции флагмана отечественного машиностроения ПО «МТЗ» за последние 12 месяцев, как отмечают эксперты, сократились на 51,7% [2].

В результате, согласно официальным статданным, за 8 месяцев 2009 г. выпуск грузовых автомобилей в Республике Беларусь (90% выпуска которых приходится на РУП «МАЗ») по сравнению с аналогичным периодом 2008 г. сократился на 55,3%. Наряду с этим количество нереализованной готовой продукции по состоянию на 1 сентября возросло относительно прошлого года в 4 раза. Запасы грузовых автомобилей превысили среднемесячный объем производства в 3,7 раза [1]. С подобной негативной ситуацией сталкиваются и другие наиболее крупные белорусские машиностроительные компании. В этой связи перед ними возникает острая проблема не столько расширения масштабов своей зарубежной деятельности, сколько сохранения существующего конкурентного и экспортного потенциала для его возможной последующей реализации после существенного оживления мировой экономики.

Вместе с тем нельзя не отметить коренные изменения, происходящие в структуре отраслевых рынков и мировой экономики в целом. С одной стороны, наблюдаются существенные изменения

потребительского спроса, с другой – активизация процессов реорганизации и реструктуризации самих производителей. Последнее заключается как в избавлении от наименее прибыльных и/или убыточных звеньев производственной цепочки, так и в укрупнении целого ряда компаний, с прицелом на достижение лидерства в посткризисный период. В свете этих тенденций для белорусских машиностроительных предприятий, которые рассчитывают на устойчивую и долгосрочную перспективу своего существования, наибольшую актуальность приобретают вопросы повышения международной конкурентоспособности, реорганизации организационно-экономических структур, разработки более эффективных по сравнению с нынешними стратегий освоения зарубежных рынков. Особенно это касается флагманов отечественного машиностроения, таких, как: ПО «МТЗ», ПО «БелавтоМАЗ», ПО «БелАЗ» и ряда других крупных производителей, от результатов деятельности которых во многом зависит не только состояние указанной отрасли, но и успешное социально-экономическое развитие экономики страны в целом.

В настоящее время международная конкурентоспособность машиностроительных предприятий не ограничивается такими традиционными параметрами, как «цена–качество» изготавливаемой ими продукции и ее сервисное обслуживание. Одним из наиболее важных факторов конкурентоспособности, особенно в условиях значительного перепроизводства, сужения рынков и ужесточения конкурентного давления, на наш взгляд, является «доступность» продукции для потенциального потребителя. При этом речь идет как об организации разветвленной системы продвижения продукции на возможно большее количество рынков сбыта, так и о финансовом сопровождении этого процесса в форме льготного кредитования потребителей и/или лизинга, позволяющих значительно снизить издержки потребления продукции и тем самым повысить ее привлекательность.

В настоящее время белорусское правительство достаточно активно работает над разработкой и внедрением целого ряда антикризисных мероприятий по повышению международной конкурентоспособности белорусских производителей, особенно машиностроительной отрасли. Наибольшее внимание уделяется как раз развитию финансовых инструментов поддержания экспорта машиностроительной продукции. С этой целью создана «Белорусская лизинговая компания», заключено соглашение с российскими финансовыми учреждениями о возобновлении кредитования покупателей белорусской техники.

В последнем случае белорусское правительство обязуется погашать из государственного бюджета 2/3 процентных ставок по выданным кредитам. Данная мера призвана стимулировать покупательскую активность на наиболее важном российском направлении с тем, чтобы в результате достичь некоторого перераспределения долей этого рынка в пользу белорусских производителей.

Важно подчеркнуть, что указанные мероприятия белорусского правительства направлены на поддержание зарубежной деловой активности отечественных машиностроительных компаний именно на рынке России, что опять же способствует закреплению прежней одновекторной направленности их экспорта. Вместе с тем подобная концентрация усилий носит скорее оперативный характер и в стратегическом плане не решает проблем повышения международной конкурентоспособности белорусских производителей. Это связано с тем, что российское правительство, выбрав путь построения исключительно прагматичных отношений с соседними странами, всячески ограничивает присутствие на своем рынке белорусских производителей, продукция которых конкурирует с российской. Поэтому даже в контексте некоторой возможной либерализации российской промышленной политики в рамках расширенного Таможенного союза России, Беларуси и Казахстана рассчитывать на значительное облегчение доступа на российский рынок, на наш взгляд, не приходится. Особенно негативная ситуация складывается в отношении ПО «Гомсельмаш» и ПО «БелавтоМАЗ», имеющих достаточно мощных российских конкурентов в лице ОАО «Ростсельмаш» и ОАО «КамАЗ». Опираясь на значительное лобби в российских государственных кругах, указанные российские компании достаточно эффективно ограничивают конкурентное давление со стороны белорусских компаний, причем не столько экономическими, сколько мерами политического и административного характера.

Несколько более радужными представляются перспективы сохранения и даже расширения стратегических позиций на российском рынке таких белорусских машиностроительных компаний, как ПО «МТЗ», ПО «БелАЗ» и ПО «МЗКТ». Это связано прежде всего с тем, что продукция указанных предприятий фактически не имеет сопоставимых (или вообще) аналогов российского производства. Наряду с этим от аналогичной продукции зарубежных производителей белорусская выгодно отличается высокой долей содержания сырья и комплектующих российского производства, что позволяет ей рассчитывать не только на отсутствие административных барьеров

продвижения, но и в некоторой степени привилегированное положение в российской системе госзакупок. Тем не менее даже указанные предприятия в среднесрочной перспективе могут столкнуться со значительным ограничением расширения их деловой активности в России. Так, в настоящее время в этой стране активно развивается национальное тракторостроение. При этом ставка делается не только на собственный технологический потенциал, по которому в указанной сфере российские компании не составляют весомой конкуренции белорусскому производителю. Ведется налаживание активного сотрудничества российских промышленных кругов с зарубежными производителями как в области организации их производственных мощностей на территории России, так и в приобретении зарубежных компаний и/или технологий для их внедрения на российских предприятиях. Таким образом, не исключено, что, руководствуясь определенными интересами, российское правительство может пойти либо на содействие конкуренции в сегментах, которые ими еще не освоены, либо опять же на затруднение доступа белорусских производителей в тех сегментах, где будет достигнут определенный прогресс.

Поэтому, на наш взгляд, одной из наиболее важных стратегических задач, стоящих сегодня перед белорусскими машиностроительными компаниями, является налаживание действительно многовекторной внешнеэкономической деятельности при одновременном сохранении уже достигнутых рыночных позиций в традиционных для их экспортной деятельности странах и регионах. Для реализации поставленных задач ряд наиболее конкурентоспособных белорусских машиностроительных предприятий приступил к активному освоению ранее нетрадиционных для белорусского экспорта рынков отдельных географически отдаленных государств. При этом все большую популярность у белорусских производителей приобретает такая форма выхода на зарубежные рынки, как организация на них производственных предприятий, осуществляющих на месте промышленную сборку готовой продукции из экспортируемых с территории Республики Беларусь машинокомплектов. Первоначально апробации такой формы зарубежной деловой активности подвергалась Россия. На территории указанной страны функционируют сборочные предприятия таких белорусских машиностроительных компаний, как ПО «МТЗ», ПО «Гомсельмаш», РУП «МАЗ», ПО «Бобруйскагромаш» и некоторых других. В последние годы подобные действия отечественных производителей получили относительно широкое распространение и в других

странах СНГ (Азербайджан, Армения, Казахстан и Украина), а также странах ЕС (Польша, Румыния, Латвия, Литва). Отдельный вектор организации зарубежной производственной активности, получивший в настоящее время импульс к развитию, представляет собой ряд стран так называемого дальнего зарубежья (Египет, Судан, Иран, Китай, Вьетнам, Аргентина, Венесуэла и некоторые другие) [3].

Проведенное нами исследование зарубежной производственной активности белорусских машиностроительных предприятий в докризисный период показало, что наиболее эффективной для них является стратегия интернационализации, основанная на использовании в производственной сфере неакционерных кооперационных соглашений [4]. Суть указанного подхода к организации зарубежных сборочных предприятий заключается в том, что белорусские производители не участвуют в финансировании этих проектов. Его источником выступают местные компании, заинтересованные в осуществлении проекта. Кроме того, они обеспечивают и организационную сторону его реализации. В свою очередь белорусская сторона отвечает за техническую и технологическую поддержку проекта посредством передачи местному партнеру технической документации, проводит обучение специалистов в области сборочных операций и контроля качества, порой осуществляет поставки необходимого оборудования. Кроме того, белорусское предприятие передает право на использование своего товарного знака, а также обязуется предоставлять на платной основе машинокомплекты для их дальнейшей сборки и реализации.

С одной стороны, использование указанной выше стратегии не позволяет белорусским машиностроительным предприятиям в полной мере участвовать в процессе сборки готовой продукции, что порой отражается на ее качестве. С другой – способствует решению куда более стратегически важных задач, а именно: развитие производственной деятельности за рубежом без риска инвестиционных потерь со своей стороны. Именно благодаря такому подходу белорусские производители, даже не обладая значительным объемом свободных инвестиционных ресурсов, имеют возможность широкого географического распространения своей производственной деятельности в масштабах всего мира. Кроме того, такой подход позволяет заинтересовать правительства и деловые круги стран-реципиентов в успешном развитии совместного проекта, так как местное сборочное предприятие находится в их собственности и под их непосредственным контролем [5]. Конечно, из-за различий в стратегических интересах партнеров порой возникают

некоторые сложности эффективного функционирования предприятия, что может вызвать временную или окончательную остановку реализации проекта. Тем не менее выгоды от использования такого подхода намного превышают возможные трудности и потери, особенно с учетом полного отсутствия инвестиционной приверженности зарубежному рынку со стороны белорусских предприятий. Использование описанного подхода позволяет отечественным производителям концентрировать свои инвестиционные ресурсы на организации разветвленной сети сбытовых подразделений, обладающих сравнительно большей экономической эффективностью [4].

Вместе с тем в современных условиях хозяйствования, характеризующихся негативными последствиями глобального экономического кризиса, на наш взгляд, приоритеты международного развития белорусских производителей смещаются с достижения максимального уровня экономической эффективности экспортной деятельности в сторону первоочередной ориентации на поддержание необходимого для расширенного перепроизводства объема продаж. Другими словами, проблема поиска и освоения новых и перспективных рынков сбыта является первоочередной стратегической установкой. Кроме того, эффективность описанной выше стратегии интернационализации белорусских машиностроительных предприятий в современных условиях вызывает некоторые сомнения.

Во-первых, это связано с тем, что в настоящее время достаточно проблематично подобрать зарубежных партнеров для неакционных кооперационных соглашений, готовых вкладывать собственные инвестиционные средства в организацию промышленной сборки продукции белорусских предприятий. Во-вторых, правительства большинства стран-импортеров переориентировались на скрытые и нетрадиционные меры протекционистской поддержки собственных, пусть и не самых конкурентоспособных, производителей, выражающиеся прежде всего в нетарифных ограничениях.

Таким образом, в настоящее время для расширения экспортной деятельности белорусских производителей и обретения ими весомой роли на отраслевых рынках вовсе недостаточно эффективно организовать сборку и сбыт продукции. Указанные меры не приносят желаемого результата ни белорусскому производителю, который стремится снизить барьеры проникновения, ни странам-реципиентам, заинтересованным в притоке в страну современных технологий и производств с высокой добавленной стоимостью. В законодательстве многих, и прежде всего

развивающихся, государств все чаще ограничивается практика организации на их территории зарубежных предприятий, занимающихся исключительно промышленной сборкой завезенных из-за рубежа товарокомплектов. Для того чтобы эта продукция признавалась национальной и на нее не распространялись ограничительные меры, при ее производстве требуется использование определенной доли (часто достигающей 50%) местных частей. Это означает, что для действительно глубокого проникновения на зарубежные рынки и эффективного закрепления на них своих рыночных позиций, перед производителями встает вопрос об организации на их территории комплексных производств, выполняющих широкий спектр технологических операций.

Перенесение за рубеж комплексного производства сопряжено с целым рядом трудностей. Основные из них связаны с несопоставимо более высоким по сравнению с организацией промышленной сборки уровнем технологического риска. Поэтому белорусским компаниям, организующим за рубежом комплексное производство, нецелесообразно использовать кооперационные формы организации бизнеса. Предпочтение должно отдаваться прежде всего полному владению зарубежным производством. Однако подобный подход предполагает необходимость вовлечения со стороны белорусских предприятий значительного объема инвестиционных ресурсов.

И все же несмотря на это, именно инвестиционная составляющая, на наш взгляд, должна лечь в основу нового внешнеэкономического курса белорусской машиностроительной отрасли [6]. Во-первых, это связано с тем, что в современных условиях международного экономического кризиса белорусские компании имеют возможность создать и/или приобрести в свою собственность зарубежные объекты производственно-сбытового назначения с наименьшими капиталовложениями. Во-вторых, после оживления мировой экономики, которое ожидается через несколько лет, белорусские компании в случае своевременной организации широко разветвленной зарубежной производственно-сбытовой и сервисной системы смогут использовать ее в качестве основного инструмента в борьбе с конкурентами, сворачивающими в настоящее время свои зарубежные подразделения. Последнее обусловлено тем, что большинство крупных зарубежных компаний представляет собой корпоративные структуры (акционерные общества), на деятельность которых значительное влияние оказывают частные акционеры, заинтересованные в достижении максимальной отдачи от вкладываемых ими средств. В отличие от своих конкурентов белорусские государственные

производители могут рассчитывать на значительную помощь и понимание со стороны государства (являющегося их основным собственником), в том числе в вопросе перспективного, но временно возможно нерентабельного инвестирования.

Географическое расположение зарубежных комплексных производств должно предполагать обязательную их ориентацию на крупные рынки сбыта (потенциальные и/или существующие). На наш взгляд, целесообразным является не столько формирование географически разветвленной производственной системы, сколько организация нескольких крупных производств, деятельность которых позволяла бы охватить все близлежащие страны региона размещения. В качестве регионов-реципиентов крупных комплексных производств могут выступать географически отдаленные регионы и интеграционные объединения. Белорусским производителям наибольшее внимание целесообразно уделять странам и регионам, находящимся на сравнительно равном или относительно низком уровне социально-экономического и технологического развития. Такие государства особенно заинтересованы в становлении и развитии собственной промышленной базы, в том числе посредством зарубежных капиталовложений в крупные производственные проекты. Под их реализацию белорусские компании смогут получить различного рода льготы и преференции. По мнению ряда специалистов, особое внимание должно уделяться африканскому, азиатскому и латиноамериканскому регионам. Однако, на наш взгляд, дополнительно стоит выделить ближневосточный регион, который хоть формально и относится к азиатскому, но обладает определенной спецификой, некоторой целостностью и обособленностью.

Имея производственное предприятие в одной из стран указанных регионов, белорусские компании смогут рассчитывать на беспрепятственный доступ к рынкам других стран – участниц региональных интеграционных объединений, в которых состоит страна-реципиент. Более того, тесная интеграция белорусских производителей в экономическую систему одной страны позволит им рассчитывать не только на поддержку со стороны местных политических и деловых кругов в отношении внутренних закупок, но и в вопросе освоения рынков соседних государств.

По сравнению с традиционной централизованной деятельностью, когда производство осуществляется лишь в стране базирования головной компании и потом экспортируется за рубеж, предлагаемая схема организации зарубежной производственной системы имеет ряд

неоспоримых преимуществ. Во-первых, перенесение комплексного производства непосредственно на территорию рынков сбыта позволит не только снизить таможенные расходы, но и значительно сократить издержки транспортировки и ее логистического сопровождения. Во-вторых, приближение процесса производства продукции к месту ее конечного потребления позволит лучше учитывать особенности местных потребителей. Возможна даже разработка модификаций продукции, ориентированной исключительно на региональный рынок, что позволило бы значительно расширить объемы сбыта. В-третьих, ставка на крупные региональные производственные центры позволит, даже несмотря на некоторую диверсификацию производимой продукции, достигать «эффекта масштаба» ее производства [7].

Литература

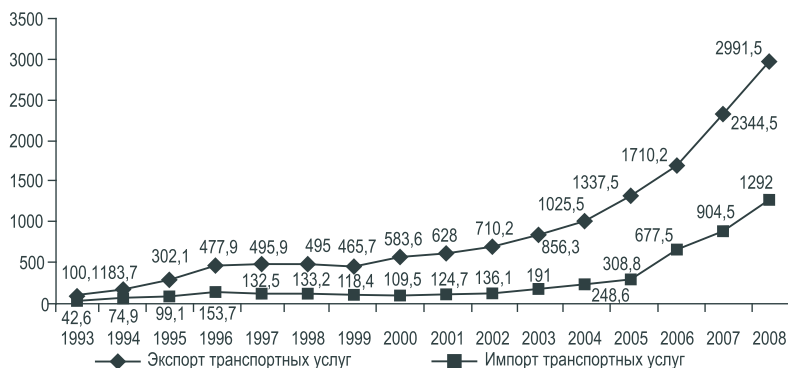
1. Алесин, А. Риск опоздать навсегда / А. Алесин // Белорусы и рынок. – 2009. – № 40. – С. 16.
2. Алесин, А. Поздно – значит никогда / А. Алесин // Белорусы и рынок. – 2009. – № 45. – С. 13.
3. Транснационализация деловой активности машиностроительных предприятий России и Беларуси : сравнительный анализ / Д.С. Калинин // Журн. междунар. права и междунар. отношений. – 2008. – № 3. – С. 94–99.
4. Калинин, Д.С. Формирование стратегии интернационализации машиностроительных предприятий Республики Беларусь : дис. ... канд. экон. наук : 08.00.14 / Д.С. Калинин. – Минск, 2008. – 25 с.
5. Калинин, Д.С. Развитие зарубежной производственной деятельности белорусских промышленных предприятий / Д.С. Калинин // Беларусь и мировые экономические процессы : сб. науч. ст. Вып. 6 / редкол.: А.В. Данильченко (отв. ред.) [и др.]. – Минск : БГУ, 2009. – С. 102–108.
6. Калинин, Д.С. Экономическая транснационализация белорусских машиностроительных предприятий как фактор расширения экспортной деятельности / Д.С. Калинин, Ц.Ж. Ху // Социально-экономическое развитие предприятий и регионов Беларуси : инновации, социальные ориентиры, глобализация : мат-лы докл. междунар. науч.-практ. конф., Витебск, 28–29 октября 2009 г. / Витебский гос. технологический ун-т. – Витебск, 2009. – С. 237–240.
7. Калинин, Д.С. Совершенствование экспортной деятельности белорусских предприятий в современных условиях глобальной конкурентной борьбы / Д.С. Калинин // Проблемы прогнозирования и государственного регулирования социально-экономического развития : мат-лы X Междунар. науч. конф., Минск, 15–16 окт. 2009 г. : в 4 т. / Науч.-исслед. экон. ин-т М-ва экономики Респ. Беларусь ; редкол. : С.С. Полоник [и др.]. – Минск, 2009. – Т. 4. – С. 25–27.

ПЕРСПЕКТИВЫ БЕЛАРУСИ КАК ТРАНСПОРТНО-ЛОГИСТИЧЕСКОГО ЦЕНТРА

Е.Г. Господарик, К.А. Колесник

1. Текущее состояние транспортной логистики

Экспорт транспортных услуг. Географическое положение Республики Беларусь на пересечении важных транспортных путей¹ способствует развитию международных перевозок (см. рис.1). На транспортные услуги приходится наибольший удельный вес (более 70% в 2008 г.) в экспорте услуг, и именно эти услуги растут опережающим темпом и достигли в 2007 г. 0,295% (см. рис.2).



Источник: платежный баланс Республики Беларусь (www.nbrb.by).

Рис. 1. Экспорт и импорт транспортных услуг

По данным Министерства транспорта и коммуникаций, в 2008 г. через территорию Беларуси было перевезено транзитом более

¹ По территории Республики Беларусь проходят пять международных автомобильных дорог категории «Е» общей протяженностью 1841 км, а также трансевропейский транспортный коридор II (Берлин–Варшава–Минск–Москва–Нижний Новгород), трансевропейский транспортный коридор IX (Хельсинки–Санкт-Петербург–Москва/Псков–Киев–Кишинев–Бухарест–Дмитровград–Александрополис) и его ответвление IXB (Калининград/Клайпеда–Каунас–Вильнюс–Минск–Киев), которые имеют общую протяженность 1513 км. В настоящее время в Беларуси зарегистрировано свыше 27 000 предприятий, имеющих лицензии на осуществление перевозок грузов, пассажиров и транспортно-экспедиционную деятельность.

170 млн. т грузов, в том числе железнодорожным транспортом – свыше 50 млн. т, грузовыми автомобилями различных организаций – более 11 млн. т транзитных грузов.

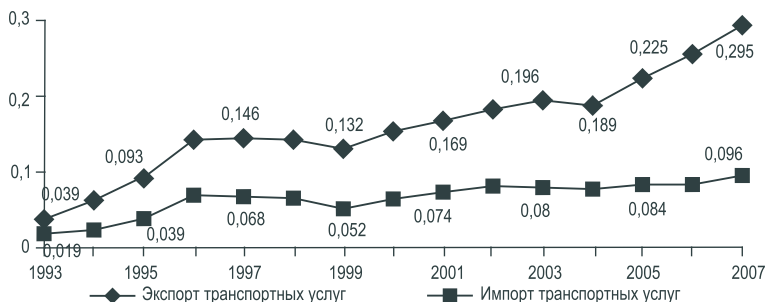


Рис. 2. Белорусская доля в мировом экспорте услуг (%), в том числе транспортных услуг

Внешнюю границу республики ежедневно пересекает до 5 тыс. транспортных средств, над территорией Беларуси ежедневно пролетает 500–700 самолетов.

Однако транзитный потенциал нашей страны использован не полностью. Например, таможенное законодательство Беларуси пока не позволяет осуществлять такую операцию, как временный ввоз грузов для дальнейшей обработки, благодаря чему можно получить значительную добавленную стоимость, особенно с учетом создания Таможенного союза. Существует проблема в области международных перевозок с соседними государствами, например с Россией, которые ограничивают доступ логистических услуг иностранных компаний на свои рынки. Для белорусских автопредприятий российские квоты даже с учетом увеличения недостаточны. Следует работать над тем, чтобы на единой таможенной территории контроль транспорта был перенесен на ее внешние границы. Это дало бы возможность перевозчикам обеих стран, однажды пройдя контроль в Бресте, беспрепятственно следовать по «зеленому коридору» до восточных границ Российской Федерации и Казахстана.

Не оптимальны и белорусские меры по защите отечественных перевозчиков. Повышение суммы транзитных налогов заставило международных автоперевозчиков активно искать «обходные» пути. Кроме того, структура транзитных платежей очень сложна и включает,

кроме сбора за проезд по автодорогам общего пользования и автодороге М1/Е30, еще и плату за услуги терминала, местные налоги и экологический сбор. Это ведет к тому, что международные автоперевозчики выбирают иногда маршруты в обход Беларуси (по двум маршрутам: с юга Украины, с севера – через Финляндию или Прибалтику). Заключение договора о Таможенном союзе с Россией и Казахстаном позволяет Республике Беларусь стать крупным международным логистическим центром перемещения товаров из Европы в Евразию. В этой статье рассматриваются вопросы, связанные с разрешением проблемы превращения транспортной отрасли в логистический центр (в современную транспортно-логистическую систему) в первую очередь в торговле наших соседей: ЕС27, Украины, России. Особенно в операциях из России и Казахстана с Европейским Союзом. В 2008 г. товарооборот с ЕС составил: у России – 280 млрд. долл., у Казахстана – 40 млрд. долл., у Беларуси – 23 млрд. долл. Общий товаропоток почти 350 млрд. долл.

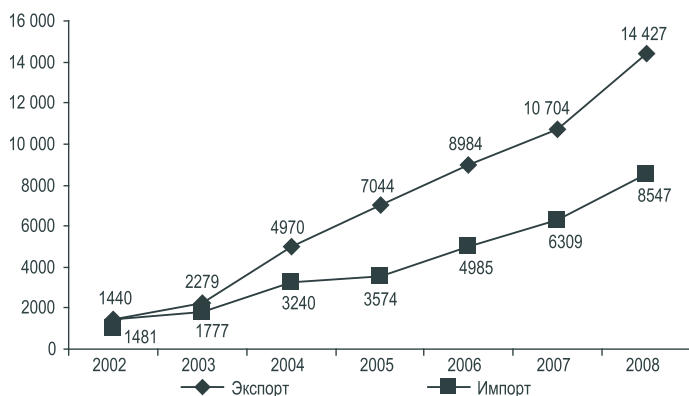


Рис. 3. Динамика внешней торговли между Республикой Беларусь и ЕС (млн. долл.)

Транзитные перевозки во время кризиса. В конце 2008 г. замедление мировой торговли привело к тому, что спрос на услуги международных перевозчиков упал на 20%. В результате уже в декабре предприятия, работающие на рынке, вынуждены были снижать расценки на свои услуги. Из-за этого тарифы на международные перевозки были снижены не менее чем на 30%, в большей степени это затронуло автомобильный транспорт.

По данным Национального статистического комитета, объем грузов, перевезенных автомобильным транспортом в I квартале 2009 г., *снизился более чем на 4%*. Перевозки грузов железнодорожным транспортом в I квартале 2009 г. *уменьшились* по сравнению с соответствующим периодом прошлого года *на 12,9%*.

За семь месяцев текущего года организациями железнодорожного, автомобильного и воздушного транспорта обеспечен экспорт услуг в объеме 750 млн. долл. Положительное сальдо было равно 500 млн. долл. Полученные за период значения составили 92–94% к аналогичному периоду 2008 г.

За девять месяцев 2009 г. белорусские международные перевозчики грузов совершили 270,9 тыс. поездок за пределы Беларуси, что на 8,6% меньше, чем за аналогичный период 2008 г.

Перечислим общие проблемы современного состояния сферы международных транспортно-логистических услуг в Беларуси:

- отсутствие современной логистической инфраструктуры (по существу вместо логистических услуг Беларусь оказывает транспортные услуги). По итогам исследований мировой логистики, проведенных в 2007 г. экспертами Всемирного банка, система Беларуси в общем списке из 140 государств заняла 74-е место;
- необходимость обновления парка транспортной техники (по всем видам грузоперевозок) и отсутствие экономических механизмов для его обновления;
- проблемы в правовой базе – многие правовые акты, среди которых законы Республики Беларусь «О транспортно-экспедиционной деятельности», «Об автомобильном транспорте и автомобильных перевозках», «О дорожном движении», «О железнодорожном транспорте», требуют модернизации;
- требует оптимизации структура перевозок по видам транспорта (см. рис.4);
- недостаточно развита инфраструктура сервиса – пунктов временного проживания имеется лишь 12,7% от необходимого числа, АЗС – 34%, СТО – 26%, ресторанов и других точек общепита – 52,6%. Это делает перевозки через Беларусь менее привлекательными, особенно для зарубежных перевозчиков.

В экспорте транспортных услуг наибольший удельный вес занимают услуги трубопроводного (40,7%) и железнодорожного транспорта (29,4%) (см. рис. 4).

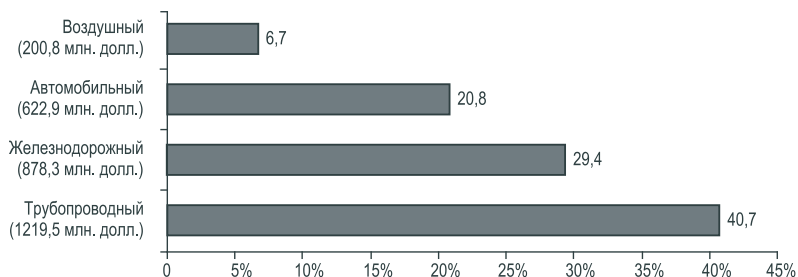


Рис. 4. Структура экспорта транспортных услуг в 2008 г., %

Автомобильные транспортные услуги. Всего автомобильным транспортом субъектов хозяйствования всех отраслей экономики в 2008 г. перевезено 375,4 млн. т. грузов – это на 10% больше, чем в 2007 г. Из них транспортом организаций-перевозчиков перевезено 96,6 млн. т – на 10,8% больше, чем в 2007 г., организациями Минтранса перевезено 64,9 млн. т – на 7,3% больше.

Несмотря на то, что значительная часть белорусской сети автомобильных дорог в 85,7 тыс. км характеризуется относительно хорошим качеством, только 2% автомобильных дорог соответствует стандартам ЕС. Большая же часть дорог Беларуси требует ремонта: около 45,2% автомобильных дорог нуждается в капитальном ремонте и 42,7% – в среднем ремонте.

Неудовлетворительное качество автомобильных дорог приводит:

- к значительному снижению скорости движения автотранспорта;
- увеличению стоимости грузовых перевозок на 25–30%;
- увеличению расхода горючего в 1,5 раза;
- сокращению срока службы автомобиля на треть.

Недостаток финансовых средств и несовершенство системы лизинга привели к замедлению обновления парка грузовых автомобилей. На 1 октября 2009 г. парк грузового подвижного состава в Беларуси составлял 8915 единиц. Из них со сроком эксплуатации до трех лет – 31% транспортных средств, со сроком эксплуатации от трех до семи лет – 22%, свыше семи лет – 47%.

По данным БАМАП, в настоящее время белорусские автоперевозчики эксплуатируют около 9 тыс. единиц транспортных средств, из них 9% – стандарта Евро-5, 7,5% – Евро-4, 32,5% – Евро-3, остальные – Евро-2 и ниже.

Около 50% грузовых автомобилей, 80% прицепов и около 60% полуприцепов госпредприятий Минтранса самортизированы и подлежат списанию. Следует иметь в виду, что с 1 января 2008 г. в ЕС к выполнению международных перевозок допускаются автомобили, удовлетворяющие требованиям Еуро-5. Уже в 2007 г. Европейской конференцией министров транспорта были установлены бонусы использования разрешений многосторонней квоты на международные автомобильные перевозки для Еуро-4 в размере 50%, для Еуро-3—40%.

После вступления в Шенгенскую зону Польши, Литвы и Латвии белорусские водители столкнулись с необходимостью получения виз. Первая виза выдается на 3 месяца, а следующая – на полгода. Проблема заключается в том, что *полугодовая виза предусматривает срок пребывания в Шенгенской зоне, ограниченный 60 днями*. И многие перевозчики, выбирая отпущенный лимит, вынуждены менять направление работы. За получение шенгенской визы надо платить 60 евро.

Железнодорожные услуги. Железнодорожные перевозки занимают лидирующие позиции на рынке транспортных услуг республики с точки зрения как количественных, так и стоимостных показателей перевозки. Тем не менее на протяжении трех последних лет наблюдается тенденция снижения доли железнодорожных перевозок в пользу автомобильного транспорта (рис. 5).

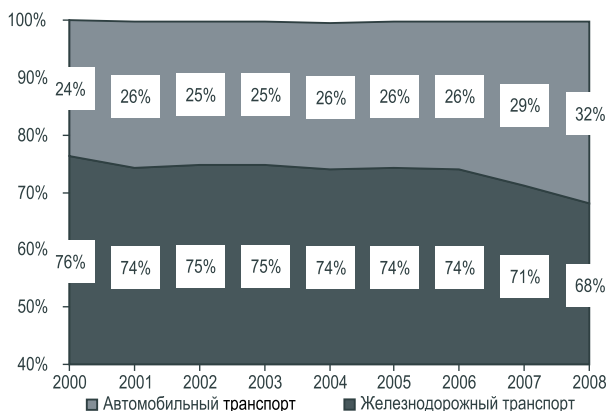


Рис. 5. Динамика долей видов транспорта в суммарном грузообороте

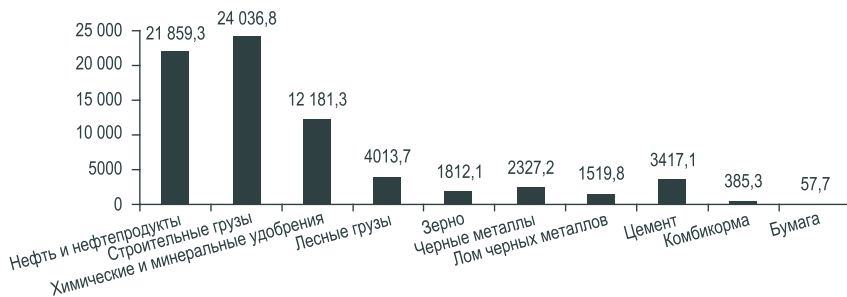


Рис. 6. Объем погрузки основных видов грузов на железнодорожным транспорте (тыс. т) в 2008 г.

Погрузка на железной дороге в 2008 г. возросла на 4,9% и составила 82,2 млн. т.

Больше всего в этот отчетный год увеличился объем погрузки лома черных металлов – на 14,3%, строительных грузов – на 10%, цемента – на 9,3%, черных металлов – на 8,2%, лесных грузов – на 6,5%, нефти и нефтепродуктов – на 2,3%, зерна и продуктов перемолот – на 1%. Погрузка химических минеральных удобрений, комбикорма и бумаги снизилась – на 2,2, 8,6 и 21,6% соответственно.

В Беларуси из 5,5 тыс. км железных дорог только 16% электрифицированы. Использование электровозной тяги дает ряд преимуществ: понижаются затраты на техническое обслуживание и ремонт; уменьшается расход запасных частей; снижается загрязнение окружающей среды; снижается зависимость железных дорог от жидкого углеводородного топлива и смазки; сокращается количество ремонтируемого оборудования (локомотивов) и рабочей силы.

Замедление инвестиционной активности привело к чрезмерному износу и моральному старению основных фондов, особенно их активной части. На железнодорожном транспорте требует замены значительная часть транспортных средств: дизель-, электропоездов и тепловозов. Наряду с тяговыми средствами необходимо обновить парки грузовых вагонов, устаревшие системы автоматики, телемеханики и связи, конструкции верхнего строения пути, особенно на наиболее загруженных направлениях, включенных в международные транспортные коридоры.

Авиационный транспорт. В Республике Беларусь имеется семь международных аэропортов: Национальный аэропорт «Минск», аэропорты «Минск-1», «Гомель», «Гродно», «Брест», «Могилев» и «Витебск», из которых осуществляются внутриреспубликанские перевозки, международные регулярные полеты, а также чартерные пассажирские перевозки.

На рынке грузовых авиаперевозок доминирующее положение занимает авиакомпания «Трансавиаэкспорт», которая располагает шестью воздушными судами типа Ил-76ТД, предназначенными для перевозки крупногабаритных грузов общим весом до 45 т и объемом до 190 куб. м, из них 2 самолета зарезервированы для работы по перевозке грузов в/из территории Республики Беларусь, с учетом имеющейся потребности рынка Республики Беларусь, а также необходимости выполнения специальных рейсов, вызванных возникновением форс-мажорных обстоятельств.

Износ самолетов авиакомпании «Белавиа» ТУ-152Б, ТУ-134, АН-24, ЯК-40 приближается к 90%. Поддержание стареющего парка воздушных судов в исправном состоянии требует значительных средств и постоянного увеличения затрат на техническое обслуживание и капитальный ремонт.

Речной транспорт. Водный транспорт обеспечивает перевозки грузов и пассажиров на внутренних водных путях протяженностью около 2,0 тыс. км в приречные пункты и переработку грузов в 10 речных портах, расположенных в бассейнах судоходных рек республики: Припять, Днепр, Сож, Березина, Неман, Западная Двина. По территории республики проходит водный путь, включенный в состав Европейских внутренних водных путей, – система Буг–Днепр–Бугский канал–Припять–Днепр – с выходом в Черное море. Речные порты Гомель, Бобруйск, Мозырь имеют железнодорожные подъездные пути и приспособлены для обработки грузов, следующих в смешанном сообщении. Портовое хозяйство оснащено плавучими и порталными кранами, грузовыми механизированными линиями скоростной обработки грузов.

Основными факторами, сдерживающими деятельность речного транспорта, являются недостаточные габариты судового хода и ступенчатость его глубин. Особенно характерно колебание гарантированных глубин для основной речной транспортной магистрали

республики – Днепро-Бугского водного пути, по которому выполняется более 70% грузооборота. Ступенчатость рек республики отрицательно сказывается на развитии перевозок в транзитном сообщении между портами Украины и Беларуси, поскольку исключает прямое сквозное движение судов с низовьев Днепра до Бреста. Кроме того, лимитирующими судоходство остаются и габариты камер судоходных шлюзов Днепро-Бугского канала, что даже при существующих путевых условиях приводит к недоиспользованию полезной грузоподъемности флота в каждом рейсе порядка 300 т. Межгосударственные перевозки грузов речным транспортом за последние годы также значительно сократились и, возможно, из-за конкуренции с другими видами транспорта никогда не займут того места, которое они занимали до этого. Это связано не только с высокими тарифами и низкой маневренностью, но и с изолированностью речных бассейнов, отсутствием между ними искусственных водных путей.

Хотя Республика Беларусь не имеет выхода к морю, существует определенный потенциал для развития собственного морского транспорта. Морской торговый флот республики находится сейчас в стадии становления. Прорабатывается вопрос о приобретении и приписке белорусских торговых судов в портах Польши, России, Латвии. Вместе с тем есть объективные причины, сдерживающие развитие этого вида транспорта. Ситуация усложняется тем, что на мировом рынке наблюдается избыток тоннажа торговых судов, что увеличивает конкуренцию на этом рынке.

2. Направления развития национальной транспортно-логистической системы

Развитие сети транспортно-логистических центров. Уже несколько лет идет разработка проекта строительства логистической системы в Республике Беларусь. Формирование национальной логистической системы будет способствовать укреплению на внешних рынках позиций белорусских предприятий-экспортеров, а также транспортных компаний. Необходимо создавать логистические центры как на базе имеющихся терминалов, так и строить новые современные терминалы. Особое внимание при создании логистических центров следует уделить свободным экономическим зонам, так как они наиболее привлекательны в смысле инвестиций, а **областные центры** (где находятся СЭЗ) расположены достаточно удобно

в географическом плане. Основной задачей логистических центров станет разработка эффективных логистических схем, предоставление услуг по хранению и экспедированию грузов, привлечение дополнительных транзитных грузопотоков в Беларусь. Создание современной транспортно-логистической сети требует значительных инвестиционных вложений. По экспертным оценкам, для создания современного транспортно-логистического центра необходимо около 1 млн. долл. инвестиций на 1 га площади. Вопрос недостаточности собственных средств возможно решить за счет привлечения иностранных инвесторов. В настоящее время частные иностранные инвесторы участвуют в реализации двух крупных национальных проектов: создании логистического центра «Прилесье» на территории СЭЗ «Минск» (ключевой инвестор – иранская компания «Кейсон», оценочная стоимость проекта – 150 млн. евро, площадь центра – 70 га) и логистического центра «КМК-логистик» в районе Национального аэропорта «Минск» (инвестор – бельгийская компания АОI, оценочная стоимость проекта – 300 млн. евро, площадь центра – 100 га).

Отдельные транспортные перевозчики строят собственные логистические центры небольшой площадью 10 000 кв. м.

Эксперты считают, что логистический потенциал нашей страны использован лишь на 25–30%. Потенциальный объем обработки грузов в транспортно-логистических центрах Беларуси может составить 30 млн. т в год.

3. Пути развития логистических услуг

В качестве дальнейших путей развития логистических услуг можно определить следующие.

Внедрение «электронной таможни». Внедрение подобной системы позволит организовать непрерывный двусторонний поток электронной информации от органов государственной власти, субъектов внешнеэкономической деятельности, таможенных администраций других государств, его накопление и обработку. «Электронная таможня» будет содействовать введению новейших процедур автоматизации процессов таможенного контроля, оформления и их сопровождения; обеспечит создание и техническую поддержку организационно-технических систем для функционирования всеобъемлющих автоматизированных процедур оценки качества выполнения таможенного дела; повысит информационную

обеспеченность правоохранительной деятельности, контроля за перемещением товаров и других функций, которые возложены на таможенные органы. Составными элементами белорусской «электронной таможни» станут такие подсистемы, как электронное декларирование, электронный документооборот, анализ рисков и управление ими, контроль за транзитом, единая межведомственная автоматизированная система сбора, хранения и обработки информации, в том числе от разных ведомств.

Пересмотр размера платы за транзитный проезд по территории Республики Беларусь с целью стимулирования транзитных перевозок. Эти меры в большей степени коснутся перевозчиков, осуществляющих транспортировку грузов на относительно короткие дистанции (например, Польша – западная часть Российской Федерации). Стоимость такой перевозки в среднем составляет 2000 долл., а стоимость въезда и транзита для стандартного грузового автомобиля (до 21 т) в сумме равна 150 долл., т.е. плата за проезд по территории нашей страны составляет 7,5% от стоимости всей перевозки.

Привлекательность использования территории нашей страны в маршруте перевозки в большей степени зависит от стоимости ее использования. Поэтому для привлечения большего количества перевозчиков, использующих наши дороги, следует пересмотреть размер стоимости проезда в сторону понижения. Это наряду с другими мерами приведет к увеличению грузопотоков, что компенсирует затраты, возникшие при снижении стоимости въезда на территорию республики и использования автомобильных дорог.

Повышение стандартов качества дорожного покрытия. Высокое качество автомобильных дорог – важный элемент в достижении высокой конкурентоспособности на рынке международных перевозок. С повышением качества дорог увеличивается срок службы автомобиля, что понижает себестоимость перевозки для субъектов хозяйствования через снижение затрат на ремонт транспортных средств.

Повышение стандартов и ужесточение контроля предприятий, занимающихся обслуживанием дорог, а также установление более высоких требований по контролю распределения средств на дорожные работы – один из способов решения данной проблемы.

Совершенствование дорожной инфраструктуры. Транспортировка грузов по территории Республики Беларусь может стать

более привлекательной при развитой инфраструктуре придорожного обслуживании. Необходимо увеличить количество гостиниц, кафе, автозаправочных станций, станций по техническому обслуживанию автомобилей, организовать систему экстренной помощи на дорогах.

Совершенствование правовой базы. В Республике Беларусь принят и принимается ряд законодательных актов, касающихся сферы международных перевозок. Однако именно их количество и затрудняет поиск необходимой информации. Здесь представляется целесообразным провести серьезную работу не столько по совершенствованию содержания законодательной базы, сколько по ее оформлению. Предлагается издать (переиздать) отдельные законы для регулирования отношений при перевозке конкретным видом транспорта. Можно собрать все действующие акты по автомобильному транспорту и издать кодекс автомобильных перевозок, где будут указаны все необходимые условия для осуществления перевозки автомобильным транспортом, то же сделать для железнодорожного транспорта, воздушных, речных и морских перевозок. Для более качественного обслуживания экспорта транспорта услуг следует перевести правовые нормы на основные иностранные языки и опубликовать в СМИ, в частности в сети Интернет.

Эти меры могут привести к лучшему пониманию условий пользования транспортными услугами в Республике Беларусь и повысить привлекательность нашей страны с точки зрения продавца услуг международных перевозок.

Создание собственной морской инфраструктуры. В настоящее время решается, насколько выгодно будет осуществление столь дорогостоящего проекта. Но предполагается, что в долгосрочной перспективе строительство собственной морской инфраструктуры целиком себя окупит, а итогом будут не только конкурентные цены экспортируемых товаров, но и высокие доходы от экспорта услуг транспортировки по морю.

Улучшение качества железнодорожного полотна. Для достижения более высокой скорости транспортировки грузов следует обратить внимание на решение задач по совершенствованию железнодорожного полотна. В настоящее время считается нецелесообразным полностью обновлять железнодорожные пути по причине высокой стоимости строительства. Однако вполне возможно улучшение уже имеющихся для достижения более высоких максимальных скоростей движения грузовых поездов.

Электрификация путей позволит снизить стоимость перевозки грузов железнодорожным транспортом, а также улучшить состояние окружающей среды.

Нарастить транзитный грузопоток возможно за счет совершенствования технологии перевозок грузов прямыми ускоренными поездами и прежде всего контейнерными. По территории Беларуси сейчас курсируют ускоренные контейнерные поезда «Восточный вектор», «Казахстанский вектор», «Монгольский вектор», белорусско-литовский «Викинг». В июне 2008 г. Белорусская железная дорога отправила первый демонстрационный контейнерный поезд «ZUBR» из Новополоцка в Рижский порт.

Увеличение числа станций с обработкой контейнеров. В республике из 247 станций, обрабатывающих грузы, лишь 16 имеют техническую возможность принимать 20-футовые контейнеры, а 40-футовые контейнеры обрабатываются лишь на 7 станциях, что ограничивает возможности смешанных перевозок железнодорожным и морским транспортом. Следует увеличить количество таких станций, что приведет к большим возможностям по экспорту транспортных услуг по железнодорожным перевозкам, а также сможет увеличить спрос на услуги экспедиторских компаний по организации контейнерных перевозок.

Обновление парка автомобилей. Белорусские автомобили пока не соответствуют стандарту Euro-5, поэтому необходимо дать возможность отечественным перевозчикам приобретать иностранную продукцию. Белорусские транспортные компании не имеют возможности выплачивать полную стоимость автомобиля однократно, для этого используют возможности взятия автомобиля в лизинг. Соответственно, здесь следует снизить налоговую нагрузку на перевозчиков по сделкам на выкуп автомобиля после выплаты 50% его стоимости лизингодателю. Это приведет к расширению возможностей белорусских компаний, а значит, и к повышению их конкурентоспособности на международном рынке перевозок.

Целесообразно поддерживать отечественных автопроизводителей в направлении совершенствования технологий. На данном этапе выгоднее технологии приобретать, чем создавать своими силами, – за то время, пока мы их создадим и внедрим, соседние страны снова окажутся на шаг впереди.

ГЛОБАЛЬНЫЙ ЭКОНОМИЧЕСКИЙ КРИЗИС: ПРИЧИНЫ, СПОСОБЫ ПРЕОДОЛЕНИЯ И ПЕРСПЕКТИВЫ ДАЛЬНЕЙШЕГО РАЗВИТИЯ МИРОВОГО СООБЩЕСТВА

Ю.Л. Заводник

Проблемы, существующие в мире сегодня, не могут быть разрешены на том уровне мышления, на котором они возникли.

Альберт Эйнштейн

Мировой экономический кризис поставил перед обществом огромное количество вопросов о том, каковы его причины, кто же все-таки в нем виноват и что нужно делать, чтобы кризис преодолеть. Популярность дискуссии в рамках дилеммы «национализация – рыночная экономика» приобрела острый характер. Кроме того, все чаще стал звучать вопрос о том, что же все-таки нужно поддержать в сложившейся ситуации: финансовый или реальный сектор? Ответ на, казалось бы, простой вопрос «что делать?» до сих пор не найден: нет единого мнения, стоит ли тратить огромные средства, чтобы предприятия и банки не обанкротились или предоставить им возможность действовать самостоятельно. А вот на вопрос «кто виноват?» самый распространенный ответ – США. В последнее время Америка и в самом деле стала ареной «боевых действий», именно там впервые банки столкнулись с массовыми невыплатами по кредитам, что привело к их банкротству, затем череда неудач постигла предприятия и, как следствие, рост безработицы побил все рекорды периода после Великой депрессии. Почему так произошло?

В своей работе «Мифы экономики» ректор РЭШ С. Гуриев делает попытку развеять стереотип о том, что кризис родом из-за океана. В последние годы в мире нарастали дисбалансы: международной торговли, сбережений и бюджетов. США выступали в качестве основных заемщиков капитала и товаров, а развивающиеся страны, напротив, эту политику США финансировали. Но если заглянуть глубже и разобраться в причине перетока капитала, можно

заметить, что существует еще один ключевой дисбаланс в качестве экономических и финансовых институтов в развивающихся странах. Как оказалось, удвоить ВВП за 10 лет намного проще, чем за то же время создать качественные финансовые институты, которые способны аккумулировать денежные средства и направлять их на инвестиционные проекты. Еще сложнее заслужить доверие вновь созданных финансовых институтов среди населения развивающихся стран, которое, по различным оценкам, является держателем огромной суммы наличных денег. Хотя что говорить о населении, когда само российское правительство хранило свой Стабфонд в Америке. Таким образом, самые развитые американские финансовые институты до определенного момента справлялись с потоком денежных средств, который шел к ним из развивающихся стран, не имеющих своих фондовых рынков и государственных облигаций; в один момент рынок перегрелся и не выдержал. Из всего вышесказанного можно сделать только один вывод – страны с переходной экономикой должны или просто обязаны развивать свои финансовые институты, чтобы отечественным инвесторам не нужно было вкладывать деньги за рубеж, с другой стороны, само правительство могло бы пользоваться этими деньгами, а не брать международные займы.

Еще один важный вопрос состоит в том, что делать, чтобы в будущем избежать подобных кризисных ситуаций. Двумя американскими экономистами Р. Барро и Х. Урсуа была сделана попытка проанализировать прошедшие век с четвертью на наличие кризисов. В результате была написана работа «Макроэкономические кризисы с 1870 года». Авторы вычислили среднюю вероятность падения ВВП более чем на 10%, она составляет 3,6% в год, причем средняя продолжительность этого явления равна 3,5 года. По данным экономистов, за анализируемый ими период произошло 148 кризисов снижения ВВП и 87 кризисов снижения потребления. Самыми значительными из них стали две мировые войны, Великая депрессия и кризисы второй половины прошлого века в Латинской Америке. Основной вывод данной работы заключается в том, что кризисы – не такое уже и редкое явление в экономике, в то время как падение ВВП и потребления на 10–20% ситуация очень редкая. Правда, сегодня не идет речь о таких рекордных цифрах, так что текущий кризис скорее напоминает структурное колебание, нежели Великую депрессию.

В чем же заключается текущее структурное колебание и каковы его причины? Прежде всего, это завышение цен. В последние годы цены на жилье в Америке выросли на 86% , в то время как затраты на строительство – только на 3% . Такой дисбаланс не мог остаться незамеченным, поэтому снижение цен на жилье – это не неожиданность, а объективная необходимость. Кроме того, по мнению многих экономистов, падение цен сегодня является недостаточным и стоит ожидать их дальнейшего падения с целью достижения равновесия. То же самое можно сказать и про цены на акции: без учета инфляции индекс широкого рынка США с 2003 г. вырос в полтора раза, в то время как реальная прибыль предприятий увеличилась только на несколько процентных пунктов. Таким образом, текущее снижение котировок акций и цен на недвижимость скорее напоминает восстановление потерянного равновесия.

Теперь перейдем к самому важному вопросу: «что делать?». Правительства разных стран принимали различные меры по борьбе со сложившейся ситуацией: план Полсона или Гайтнера в Америке, скупка акций крупных предприятий на фондовом рынке в России, девальвация в Беларуси. Все они по-своему хороши и каждая из них имеет ряд недостатков. В США все чаще говорят о том, что действия нынешнего правительства напоминают политику Франклина Рузвельта, которая имеет много противников. Так, в ряде исследований было доказано, что, не примени Рузвельт свой план по спасению экономики, суть которого заключалась в поддержании минимальной заработной платы и ограничении конкуренции, рост в США начался бы уже к 1935 г., а не к концу десятилетия, как это было на самом деле. Что касается России, то скупка акций предприятий – это попытка переложить бремя долгов на налогоплательщиков, что в свою очередь приведет к отсроченному негативному эффекту. В отношении белорусского опыта девальвации рубля можно отметить следующее. Мера сложная: с одной стороны, девальвация ударила по карманам населения, и за ночь люди стали беднее на 20% ; с другой стороны – оставлять курс рубля на необоснованно высоком уровне смысла не было: рубль ценен по отношению к доллару на столько, на сколько наши товары ценны для иностранцев. Во времена почти катастрофического падения экспорта стоит задуматься о том, не завышен ли курс. О девальвации говорят даже в России, где есть

нефть и металлы, которые для иностранного потребителя гораздо ценнее удобрений, и тем не менее даже они не способны удержать рубль, – по расчетам некоторых российских экономистов, его следует немного отпустить.

Правительства изыскивают все новые ресурсы на спасение экономики от кризиса, но не все так просто. Любая из вышеописанных стратегий – это лишь временное снятие болевых симптомов, а не комплексное лечение. Можно здесь провести и аналогию с латанием одежды: сколько не нашивай заплаты, но наступает момент, когда остается только один выход – новая вещь. Вот и в экономике, пока правительства латают дыры, нужно думать о комплексной структурной перестройке экономики, ее *развитии*.

Процесс развития экономики – это процесс, который сопровождается переходом на качественно новую, более совершенную ступень, когда ломаются старые приоритеты и рамки, а новые взгляды и идеи определяют дальнейший путь государства.

Развитие не происходит само по себе, на экономическую систему оказывает влияние ряд факторов, которые определяют и обуславливают этот процесс. В первую очередь это конечно, факторы экономические, которые определяются наличием различного рода ресурсов: человеческого, природного и физического капитала, уровня развития технологии – все эти компоненты обеспечивают стране экономическое развитие. Огромное влияние оказывают и политические факторы. Инновационные и институциональные детерминанты являются наиболее актуальными, *инновации – это двигатель процесса развития, а институциональная среда – это механизм, который приводит двигатель в действие*. Вот именно этого механизма, который приведет в действие механизм внедрения инноваций, так не хватает постсоветским странам, в том числе и Беларуси. Американский исследователь в области экономической географии Р. Флорид в своей работе «Креативный класс» предпринял попытку описать, почему одни регионы развиваются быстрее, а другие стоят на месте. Им была предложена так называемая методика «3Т»: технологии, талант, толерантность. То есть те факторы, которые, по мнению автора, являются определяющими в инновационном развитии. Первое «Т» (технологии) – это показатель инновационного развития, состоящий из сводного индекса, для расчета которого используются данные о доли высокотехнологичных

предприятий в общем объеме, а также количество патентов. Второе «Т» (талант) – это прежде всего квалифицированная рабочая сила, т.е. доля граждан с высшим образованием. Третье «Т» – показатель толерантности, на первый взгляд далек от экономики и не информативен, так как показывает долю «нестандартных» людей (мигрантов, обладателей творческих профессий и лиц с нетрадиционной ориентацией). Однако его важность заключается в том, что он показывает, насколько данное общество терпимо к различного рода новшествам. Если этот показатель высок, то вероятность внедрения нового продукта или нового метода управления в данном обществе возрастает. Если первые два показателя скорее определяют стартовые позиции государства, то последний являет собой в некотором роде неформальные институциональные рамки.

Автором сделана попытка применения методики «3Т» для сравнения уровней развития Беларуси, России и Украины за 2006–2007 гг. В качестве показателя технологического развития было взято количество патентов на душу населения и доля высокотехнологичных предприятий в общем объеме, в качестве показателя таланта – доля работников с высшим образованием и в качестве показателя толерантности – количество мигрантов и людей творческих профессий на душу населения. В результате оказалось, что в Беларуси условия для развития креативного класса наиболее благоприятны, а следовательно, инновационный путь развития должен проходить быстрее и легче, чем в странах-соседах (табл. 1).

Таблица 1

Результаты применения методики «3Т»

	Беларусь		Россия		Украина	
	2006	2007	2006	2007	2006	2007
Количество патентов на душу населения	0,01158	0,01419	0,01632	0,01619	0,00417	0,00427
Удельный вес высокотехнологичных организаций в общем объеме организаций (%)	3,84	3,58	0,0819	0,0878	1,8	2,1
Индекс технологий	0,7795	0,73019	0,03272	0,03379	0,3661	0,42427
Количество работников с высшим образованием на 100 занятых	23,5	24,2	25,6	27,8	22,7	22,9

Окончание табл. 1

	Беларусь		Россия		Украина	
	2006	2007	2006	2007	2006	2007
Индекс таланта	0,235	0,242	0,256	0,278	0,227	0,229
Доля работников в сфере культуры и искусства (%)	1,9	1,9	1,3	1,3	1,1	1,15
Доля мигрантов в общей численности населения (%)	0,14485	0,14571	0,13056	0,20176	0,0943	0,10019
Индекс толерантности	1,0224	1,0228	0,7152	0,75088	0,5971	0,6251
Индекс креативности	2,0369	1,99499	1,00392	1,06267	1,1902	1,27837
Рейтинг	1	1	3	3	2	2

Таким образом, в современном мире нет альтернативы научно-техническому, инновационному развитию, которое заключается в замене старых институтов новыми, более совершенными. Однако эта замена не происходит сама по себе и наличие «новатора» – человека, готового осуществлять эти изменения, является неотъемлемым условием. Для того же, чтобы «новатор» смог раскрыться и реализовать свой потенциал, необходимо создать благоприятную институциональную среду.

Литература

1. Доклад о мировом развитии 2007. Развитие и новое поколение / Всемирный банк; пер. с англ. – М.: Издательство «Весь Мир», 2007. – 376 с.
2. Гуриев, С. М. Мифы экономики: заблуждения и стереотипы, которые распространяют СМИ и политики / С.М. Гуриев. – 2-е изд. доп., переработ. – М.: ООО «Юнайтед Пресс», 2009. – 296 с.
3. Лемещенко, П. С. Инновационный пат, или все же нет ничего практичнее теории развития. [Электронный ресурс]: МГУ, 2009. – 19 с.
4. Мир и Беларусь: Аспекты устойчивого развития / под общ. ред. М.М. Ковалева и Т.П. Субботиной. – Минск: УП «Технопринт», 2003. – 171 с.
5. Нуреев, Р.М. Экономика развития: модели становления рыночной экономики / Р.М. Нуреев. – 2-е изд., перераб. и доп. – М.: Норма, 2008. – 640 с.
6. Флорида Р. Креативный класс: люди, которые меняют будущее / Ричард Флорида. – М.: Классика-XXI, 2005. – 419 с.
7. Эрнандо де Сото. Загадка капитала. Почему капитализм торжествует на Западе и терпит поражение во всем остальном мире / пер. с англ. – М.: ЗАО «Олимп-бизнес», 2001. – 272 с.

РЕСТРУКТУРИЗАЦИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ КАК АНТИКРИЗИСНАЯ МЕРА

А.А. Лобачёва

В современных условиях глобального рынка наблюдается постоянная динамика в сфере деятельности хозяйствующих субъектов, вызванная изменениями внешней и внутренней среды. 2008 год показал, что даже в XXI в. сбой в системе одного государства способен вызывать спад в странах всего мира. Бизнес представлен совокупностью учреждений, предоставляющих целый ряд сопутствующих (а иногда и абсолютно разных) услуг, редко ограниченных одним регионом, как в территориальном, так и профессиональном отношении. Конкуренция, государственное вмешательство, научно-технический прогресс приводят к тому, что участники рынка находятся в постоянной гонке, внедряя новые технологии, разрабатывая новые стратегии, оптимизируя бизнес-процессы.

По данным международной консалтинговой компании «Эрнст энд Янг», менеджмент должен учитывать следующие факторы, которые имеют место как результат финансового кризиса: рост стоимости ресурсов, замедляющийся экономический рост, рост безработицы и снижение удовлетворенности покупателей, снижение прибыли, интервенция государства на западных рынках. Эти факторы должны получить свое отражение в стратегическом планировании, бюджетах и моделях управления компанией. Несмотря на то, что это не первая рецессия, ее масштабы превосходят предыдущие. По данным страховой группы «Эврес Хермес», в 2009 г. в Европе ожидается 200 000 банкротств, в США предвидится крах 62 000 фирм (в 2008 г. таковых было 42 000). Кроме того, большое число компаний не выполняют своих ковенант по многочисленным долговым обязательствам [1, с. 1].

Однако не взирая на кризис, рецессию в большинстве стран, банкротство компаний и банков, все же остаются те, кто продолжает процветать на рынке. Как свидетельствует исследование компании «Эрнст энд Янг» в Европе, в отличие от наиболее пострадавших от кризиса банковского сектора, строительства, машиностроения и страхования, в которых уровень капитализации упал свыше 40%, в таких областях, как биотехнология и фармацевтика, спад не превысил и 10% [1, с. 2].

Очевидно, что они либо изначально находились на более выгодных позициях, либо вовремя выбрали лучшую инновационную стратегию.

Большинство компаний встретило глобальный кризис снижением издержек, сокращением бюджетов, свертыванием некоторых проектов, увольнением персонала. Однако такие меры не всегда приносят необходимый результат. Так, в 97% опрошенных консалтинговой компанией «КПМГ» российских фирм считают, что для борьбы с кризисом следует использовать уже опробованные ранее модели. Большинство же европейских компаний, по данным журнала «РБК», уверены, что необходима разработка нового подхода. По данным того же источника, в 2000–2002 гг. компании, активно инвестировавшие в этот период, заняли лидирующие позиции. Это же подтверждают и исследования компании «МакКинси», проведенные во время рецессии 1990–1991 гг. Таким образом, можно заключить, что использование инвестиционного потенциала во время кризисного периода приводит к занятию лидирующих позиций на рынках. В данном случае под инвестиционным потенциалом подразумевается использование средств и возможностей по инвестированию [2].

Фактически в данный момент применяемые компаниями стратегии можно свести к двум направлениям: оптимистичная стратегия и стратегия выживания. Первая предполагает использование появившихся возможностей, например, запуск нового продукта, завоевание новых рынков, использование новых технологий и др. Вторая чаще всего сводится к снижению издержек путем сокращения персонала, снижения заработной платы, сворачивания проектов, избавления от убыточных либо непрофильных активов.

Необходимо отметить, что использовать опыт выхода из предыдущих рецессий в данный момент не совсем возможно, так как кризис произошел в «новом» глобальном экономическом мире и является уникальным в своем роде. Соответственно, старые стратегии не могут оказаться успешными и требуют либо внесения кардинальных модификаций, либо инновационного подхода.

Таким образом, можно сделать вывод, что кризисная экономика имеет абсолютно новый характер. Мнения специалистов о ее дальнейшем развитии и путях выхода из сложившейся ситуации довольно разнообразны, а порой даже противоречивы. Однако экономика представляет собой в первую очередь множество хозяйствующих субъектов, создающих добавочный продукт, рабочие места,

производящих и потребляющих продукцию друг друга. Процесс «выздоровления» необходимо начинать на микроуровне.

Экономические системы подвержены колебаниям как на глобальном, так и на локальном уровне. Поэтому механизм управления предприятием должен включать в себя анализ внутренних и внешних факторов, способных повлиять на его текущую и будущую деятельность, а также своевременную реакцию на них. Таким механизмом является реструктуризация.

Реструктуризация может быть непрерывным процессом или реакцией на какие-либо изменения. Республика Беларусь – это часть глобального общества и развитие ее экономики зависит от мировых процессов. На 1 сентября 2009 г. в стадии банкротства в республике находилось 4294 предприятия. Причем из 1482 дел об экономической несостоятельности, находящихся в хозяйственных судах, 93,4% приходятся на частные предприятия [3]. Согласно данным белорусской информационной компании БелаПАН, в январе–апреле 2009 г. 485 промышленных предприятий (23,2%) были убыточными. Очевидной является необходимость принятия срочных мер для вывода данных предприятий, а также тех, кто потенциально может столкнуться с разным рода трудностями, из кризисной ситуации.

Под реструктуризацией понимается процесс любой перестройки структуры компании, независимо от масштабов и причин преобразований, для наиболее эффективного достижения поставленных задач и целей с помощью всех факторов производства. Причем под структурой понимаются все сферы деятельности компании.

Процесс реструктуризации оказывается оправданным, если существующая структура компании не обеспечивает доходов, соответствующих ожиданиям собственников или инвесторов, или в том случае, когда какая-либо ее часть не соответствует видениям и планам руководства. Реструктуризация проводится тогда, когда существует вероятность потери доли рынка, банкротства или по иным причинам. Эффективность достижения стратегических целей является следствием своевременности и успешности ее проведения. Реструктуризация носит непрерывный характер и проявляется в наборе ее форм. Ее проведение повышает привлекательность компании на рынке, а рост инвестиционного и инновационного потенциала, вызванный соответствующими изменениями, неминуемо приводит к росту стоимости компании.

В ходе реструктуризации изменениям подвергаются как структура предприятия, так и, при необходимости, мышление сотрудников. Однако не стоит забывать про социальную направленность политики Республики Беларусь. Стратегия избавления от непрофильных или убыточных активов, а именно социальных объектов, а также увольнение большого количества сотрудников неприемлемы для многих крупных предприятий. Соответственно, должна быть выработана такая стратегия, которая позволит сохранить данную специфику, обеспечив при этом рост конкурентного преимущества.

Инновации и инвестиции находятся в непосредственной взаимосвязи. Эффективно внедряемые новшества приводят к росту инвестиционной привлекательности компании. С другой стороны, возможность привлечь инвестиции способствует развитию предприятия как единого механизма, стимулируя инновации.

Понятие инновационного потенциала включает в себя способность разрабатывать и эффективно внедрять нововведения, причем здесь имеется в виду не только разработка новых продуктов, но и укоренение более продуктивного мышления, способов управления, бизнес-процессов, новых маркетинговых стратегий и т.д. Таким образом, обладание инновационным потенциалом является сигналом для инвесторов о гибкости предприятия как целого комплекса, способного вовремя и эффективно реагировать на изменения внутренней и внешней среды, что в свою очередь позволяет избежать кризисных ситуаций и обеспечить непрерывность его функционирования.

Современный быстроменяющийся мир требует от субъектов рынка быстрой реакции, соответственно, выигрывает тот, кто сумел вовремя отреагировать на перемены, т.е. воспользоваться собственным инновационным потенциалом. Его можно трактовать как способность системы к трансформации фактического состояния в новое с целью удовлетворения существующих или вновь возникающих потребностей [4]. В результате компания должна быть заинтересована в том, чтобы иметь возможности и ресурсы провести изменения в максимально короткие сроки. Для получения такого преимущества требуется провести целый ряд изменений, т.е. реструктуризацию.

Эффективно функционирующее предприятие способно обеспечить рабочими местами население, создать добавленную стоимость, финансировать социальные объекты, минимизировать ущерб окружающей среде, платить налоги и т.д.

Высокий инновационный потенциал является неоспоримым плюсом в глазах инвесторов, что, как следствие, ведет к росту стоимости компании, а это означает рост благосостояния собственников и других заинтересованных сторон.

Стратегия повышения инновационного и инвестиционного потенциалов способствует увеличению конкурентоспособности фирмы. Очевидно, что новые продукты позволяют расширить долю рынка, а новые методы управления и организации – повысить общую эффективность. Привлекательность для потенциальных инвесторов – это возможность получить финансирование в тот момент, когда у конкурентов нет такой возможности. Инвестиционный потенциал также означает возможность компании инвестировать. Соответственно, если есть собственные источники ресурсов, то их использование на научно-технические разработки более оправданно в кризисной ситуации, так как дает преимущество перед конкурентами.

Очевидно, что монополист не заинтересован в новых продуктах ноу-хау, так как у него и так есть возможность получать сверхприбыль. Однако в контексте глобального рынка можно говорить о совершенной конкуренции. Фирма стремится получить максимум дохода, соответственно, она мотивирована на разработку и внедрение новшеств. Предприятие будет вести инновационную деятельность, если обладает достаточными ресурсами, которые в свою очередь гарантируют высокий инвестиционный потенциал.

В современных условиях наиболее приемлемой антикризисной стратегией является реструктуризация предприятий с целью увеличения их инновационного и инвестиционного потенциала.

Литература

1. Opportunities in adversity: responding to the crisis. -EYGM Limited, 2009. – 20 p.
2. Симонова, М. Как не сойти с дистанции / М. Симонова // РБК. – 2009. – №8. – С. 52–29.
3. www.bankrot.by.
4. Андриянов, Д.С. Сущность и структура инновационного потенциала организации / Д.С. Андриянов // <http://tisbi.ru/science/vestnik/2006/issue4/econom2.html>.

ЭКСПОРТНОЕ КРЕДИТОВАНИЕ КАК ЭФФЕКТИВНЫЙ ИНСТРУМЕНТ СТИМУЛИРОВАНИЯ ЭКСПОРТА

С.П. Васильев

В большинстве стран мира на государственном уровне присутствует механизм финансовой поддержки экспортной деятельности, который является важнейшей составляющей национальной системы стимулирования экспорта. Финансовая поддержка экспорта – одно из приоритетных направлений политики государственных органов по обеспечению высокой конкурентоспособности национальных компаний на мировом рынке, позволяющей им добиваться успеха в острой конкурентной борьбе и получать выгодные заказы. Данная поддержка способствует расширению и повышению устойчивости внешнеторговых потоков, играющих возрастающую роль в современном экономическом развитии.

Как правило, финансирование экспортных контрактов осуществляется банками через механизм экспортного аккредитива, выбранного в качестве формы расчетов по экспортному контракту и открытого банком импортера в пользу белорусского экспортера (или его банка). Банк экспортера, осуществляя авизование аккредитива экспортеру, может выполнять предоставленные ему банком-эмитентом полномочия на исполнение и/или подтверждение аккредитива. При посредничестве банка белорусское предприятие-экспортер предоставляет своему иностранному покупателю очень выгодные условия приобретения продукции: отгрузка товара против 15% (минимум) предоплаты, остальную часть стоимости оплачивает белорусский банк в рамках предоставленного импортеру (либо его банку) экспортного кредита. В свою очередь белорусский банк в рамках кредитного соглашения в течение срока кредитования будет получать от банка импортера процентные платежи, а затем и всю сумму основного долга. Как правило, экспортный кредит является долгосрочным и предоставляется импортеру на срок до 5 лет. Международный характер сделки требует соответствующего страхового покрытия – риски неплатежа, политические и другие страхуются специализированными экспортными страховыми агентствами, стоимость страховых услуг относится на расходы импортера [1].

Использование подобных экспортных аккредитивов, в том числе с рассрочкой платежа, позволяет экспортерам гарантированно получать выручку в сокращенные сроки, стимулирует оборачиваемость средств и повышает эффективность экспортных операций.

Исторически финансовая поддержка экспорта, зародившаяся во многих странах в 20–30-х годах прошлого века, интенсивно расширялась в период после Второй мировой войны и, в конечном счете, стала приоритетным направлением экономической политики большинства традиционно экспортирующих государств. Речь идет, как правило, о финансовой поддержке экспорта продукции обрабатывающей промышленности, продукции со значительной долей добавленной стоимости, составляющей в настоящее время примерно 80% совокупной стоимости международной торговли. Ежегодный прирост финансирования международной торговли в течение последних двух десятилетий в среднем составлял, по оценкам отраслевых экспертов, приблизительно 35% [2].

Такое бурное развитие банковской финансовой поддержки экспорта связано, с одной стороны, с ростом его значения в экономике (прежде всего с увеличением объема производства продукции, предназначенной для экспорта), с расширением международной производственной кооперации и повышением в мировых торговых потоках доли продукции обрабатывающей промышленности. С другой стороны, развитие этой поддержки связано с обострением конкуренции между экспортерами и соперничества между государствами в области стимулирования деятельности последних, в том числе методами финансовой поддержки.

Такой подход к продвижению экспорта представляется весьма выгодным для Республики Беларусь, для которой, по мнению широкого круга экспертов, стратегия роста, ориентированная на экспорт, является основой и локомотивом экономического развития. Экономика Беларуси является открытой, базирующейся преимущественно на индустриальном типе развития, отношение экспорта товаров и услуг в ВВП в 2008 г. составило 57% [3]. При этом за три квартала 2009 г. при практически нулевом приросте ВВП экспорт снизился почти наполовину (47%). В такой ситуации, когда белорусский экспорт «продается» уже намного хуже, нужно научиться его «продавать».

К сожалению, в Республике Беларусь, несмотря на очевидность преимуществ кредитования национального экспорта, данный инструмент

стимулирования пока представляется скорее исключением, чем правилом. 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;

- значительное снижение поступлений экспортной выручки, дефицит оборотных средств;
- поиск новых рынков сбыта и возможностей по реализации белорусской продукции.

Первому реализовать на практике схему финансирования экспортных поставок удалось в 2007 г. ОАО «АСБ «Беларусбанк», которое предоставило финансовые ресурсы покупателю из Республики Куба на закупку белорусских автобусов МАЗ. Кредит объемом порядка 10 млн. евро был обеспечен Гарантией Правительства Кубы и Комфортным письмом Национального банка Кубы. Кроме того, платежи по кредиту были застрахованы в БРУПЭИС «Белэксимгарант». Очевидно, что подобная схема с введенными в нее гарантиями государственных органов страны-импортера была продиктована ее дебютным характером. В настоящий момент, по сведениям автора, подписаны еще несколько контрактов на поставку белорусской продукции машиностроения в страны Средней Азии с использованием финансирования «Беларусбанка».

Таким образом, сегодня 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 [4].

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.

Основным различием между двумя рассматриваемыми схемами продвижения экспорта является процесс передачи права собственности на товар. При использовании схемы банковского кредитования экспорта право собственности переходит импортеру в момент передачи ему документов на отгруженную продукцию. В международном лизинге право собственности остается у лизингодателя (т.е. в пределах государства резидентства предприятия-производителя) до момента выкупа экспортированного оборудования лизингополучателем (если таковое имеет место).

Таким образом, можно сделать вывод, что оба инструмента способствуют увеличению объемов и расширению географии реализации продукции на экспорт и усилению неценовой конкурентоспособности белорусской продукции, предохраняют национальных экспортеров от вымывания оборотных средств и служат сохранению и созданию новых рабочих мест на производстве. Что касается стоимости двух сравниваемых инструментов, то с точки зрения производителя передача товара в лизинг за рубеж является более выгодной (доходность может достигать до 15% годовых по контрактам в долларах/евро), чем предоставление экспортного кредита импортеру (обычно 9–12% годовых). При этом необходимо

учитывать, что лизингодатель, как правило, берет на себя все издержки по обслуживанию техники в лизинге [5].

В середине 2009 г. появилась информация, что ведется работа по созданию на базе ОАО «Промагролизинг» специализированной экспортной лизинговой компании с участием трех государственных акционеров и уставным капиталом 400 млрд. белорусских рублей (143 млн. долл.), что свидетельствует о том, что проблема экспортного продвижения белорусских товаров была все же замечена государственными органами и необходимость применения новых (для Беларуси) способов стимулирования и диверсификации экспортных потоков стала очевидной. Кроме того, предполагается, что белорусские производители, поставляющие лизинговым компаниям – налоговым резидентам Республики Беларусь продукцию для дальнейшей передачи в лизинг за рубеж, будут освобождены от уплаты НДС со стоимости продукции, предназначенной для лизинга [6]. При этом на сегодняшний день примеры реализации на практике схем экспортного лизинга в Республике Беларусь автору статьи неизвестны.

В чем же заключается *преимущество* использования схемы *экспортного кредитования*? По мнению автора статьи, 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) [7].

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 автору 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.

Литература

1. Международные валютно-кредитные и финансовые отношения / под ред. Л.Н. Красавиной. 3-е изд., перераб. и доп. – М.: Финансы и статистика, 2005. – 576 с.
2. Экспортные кредиты: и помощь, и защита // Экономическая газета. – 2005. – № 64 (882). – 26 авг. – С.5.
3. Методологические подходы к количественному анализу конкурентоспособности национальной экономики // Банковский вестник. – 2008. – №9. – С. 12–13.
4. Яковлев, В. Экспортный вариант / В. Яковлев// Союз. Беларусь – Россия. – 2009. – №41 (429). – 27 окт. – С.2.
5. Беларусь первой среди стран СНГ разработала механизм международного лизинга // БДГ Деловая газета – online. – 2009. 28 сент.
6. Кузнецова, О. Шанс наверстать упущенное / О. Кузнецова// Экономическая газета. – 2009. – № 75 (1293). – 2 окт. – С.7.
7. Система поддержки экспорта появится в ближайшее время // Коммерсантъ. – 2003. – № 15 (2612). – 30 янв. – С.16.

ГОТОВА ЛИ БЕЛАРУСЬ К ТОРГОВЛЕ РАЗРЕШЕНИЯМИ НА ВЫБРОСЫ ПАРНИКОВЫХ ГАЗОВ КАК МЕТОДУ СТИМУЛИРОВАНИЯ ЭКОЛОГИЧЕСКИ БЕЗОПАСНЫХ И ЭНЕРГОЭФФЕКТИВНЫХ ПРОИЗВОДСТВ?

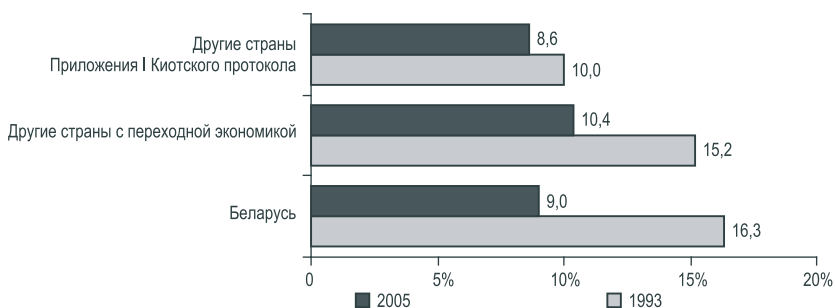
В.В. Альханакта, А.В. Грабко

1. Национальные обстоятельства: энергоемкость ВВП и выбросы загрязняющих веществ в атмосферный воздух

Среди факторов, создающих угрозу безопасности Республики Беларусь в экологической сфере, – выбросы, сбросы и отходы промышленного производства, приводящие к химическому, радиоактивному, механическому, тепловому, электромагнитному загрязнению атмосферы, литосферы, гидросферы; недостаток современных технологий промышленного и сельскохозяйственного производства, обеспечивающих экологически допустимую эксплуатацию, использование и воспроизводство природных ресурсов; низкий уровень экологической культуры (преобладание у граждан республики потребительской психологии по отношению к природе). Экономическое стимулирование ресурсосбережения, разработка и внедрение экологически безопасных технологий и техники в промышленности, энергетике, сельском хозяйстве и на транспорте, развитие международного сотрудничества республики в области охраны окружающей среды являются приоритетными направлениями обеспечения безопасности Республики Беларусь в экологической сфере [1].

ВВП Республики Беларусь характеризуется высоким уровнем энергоемкости (рис. 1), и отрасль энергетики (тепловая и электро-энергетика) вносит наибольший вклад в суммарную долю выбросов парниковых газов, влияющих на изменение климата и общую экологическую ситуацию в стране. Основным парниковым газом в Республике Беларусь является диоксид углерода, доля которого в выбросах парниковых газов (без нетто-стоков CO_2 сектора ЗИЗЛХ)

составила в CO_2 экв. в 2006 г. 73,1%, далее идет метан (CH_4) – 16,5% и закись азота (N_2O) – 10,4%, доля HFC, PFC и SF_6 составила примерно 0,04% [2, с. 6]. Недавние данные по трендам показывают очевидный рост выбросов примерно на 5 млн. т CO_2 экв./год, что обусловлено ростом экономики (до кризиса 2009 г.), отставанием структурных и технологических реформ, увеличением потребления топлива, сокращением потребления газа в пользу торфа.



Источник: [3].

Рис. 1. Энергоёмкость ВВП (МДж/долл. США)

Главной проблемой развития энергетического сектора страны можно назвать высокую зависимость от импорта энергоресурсов. Рост импортных цен на сырьё вызывает повышение тарифов на энергию, что в свою очередь усугубляет проблему неплатежей. В результате ощущается острый дефицит внутриотраслевых инвестиций в основной капитал топливно-энергетического комплекса, в котором он остро нуждается. Добыча собственной нефти и попутного газа с 1990 по 2006 гг. постоянно сокращалась, указанная тенденция продолжается и в настоящее время и связана с истощением собственных запасов нефти. Возможный рост использования мазута, образующегося на белорусских нефтеперерабатывающих предприятиях, позволит вытеснить часть газового топлива и увеличить разнообразие энергобаланса по видам. Хотя большинство существующих энергоисточников могут использовать и газ и мазут, рост потребления последнего, а также угля и торфа приведет в ближайшей перспективе к заметному повышению выбросов парниковых газов.

2. Киотский протокол и Республика Беларусь

Сегодня в Беларуси серьезное внимание уделяется экологическим аспектам хозяйствования и проблеме изменения климата, о чем говорит ее присоединение ко всем основным международным соглашениям в этой сфере. Республика Беларусь 11 июня 1992 г. подписала Рамочную Конвенцию ООН об изменении климата, а 26 августа 2005 г. – документ о присоединении к Киотскому протоколу, направленному на ограничение выбросов в атмосферу парниковых газов с целью противостоять изменению климата. Киотский протокол устанавливает количественные обязательства стран по сокращению выбросов парниковых газов и вводит действенные механизмы для достижения таких сокращений, в том числе торговлю разрешениями на углеродные выбросы. Полученный от участия в этом механизме доход создаст реальный источник инвестиций для разработки и реализации проектов по охране окружающей среды, внедрению энергосберегающих технологий и замещению ископаемого топлива возобновляемыми энергоисточниками, что охватывает три приоритетных направления устойчивого развития страны.

Как было сказано выше, энергетическая отрасль Беларуси является одной из самых экологически «грязных» (дает 71,2% от общего количества выбросов) [2, с. 6] и требует модернизации основных фондов (износ достиг 60%), привлечения возобновляемых источников энергии и внедрения наилучших доступных технологий. Энергоемкость ВВП (по ППС) в республике остается примерно в 2 раза выше, чем в ряде развитых стран со схожими климатическими условиями, что свидетельствует о значительных резервах сокращения выбросов парниковых газов. Республика Беларусь заинтересована в реализации экономических механизмов Киотского протокола и, прежде всего, энергоэффективных, природосберегающих проектов и международной торговле разрешениями на выбросы парниковых газов.

Согласно механизму торговли разрешениями на выбросы одна сторона Киотского протокола, в пределах, установленных для нее, границ разрешенных выбросов, имеет право продать другой стороне разрешения на выбросы. Финансовые средства, которые поступают в бюджет страны-продавца, должны быть затрачены на проекты или программы, направленные на сокращение выбросов или увеличение стоков парниковых газов (так называемая схема «зеленых» инвестиций). Возможно финансирование из этих средств

важных природоохранных мероприятий, имеющих региональное или глобальное значение. Для того чтобы образовались лишние для продажи разрешения (или единицы сокращенных выбросов), которые можно продать на рынке, необходимо реализовать некий ресурсосберегающий/природоохранный проект.

3. Экономическая эффективность энергосберегающих проектов с учетом участия в международной торговле разрешениями на выбросы парниковых газов

Предприятия, которые реализуют мероприятия в области энергосбережения, повышения энергоэффективности, использования возобновляемых источников энергии, сокращения выбросов парниковых газов, могут получить заметную выгоду от участия в таком экономическом механизме, предусмотренном Киотским протоколом, как торговля разрешениями на выбросы парниковых газов. Некоторые категории проектов могут обеспечить дополнительный доход более 20% от единовременных затрат.

Часто проект по сокращению выбросов может быть экономически не выгоден, если чистый дисконтированный доход NPV отрицательный, т.е. когда доходы по проекту R_{t0} меньше суммы эксплуатационных E_t и капитальных C_{t0} затрат по проекту (r – норма рентабельности):

$$NPV = \sum_{t=0}^T (R_{t0} - E_t - C_{t0})(1+r)^{-t}$$

Такой же проект может быть выгодным с учетом участия в международной торговле разрешениями на эмиссии загрязнений [4, с. 19]:

- с учетом дохода R_{tCO2} от продажи единиц сокращенных углеродных выбросов:

$$NPV = \sum_{t=0}^T (R_{t0} + R_{tCO2} - E_t - C_{t0})(1+r)^{-t};$$

- с учетом дополнительных инвестиций C_{tCO2} за счет продажи единиц сокращенных углеродных выбросов:

$$NPV = \sum_{t=0}^T (R_{t0} - E_t - C_{t0} + C_{tCO2})(1+r)^{-t}$$

Как показывает практика, выполнение таких проектов с учетом дополнительного их финансирования за счет продажи сокращенных выбросов является выгодным для хозяйствующих субъектов, увеличивает рентабельность проекта, сокращает срок его окупаемости.

На сегодняшний день в нашей стране подготовлен перечень потенциальных проектов, в реализации которых основная доля предполагаемых сокращений выбросов парниковых газов приходится на повышение энергоэффективности и энергосбережение. Результаты анализа портфеля таких проектов в рамках секторального подхода показывают, что большую часть целевого показателя (по сокращению выбросов) можно достичь за счет реализации потенциала сокращения выбросов в сфере производства электроэнергии и в промышленности – около 50 и 12%, соответственно. В области категорий источников наибольший потенциал сокращения выбросов имеют объекты, на которых происходит сжигание углеводородного топлива – более 65%; далее следуют объекты сельского хозяйства и полигоны коммунальных бытовых отходов – более 20 и 8%, соответственно. Необходимо отметить, что доля чистого дохода от продажи единиц сокращенных выбросов в энергетике может достигать 20–50% от объема капитальных затрат (например, при переводе котельной или ТЭЦ на сжигание древесного топлива).

Предполагается, что за период 2008–2012 гг. эти проекты производят единиц сокращенных выбросов более 5 млн. т CO_2 экв. Учитывая текущие цены на мировых рынках, продажа только этих сокращенных выбросов позволит привлечь в энергетическую отрасль инвестиций в размере от 37 млн. евро. Конечно, для привлечения прямых иностранных инвестиций, в которых нуждается наша экономика, необходима благоприятная институциональная среда, инвестиционная привлекательность страны, открытость рынка и др.

Таким образом, опыт реализации природоохранных проектов в Беларуси, а также полученные по ним оценки показывают, что: а) проекты реализовывались в первую очередь с целью достижения энергоэффективности с точки зрения потребления топлива (в соответствии с государственной программой энергосбережения), а во вторую – с целью сокращения выбросов загрязняющих веществ; б) если сравнивать затраты с доходом, который может быть получен в результате проекта и поступления денежных средств от продажи единиц сокращенных углеродных выбросов, то деятельность по реализации проектов по сокращению выбросов является коммерчески очень выгодной, даже если будет введен углеродный сбор и возникнет необходимость оплачивать услуги посредников.

4. Зарубежный опыт и эффекты от торговли разрешениями на выбросы парниковых газов

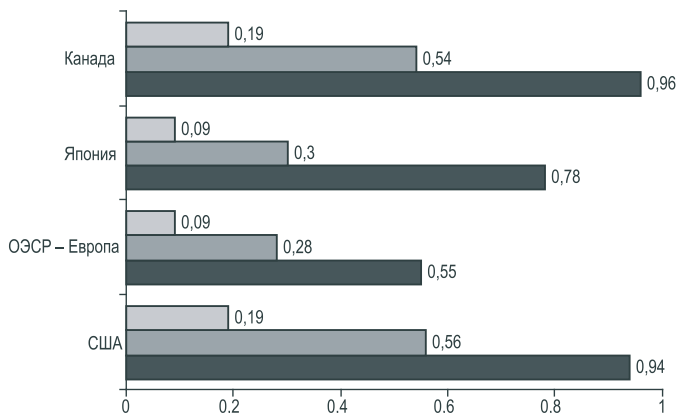
Система торговли разрешениями на загрязнение окружающей среды является наиболее универсальным и эффективным инструментом с точки зрения оптимизации издержек на сокращение эмиссий загрязняющих веществ, стимулирования природоохранных инноваций, а также встраивания в международный рынок парниковых газов. При этом возможно ее сочетание с другими инструментами экологической политики для обеспечения большей экономической и экологической эффективности реализации природоохранных проектов и программ [5–8].

Первыми такой метод регулирования, как торговля разрешениями на загрязнение, в своей экологической деятельности взяли на вооружение крупные компании, согласившись добровольно снизить выбросы парниковых газов еще до введения юридически обязательных требований, понимая, что конкурентные преимущества в большинстве случаев достигаются за счет принятия правильных стратегических решений раньше, чем это сделают другие. Оценка будущих экологических рисков и долгосрочное планирование природоохранных инвестиций давно вошли в число базовых факторов управления для зарубежных компаний. Кроме того, многие корпорации видят дополнительные выгоды от сокращения выбросов для улучшения своего социального имиджа, что позволяет им выступать перед потребителями в качестве экологически ответственных производителей. Реализация бизнесом природоохранных мероприятий в опережение введения государственного контроля также создает возможности для лучшего учета опыта и интересов промышленности при дальнейшей разработке законодательства, позволяя выбрать наиболее низкозатратные и эффективные методы регулирования.

Зарубежный опыт свидетельствует о том, что торговля разрешениями способствовала возникновению конкурентного рынка природоохранных технологий, который является очень перспективным с точки зрения получения финансовых выигрышей, и многие крупные «игроки» мировой экономики будут стремиться занять его любым способом.

Международная группа экспертов по изменению климата (МГЭИК) разрабатывает экономические модели, которые дают возможность оценить потери ВВП в различных странах, связанные с выполнением Киотского протокола. Эти потери варьируются

в зависимости от ситуации: без торговли разрешениями на выбросы парниковых газов, торговля осуществляется только между странами Приложения I, глобальная торговля (рис. 2). МГЭИК доказывает, что ограничение на выбросы парниковых газов вместе с экономическими механизмами Киотского протокола позволяет достичь экономической эффективности в глобальном масштабе.



Источник: [9, с. 16].

Рис. 2. Потери ВВП в различных странах в 2010 г. по результатам расчетов модели RICE (%)

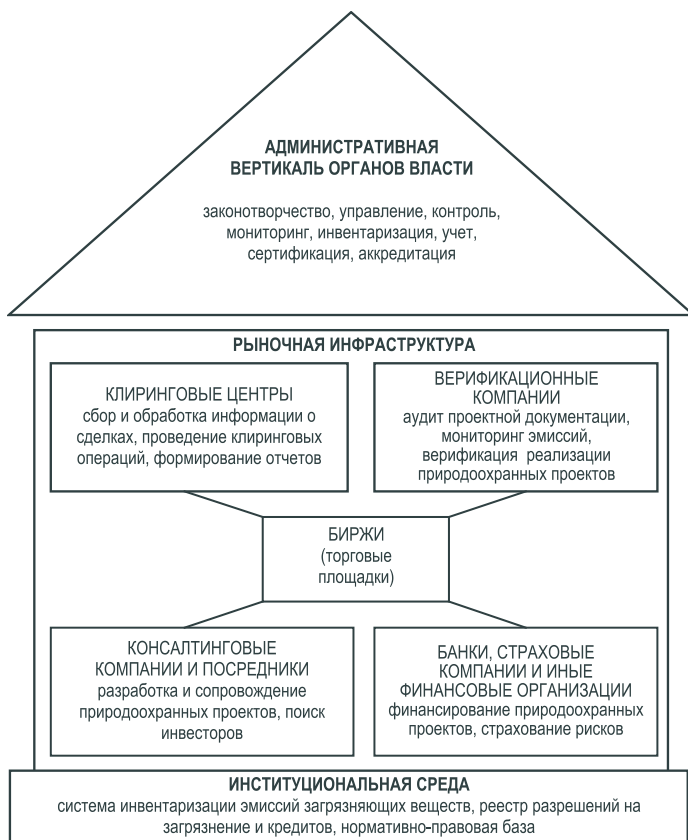
5. Институциональная, административная и рыночная инфраструктура системы торговли разрешениями на выбросы парниковых газов

Институциональная и правовая среда задает граничные условия функционирования системы торговли разрешениями. В настоящее время в Беларуси необходимая нормативно-правовая и институциональная база находится в стадии активной разработки и обсуждения.

В рамках диссертационного исследования по теме «Торговля разрешениями на загрязнение окружающей среды как инструмент экономического стимулирования природоохранной деятельности», проведенного автором, предлагается создать *национальную систему торговли разрешениями на загрязнение окружающей среды* в соответствии с приоритетными экологическими целями или проблемами

(сокращение выбросов парниковых газов или иных загрязняющих веществ). Если в дальнейшем Беларусь планирует участвовать на международном углеродном рынке, то целесообразно, чтобы данная система была совместима, вплоть до полного присоединения, с Европейской торговой системой.

Определим необходимые аспекты институциональной, административной и рыночной инфраструктуры национальной системы (рис. 3).



Источник: [10].

Рис. 3. Структура национальной системы торговли разрешениями на загрязнение окружающей среды

Институциональный аспект должен включать:

- национальную систему оценки (инвентаризации) эмиссий загрязняющих веществ из антропогенных источников и их абсорбции поглотителями (первоначально необходимо проведение пилотных инвентаризаций для получения сравнительных данных о затратах, связанных с ними);
- национальный реестр разрешений на эмиссии установленных объемов загрязнения, фактических и сертифицированных единиц сокращенных эмиссий (кредитов), единиц абсорбции;
- нормативно-правовую базу, охватывающую все аспекты регулирования эмиссий загрязняющих веществ. Это в свою очередь потребует внесения изменений в действующие законодательные акты, разработки и принятия новых, как на республиканском, так и региональном уровнях. В целом на законодательном уровне предстоит, с одной стороны, разработать понятийную базу, а с другой – определить область государственного регулирования системы торговли разрешениями на загрязнение окружающей среды, что должно найти свое отражение в системе нормативно-правовых актов.

Для обеспечения функционирования национальной системы торговли разрешениями необходимо создание действенной *административной инфраструктуры* – вертикали органов власти, – которой должны делегироваться следующие функции:

- законотворческая (разработка мер государственной политики в области регулирования объемов эмиссий загрязняющих веществ и регулирования рынка разрешений на загрязнение окружающей среды, разработка проектов законодательных актов и межотраслевых соглашений, др.);
- мониторинга, инвентаризации и учета эмиссий загрязняющих веществ (сбор, обработка и хранение данных об эмиссиях и стоках регулируемых загрязняющих веществ, ведение регистра и кадастра их эмиссий и стоков, отвечающих требованиям РКИК ООН по сфере охвата, детальности и формату отчетности);
- управления системой торговли разрешениями (выпуск и распределение разрешений, учет выпуска, погашения и обращения разрешений путем ведения государственного регистра, выдача разрешений на совершение международных сделок (в перспективе), осуществление других сделок, касающихся рынка разрешений на загрязнение окружающей среды);

- контрольно-надзорная (контроль предоставляемой первичной информации об уровнях эмиссий регулируемых загрязняющих веществ и операций с разрешениями на эмиссии, фиксация соответствий наличных разрешений на эмиссии фактическим эмиссиям участников системы, наложение штрафов за невыполнение обязательств и сознательное искажение информации об уровнях эмиссий загрязняющих веществ);
- сертификации, аккредитации и контроля организаций, осуществляющих деятельность, контролируемую уполномоченным органом (конкурсный отбор, сертификация и контроль бирж и клиринговых организаций, сертификация и аккредитация организаций, занимающихся разработкой и экспертизой (валидацией) проектов, ведущих к сокращению эмиссий загрязнений).

Рыночная инфраструктура, необходимая для функционирования системы торговли разрешениями на загрязнение окружающей среды, может включать:

- торговые площадки – биржи (уполномоченные или прошедшие лицензирование органом экологического регулирования), в функции которых входит организация торговли разрешениями. Они могут основываться на сети частных брокерских фирм или государственных агентств, в которых в целях предоставления высокого качества услуг должны работать хорошо обученные бизнес-аналитики;
- клиринговые центры (организации, уполномоченные или прошедшие лицензирование органом экологического регулирования), в функции которых входят сбор и обработка информации о сделках с разрешениями на эмиссии регулируемых загрязняющих веществ, проведение клиринговых операций, подготовка и передача отчета в уполномоченный орган экологического регулирования о количестве разрешений и отчета в Национальный статистический комитет, учет единиц, проданных по внешнеторговым сделкам (в перспективе);
- специализированные организации, осуществляющие консалтинговые и посреднические услуги, – поиск инвесторов, разработку и сопровождение проектов по сокращению выбросов;
- сертифицированные организации, осуществляющие аудит проектной документации, мониторинг эмиссий и верификацию реализации проектов, ведущих к сокращению эмиссий загрязнений;

- финансовые организации, осуществляющие финансирование проектов по сокращению эмиссий загрязняющих веществ (коммерческие банки, специализированные углеродные фонды, страховые компании).

Таким образом, поскольку одним из основных факторов, определяющих эффективность функционирования рыночного механизма, является уровень транзакционных издержек, и их минимизация не может быть решена участниками рынка самостоятельно, необходимо создание соответствующей инфраструктуры, способствующей, помимо прочего, снижению рисков для потенциальных инвесторов. Указанные выше инфраструктурные компоненты являются необходимым условием снижения уровня транзакционных издержек и формирования ликвидного рынка. При этом разрешения становятся товаром только после удовлетворения фактических эмиссий предприятий-загрязнителей определенным требованиям и проведения процедур верификации и обязательной государственной регистрации.

6. Правовые аспекты торговли разрешениями на выбросы парниковых газов

В соответствии с Киотским протоколом к 2012 г. промышленно развитые страны обязуются сократить суммарные выбросы парниковых газов на 5% по отношению к уровню 1990 г. Беларусь взяла на себя обязательства сократить выбросы парниковых газов на 8% по отношению к уровню 1990 г. до 2012 г. Киотский протокол определяет три механизма, с помощью которых можно снизить вредные выбросы парниковых газов в атмосферу: механизм совместной реализации, механизм чистого развития и торговля квотами на выбросы.

В связи с ратификацией Беларусью Киотского протокола [11–14], регулирующего вопросы антропогенных выбросов парниковых газов, стали появляться соответствующие нормативные и программные документы, включая отраслевые [15–25], подготавливающие почву для создания национальной системы торговли разрешениями на эмиссии загрязняющих веществ. В Беларуси разработана концепция проекта Закона «Об охране климата», который создаст правовую основу для реализации многих положений Национальной программы мер по смягчению последствий изменения климата на 2008–2012 гг., в том числе

создания и развития внутренней системы торговли разрешениями на выбросы парниковых газов¹.

На сегодняшний день в Республике Беларусь пока отсутствует необходимая нормативно-правовая база, регулирующая торговлю разрешениями на выбросы парниковых газов. Правовое регулирование выбросов загрязняющих веществ в атмосферный воздух осуществляется в соответствии с Законом Республики Беларусь от 16.12.2008 г. № 2-3 «Об охране атмосферного воздуха» [26], в котором закреплены лишь такие общие понятия, как «загрязнение атмосферного воздуха», «загрязняющие вещества», «нормативы допустимых выбросов загрязняющих веществ в атмосферный воздух», «сверхнормативный выброс загрязняющих веществ в атмосферный воздух», «трансграничное загрязнение атмосферного воздуха» и др., а также определены правовые и организационные основы охраны атмосферного воздуха от выбросов загрязняющих веществ.

Другими нормативно-правовыми актами, регулирующими отношения в данной сфере, являются Закон Республики Беларусь от 26.11.1992 г. № 1982-ХІІ «Об охране окружающей среды» [27] и Закон Республики Беларусь от 09.11.2009 г. № 54-З «О государственной экологической экспертизе» [28], которыми установлены правовые основы охраны окружающей среды, а также урегулированы отношения в области проведения государственной экологической экспертизы с целью предотвращения негативного воздействия на окружающую среду. Данные нормативно-правовые акты также оперируют такими понятиями, как «загрязняющее вещество», «нормативы допустимых выбросов и сбросов химических и иных веществ», и др. Все эти механизмы могут быть использованы и при регулировании выбросов парниковых газов.

Таким образом, одним из шагов, необходимых для регулирования выбросов парниковых газов, является внесение изменений и дополнений в действующие нормативно-правовые акты: Закон «Об охране окружающей среды», Закон «Об охране атмосферного воздуха», Закон «О государственной экологической экспертизе».

¹ Система торговли разрешениями на выбросы парниковых газов является частным случаем системы торговли разрешениями на загрязнение окружающей среды, в которой происходит распределение прав пользования ограниченным ресурсом – ассимиляционным потенциалом окружающей среды – для размещения эмиссий парниковых газов.

Вторым шагом в этом направлении может стать принятие специального нормативно-правового акта, который бы закреплял правовые основы в области выбросов парниковых газов и включал бы в себя набор базовых элементов: объекты и субъекты регулирования, государственные органы, ответственные за регистрацию, учет и контроль, сертификацию и лицензирование выбросов парниковых газов, формы и виды собственности на квоты (разрешения выбросов парниковых газов), порядок инвентаризации, лицензирования и сертификации источников выбросов парниковых газов, распределения квот между соответствующими субъектами и т.д. Без принятия такого нормативно-правового акта создание механизма торговли квотами (разрешениями на выбросы парниковых газов), определенного Киотским протоколом, является проблематичным.

Также необходимо принятие закона об энергетике, поскольку он создаст четкие правовые условия для привлечения инвестиций в данную отрасль, направленных на реализацию энергосберегающих проектов, которые способны привести к существенному сокращению выбросов загрязняющих веществ и обеспечению экологической безопасности.

Подобные нормативно-правовые акты уже приняты в ряде стран. Например, в Российской Федерации принят Федеральный закон от 26.03.2003 г. № 35-ФЗ «Об электроэнергетике», который закрепляет общие принципы организации экономических отношений и основы государственной политики в сфере электроэнергетики. Одним из таких принципов является обеспечение экологической безопасности электроэнергетики. В Германии успешно применяется Федеральный закон от 07.07.2005 г. «Об энергетическом хозяйстве», в котором предусматривается информирование потребителей об источниках энергии: в счетах за электроэнергию и в рекламных материалах поставщики энергии обязаны сообщать, из каких энергоносителей они производят электроэнергию – угля, газа, ядерных электростанций или возобновляемых источников. Тем самым потребителям, осознающим свою ответственность за окружающую среду, создается возможность выбора для себя оптимального поставщика. Также в Германии принят Закон от 19.03.2002 г. «О содержании, модернизации и усовершенствовании объединения выработки тепловой и электрической энергии», целью которого является снижение уровня ежегодных выбросов двуокиси углерода в атмосферу путем использования объединенной выработки

тепловой и электрической энергии. Согласно данному нормативно-правовому акту к 2010 г. Германия планирует снизить выбросы двуокиси углерода в атмосферу не менее чем на 20 млн. т.

Представляется целесообразным на законодательном уровне разработать и закрепить базовые определения (понятийную базу) в области выбросов парниковых газов, а также определить области государственного регулирования углеродного рынка, которые должны найти свое отражение в системе нормативно-правовых актов. При этом необходимо учитывать опыт зарубежных стран в реализации положений Киотского протокола к Рамочной Конвенции ООН об изменении климата 1992 г. в становлении национального законодательства регулирования выбросов парниковых газов.

Литература

1. Концепция Национальной безопасности Республики Беларусь [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.mod.mil.by/konsep.html>.
2. Национальный доклад о государственном кадастре парниковых газов Республики Беларусь за 2006 г. (в соответствии со ст. 7, п. 1 Киотского протокола). – Минск: Министерство природных ресурсов и охраны окружающей среды Республики Беларусь, Республиканское научно-исследовательское унитарное предприятие «Бел НИЦ «Экология», 2008. – 135 с.
3. Начальный отчет Республики Беларусь в рамках Киотского протокола. Расчет установленного количества [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://unfccc.int/national_reports.
4. Рекомендации для владельцев и инициаторов проектов. Уточненный список потенциальных инвесторов / А.Ж. Гребеньков [и др.]; под общ. ред. А.Ж. Гребенькова. – Минск: Министерство природных ресурсов и охраны окружающей среды Республики Беларусь, 2008. – 126 с.
5. Alhanaqtah, V.V. The efficiency of environmental policy instruments for pollution control: a theoretical study by the example of Belarus / V.V. Alhanaqtah // Journal of International Scientific Publications: Economy and Business. – 2009. – Vol. 3. – pt. 1. – P. 893–914.
6. Альханакта, В.В. Эффективность сочетания административных и рыночных инструментов экологической политики / В.В. Альханакта // Белорусский экономический журнал. – 2007. – № 4. – С. 70–80.
7. Альханакта, В.В. Эффективность использования субсидий в системе торговли разрешениями на загрязнение окружающей среды / В.В. Альханакта // Экономический бюллетень НИЭИ Министерства экономики Республики Беларусь. – 2009. – № 6. – С. 71–84.

8. Васильева, Е.Э. Эффективность сочетания налогов и разрешений на загрязнение окружающей среды в условиях ценовой неопределенности / Е.Э. Васильева, В.В. Альханакта // Белорусский экономический журнал. – 2008. – № 4. – С. 89–100.

9. Механизм торговли выбросами: установившаяся практика и рекомендации по совершенствованию нормативной правовой базы для реализации схемы зеленых инвестиций в Республике Беларусь / А.Ж. Гребеньков [и др.]; под общ. ред. А.Ж. Гребенькова. – Минск: Проект «Создание условий для использования механизмов гибкости Киотского протокола в Беларуси», 2007. – 40 с.

10. Альханакта, В.В. Институциональные аспекты системы торговли разрешениями на загрязнение окружающей среды / В.В. Альханакта // Проблемы прогнозирования и государственного регулирования социально-экономического развития: мат-лы X Междунар. науч. конф., Минск, 15–16 октября 2009 г. / НИЭИ Министерства экономики Республики Беларусь; редкол.: С.С. Полоник [и др.]. – Минск, 2009.

11. О принятии поправки к приложению В к Киотскому протоколу к Рамочной конвенции Организации Объединенных Наций об изменении климата: Указ Президента Респ. Беларусь, 30 апр. 2007 г., № 205 // Национальный правовой интернет-портал Республики Беларусь [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.pravo.by/webnpa/text.asp?RN=p30700205>.

12. О присоединении Республики Беларусь к Киотскому протоколу к Рамочной Конвенции Организации Объединенных Наций об изменении климата: Указ Президента Респ. Беларусь, 12 авг. 2005 г., № 370 // Национальный правовой интернет-портал Республики Беларусь [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.pravo.by/webnpa/text.asp?RN=p30500370>.

13. Об одобрении Рамочной Конвенции Организации Объединенных Наций об изменении климата: Указ Президента Респ. Беларусь, 10 апр. 2000 г., № 177 // Национальный правовой интернет-портал Республики Беларусь [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.pravo.by/webnpa/text.asp?RN=p30000177>.

14. Об утверждении Плана мероприятий по выполнению «Балийской дорожной карты» и «Балийского плана действий»: Приказ Министерства природных ресурсов и охраны окружающей среды Респ. Беларусь, 14 февр. 2008 г., № 37–ОД.

15. О национальном реестре углеродных единиц Республики Беларусь: постановление Совета Министров Респ. Беларусь, 25 авг. 2006 г., № 1077 // Национальный правовой интернет-портал Республики Беларусь [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.pravo.by/webnpa/text.asp?RN=c20601077>.

16. О реализации положений Киотского протокола к Рамочной Конвенции Организации Объединенных Наций об изменении климата на 2005–2012 год: постановление Совета Министров Респ. Беларусь, 30 дек. 2005 г., № 1582 // Национальный правовой интернет-портал Республики Беларусь [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.pravo.by/webnpa/text.asp?RN=c20501582>.

17. Об утверждении государственной комплексной программы модернизации основных производственных фондов белорусской энергетической системы, энергосбережения и увеличения доли использования в республике собственных топливно-энергетических ресурсов в 2006–2010 годах: Указ Президента Респ. Беларусь, 15 нояб. 2007 г., № 575 // Национальный правовой интернет-портал Республики Беларусь [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.pravo.by/webnpa/text.asp?RN=p30700575>.

18. Об утверждении Инструкции о порядке формирования и ведения Национального реестра углеродных единиц Республики Беларусь: постановление Министерства природных ресурсов и охраны окружающей среды Респ. Беларусь, 22 янв. 2007 г., № 4.

19. Об утверждении национального плана действий по рациональному использованию природных ресурсов и охране окружающей среды Республики Беларусь на 2006–2010 годы: Указ Президента Респ. Беларусь, 5 мая 2006 г., № 302 // Национальный правовой интернет-портал Республики Беларусь [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.pravo.by/webnpa/text.asp?RN=p30600302>.

20. Об утверждении национальной программы мер по смягчению последствий изменения климата на 2008–2012 годы: постановление Совета Министров Респ. Беларусь, 4 авг. 2008 г., № 1117 // Национальный правовой интернет-портал Республики Беларусь [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.pravo.by/webnpa/text.asp?RN=c20801117>.

21. Об утверждении Положения о национальной системе инвентаризации парниковых газов: постановление Совета Министров Респ. Беларусь, 4 мая 2006 г., № 585 // Национальный правовой интернет-портал Республики Беларусь [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.pravo.by/webnpa/text.asp?RN=c20600585>.

22. Об утверждении Положения о порядке ведения государственного кадастра антропогенных выбросов из источников и абсорбции поглотителями парниковых газов: постановление Совета Министров Респ. Беларусь, 10 апр. 2006 г., № 485 // Национальный правовой интернет-портал Республики Беларусь [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.pravo.by/webnpa/text.asp?RN=c20600485>.

23. Об утверждении Стратегии снижения выбросов и увеличения абсорбции поглотителями парниковых газов в Республике Беларусь на

2007–2012 годы: постановление Совета Министров Респ. Беларусь, 7 сент. 2006 г., № 1155 // Национальный правовой интернет-портал Республики Беларусь [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.pravo.by/webnpa/text.asp?RN=c20601155>.

24. Об утверждении Целевой программы обеспечения в республике не менее 25 процентов объема производства электрической и тепловой энергии за счет использования местных видов топлива и альтернативных источников энергии на период до 2012 года: постановление Совета Министров Респ. Беларусь, 30 дек. 2004 г., № 1680 // Национальный правовой интернет-портал Республики Беларусь [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.pravo.by/webnpa/text.asp?RN=c20401680>.

25. Республиканская программа энергосбережения на 2006–2010 годы: постановление Совета Министров Респ. Беларусь, 26 дек. 2007 г., № 1817 // Нац. реестр правовых актов Респ. Беларусь. – 2006. – № 24. – 5/17219.

26. Об охране атмосферного воздуха: Закон Республики Беларусь, 16 декабря 2008 г. № 2–3 // Национальный правовой интернет-портал Республики Беларусь [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.pravo.by/webnpa/text.asp?RN=H10800002>.

27. Об охране окружающей среды: Закон Республики Беларусь, 26 ноября 1992 г. № 1982-XII // Ведомости Верховного Совета Республики Беларусь. 1993 г. № 1. Ст. 1; Нац. реестр правовых актов Респ. Беларусь. 2008. № 1. 2/1395.

28. О государственной экологической экспертизе: Закон Республики Беларусь, 9 ноября 2009 г. № 54–3 // Нац. реестр правовых актов Респ. Беларусь. 2009. № 276. 2/1606.

СИНЕРГЕТИЧЕСКИЙ ЭФФЕКТ ВЛИЯНИЯ ЭЛЕКТРОНИЗАЦИИ ГОСЗАКУПОК, ПРИВЛЕЧЕНИЯ К НИМ МАЛОГО БИЗНЕСА НА ЭКОНОМИЧЕСКОЕ РАЗВИТИЕ

И.А. Кирсанова

В условиях мирового финансового кризиса приоритетное значение приобретает повышение эффективности государственного регулирования, в том числе оптимизация управления государственными закупками. Мировая практика показывает, что поддержка малого бизнеса посредством привлечения его к государственным закупкам с активным использованием прогрессивных информационно-коммуникационных технологий является не только элементом инновационной политики, но и одним из действенных и эффективных инструментов выхода из кризиса.

Мировая экономическая история свидетельствует о том, что ставка на малый бизнес (МБ) и информационно-коммуникационные технологии (ИКТ) во многих случаях являлась определяющей при разработке основных направлений выхода экономики страны из стадии рецессии. При этом синергия использования данных факторов с управлением государственными закупками способствует созданию определенного механизма, являющегося составной частью инновационной политики и способствующего повышению эффективности социально-экономического развития государства.

Выделим значимость и степень влияния на экономический рост каждого из выделенных элементов.

Государственные закупки. Мировой опыт формирования рыночных отношений показывает, что только при сохранении активной роли государства удавалось преодолеть кризисы, обеспечивать стабилизацию, подъем и социально-экономический рост. При этом одним из ключевых факторов, способных придать толчок к экономическому росту, выступают государственные закупки.

Анализ экономической литературы позволяет выделить кейнсианские теории, наиболее полно изучающие государственные закупки как фактор, влияющий на экономический рост (Дж. М. Кейнс, Р. Харрод, Э. Хансен и др.).

Р. Харрод и Э. Хансен выделяли госзакупки как фактор антициклической политики государства. Согласно Э. Хансену, на стадии спада в экономике увеличиваются государственные закупки за счет накоплений в бюджете, осуществленных во время подъема.

Увеличение совокупного спроса, и в том числе спроса государства на закупки, приводит к увеличению расходов для удовлетворения возросших нужд, а это в свою очередь вызывает увеличение производства необходимых товаров, работ и услуг. Эта причинно-следственная связь в экономике объясняется эффектом мультипликатора.

Согласно кейнсианской теории, коэффициент мультипликатора (множитель) дает количественную характеристику принципу мультипликации, согласно которому расходы, осуществляемые государством, благоприятно сказываются на динамике национального дохода, потребления и приводят к увеличению совокупного спроса.

Таким образом, политика государственных закупок является активным инструментом антициклической экономической политики. Это выражается в следующих социально-экономических эффектах: достижение полной занятости посредством государственного финансирования общественных работ, жилищного строительства и т.д.

Формирование эффективной системы госзакупок в Беларуси необходимо ввиду их традиционно значительной доли в структуре расходов государственного бюджета, а также ВВП страны. Динамика доли госрасходов Беларуси и госзакупок в них представлена в табл. 1.

Таблица 1

Динамика доли госзакупок в ВВП и государственных расходов Беларуси за 2000–2008 гг.

Показатели	2000	2003	2004	2005	2006	2007	2008
ВВП, трлн. руб.	9,13	36,56	49,5	65,07	79,27	96,09	128,8
Государственные расходы, трлн. руб.	9,5	12,8	22,6	30,6	37,3	47,6	64,6
Государственные закупки, трлн. руб.	0,052*	1,31*	2,03*	3,43*	5,28*	11,31	17,3
Доля госзакупок в госрасходах, %	0,5	10,2	9,0	11,2	14,2	23,74	26,78
Доля госзакупок в ВВП, %	0,6	3,6	4,1	5,3	6,7	11,75	13,43

* Государственные расходы республиканских бюджетов без учета местных бюджетов (в силу отсутствия статистики).

Из табл. 1 видно, что доля государственных закупок в ВВП Беларуси растет и в 2008 г. составила 13,43%.

Для сравнения, доля государственных закупок в других странах, в частности, в США – 12%, в Германии – 10,8%, Норвегии – 20%, в Швеции 17% от уровня ВВП.

Поскольку госзакупки занимают значительное место в затратной части бюджета большинства развитых стран, в том числе и Беларуси, они являются действенным инструментом управления экономикой. Посредством государственных контрактов многие страны решают свои социально-экономические проблемы, а также обеспечивают проведение научных исследований, создание и внедрение новых технологий и разработок. Поэтому интерес к прокьюременту во всем мире остается высоким.

Особая значимость в процессе управления и оптимизации госзакупок Беларуси принадлежит расширению доступности и конкурентности в данной сфере посредством стимулирования к участию в них малого бизнеса и активного использования информационно-коммуникационных технологий.

Малый бизнес. В экономической науке к данной категории на протяжении долгого времени существует огромный интерес. Многие исследователи проводили оценку его важнейших функций в экономическом механизме. Современные взгляды ученых-экономистов отличаются разнообразием, но практически все они согласны с тем, что роль предпринимателя – одна из центральных в социально-экономической жизни общества. Малый бизнес активно реагирует на изменение спроса, рыночной конъюнктуры, быстро заполняет образующиеся на рынке ниши. Кроме того, малый бизнес способен внедрять прогрессивные наукоемкие технологии, поскольку характеризуется высокой маневренностью, гибкостью, обладает низкой капиталоемкостью и высокой производительностью (по данным Всемирного банка, малый бизнес по производительности труда в 3–6 раз превосходит крупные государственные предприятия).

В развитых странах основу эффективной экономики составляют малые и средние предприятия (МСП). Их доля в валовом внутреннем продукте развитых стран чрезвычайно высока, например, в Швеции, Германии, США она составляет 55–65%, в то время как в Беларуси – 9,2% (2008 г.) [1]. На тысячу человек в странах ЕС приходится 45 МСП, в США – 75 [2], в Беларуси – 7.

Многие страны в период кризиса или спада своих экономик целенаправленно делали ставку на развитие сектора малого

предпринимательства. В экономической науке существует ряд работ, посвященных выявлению зависимости между темпами экономического роста и долей малого сектора в ВВП. Считается, что в странах с большей долей частного бизнеса наблюдаются более высокие темпы роста ВВП. И чем больше показатель легкости ведения бизнеса в стране, тем большей долей частного сектора в ВВП она характеризуется.

Следует признать, что за последние годы в Беларуси была проведена существенная работа Совета Министров по улучшению условий ведения бизнеса: процедуры открытия, ликвидации малых предприятий, совершенствуется система налогообложения и др. Всемирный банк положительно оценивает действия белорусского правительства по либерализации экономики и активизации деловой жизни. Если в 2007 г. республика заняла 4-е место в мире по темпам реформ по улучшению делового и инвестиционного климата, то, согласно рейтингу Всемирного банка, проведенного совместно с Международной финансовой корпорацией «Doing Business 2009» в 181 стране, Беларусь переместилась на 30 пунктов – с 115-го на 85-е место [7]. В Послании к белорусскому народу и Национальному собранию от 29.04.2008 г. глава государства в качестве целевого ориентира обозначил задачу вхождения республики в 30-ку стран с наиболее благоприятной предпринимательской средой.

Таким образом, наметились позитивные сдвиги в области поддержки малого предпринимательства, что может стать одной из важнейших предпосылок повышения его вклада в ВВП.

Привлечение малого предпринимательства к государственным закупкам соответствует целям международных организаций в сфере прокьюремента. Так, одной из основных целей национального законодательства ЕС в сфере госзакупок, наряду с их оптимизацией при минимизации расходов, обеспечением равных условий конкуренции, соблюдением требований публичности, содействием честному и открытому бизнесу, является помощь малым и средним предприятиям. Данный опыт ЕС был позаимствован у США, где давно и успешно применяются механизмы поддержки малого бизнеса, в том числе посредством привлечения к государственным закупкам.

Информационно-коммуникационные технологии. Роль ИКТ в экономическом развитии, как показывает практика, неоднозначна. ИКТ стали одним из основных факторов в достижении США значительного повышения производительности труда с начала 90-х годов XX в. Европейскими странами также осуществлены значительные инвестиции в данную область, однако по этим показателям наблюдается их отставание.

Тем не менее эксперты сходятся во мнении, что у Европы нет иного пути, как продолжать политику всеохватывающего внедрения ИКТ, в частности в государственном управлении и в секторе малого бизнеса.

Перед ЕС стоит задача создать благоприятные условия для предпринимателей, ориентированные на инновации, а результаты ИКТ сделать доступными на всех уровнях экономики. Решение этой проблемы требует скоординированных действий правительства и представителей от бизнеса. Сотрудничество органов государственной власти и частного сектора уже показало себя весьма эффективным при решении прикладных задач в области информационных технологий. Примерами служат партнерство по унификации стандартов мобильной связи, пилотные проекты по широкополосному доступу в Интернет.

Более активному внедрению инноваций и развитию сектора малого бизнеса, росту производительности труда способствует реализация ЕС плана действий «Электронная Европа». Этот план – составная часть инициативы «Лиссабонская стратегия», в рамках которой на саммите в Лиссабоне в 2000 г. лидерами ЕС были поставлены цели экономического развития, обязывающие европейские правительства осуществлять реформы в области новых технологий, либерализации, предпринимательства и т.д.

Проведенное специалистами Economist Intelligence Unit (EIU) (аналитическое подразделение британского журнала Economist) эмпирическое исследование степени влияния уровня развития ИКТ на темпы экономического роста в 60 странах мира, позволило выявить их тесную зависимость: в государствах-лидерах он значительно выше, чем в развивающихся регионах [4], а чем более открытой и стабильной является среда ведения бизнеса, тем выше вероятность положительного воздействия ИКТ на результативность экономики [2, 3].

Данный анализ позволяет предположить, что ИКТ начинают обеспечивать увеличение ВВП только при достижении определенного порога, а развертывание и использование информационных технологий начинает влиять на него только после необходимого периода адаптации.

Преимущества использования ИКТ в малом бизнесе. Эффективность ИКТ для данного сектора экономики обуславливается сложным взаимодействием между информационными технологиями и рядом дополнительных факторов, связанных с условиями ведения бизнеса, развитостью сектора малого предпринимательства в стране.

Потенциальные выгоды от информационных технологий для малых и средних предприятий хорошо известны. ИКТ способствуют

повышению эффективности бизнеса, снижению издержек, росту производительности труда, а также расширению рынков сбыта.

Поэтому во многих странах широко применяются программы по привлечению малого предпринимательства к активному внедрению ИКТ. Последние, по данным ООН, способствуют росту доли МБ в ВВП, что приводит к повышению занятости, увеличению государственных доходов и общему улучшению уровня жизни [8].

Таким образом, для получения выгод от ИКТ в первую очередь необходимо создать здоровый деловой климат, выражающийся в прозрачных и открытых условиях ведения бизнеса; упрощенные процедуры создания и закрытия предприятий. Другими словами, органы государственного управления должны разрабатывать и осуществлять политику, способствующую снижению административных барьеров, а также оказывать содействие МБ, направленное на повышение их прибыльности и конкурентоспособности.

Как было отмечено нами выше, в Беларуси уже наметились позитивные сдвиги в области поддержки малого предпринимательства, а это может стать одной из важнейших предпосылок повышения его вклада в ВВП и широкого распространения ИКТ. Активная конкуренция в экономике в целом стимулирует и другие компании к внедрению информационных технологий для внесения новшеств в свои продукты, услуги, бизнес-процессы и организационные структуры.

Правительства европейских государств, осознавая преимущества и перспективы инициатив поддержки внедрения ИКТ малым бизнесом, разрабатывают специальные программы их содействия. На сегодняшний день существует целый ряд таких мер. Например, вышеупомянутая программа «Электронная Европа» в числе главных мероприятий содержит рекомендации проводить согласованные инициативы в области электронного правительства и электронного прокьюремента.

Органы власти, которые напрямую инвестируют в ИКТ, например, предлагая услуги из области электронного правительства, во многом могут поспособствовать разъяснению их преимуществ для малых и средних предприятий и общества в целом. Такого рода инициативы являются главными задачами программы «Электронная Европа».

Государственные структуры могут поддерживать и поощрять инновации в компаниях, выбирая тех поставщиков, которые используют ИКТ и тем самым предоставляют на более выгодных условиях товары, работы, услуги, становясь при этом «разумными покупателями» [4].

По мере того как госсектор будет решать все большую часть своих задач электронным образом, поставщикам из частного сектора придется развиваться параллельно с ним. Реализация плана действий программ «Электронная Европа» требует, чтобы большая часть государственных закупок осуществлялась через Интернет. Некоторые страны уже стали лидерами в достижении этой цели. Так, например, в Великобритании любые компании, которые хотят участвовать в госзакупках, должны уметь вести онлайн-бизнес. Такое требование подчеркивает важность программ профессионального обучения и популяризации ИКТ, особенно предназначенных для малых компаний.

Национальное управление информационных технологий Финляндии (Tekes) еще в 2002 г. запустило программу стоимостью в 1 млн. евро [10], ориентированную на ликвидацию отставания местных работников сектора малого бизнеса с точки зрения профессиональной квалификации в области ИКТ, которое ощущается не столько в части технических знаний, сколько в плане способности менеджеров привлекать инвестиции в эту область для получения коммерческих выгод. Tekes предоставляет средства, на которые работники малых и средних предприятий могут пройти обучение в области ИКТ-менеджмента как непосредственно в самом управлении, так и в других уполномоченных органах.

Кроме фундаментальных стратегий содействия использованию ИКТ, в некоторых странах разрабатываются и реализуются также и поддерживающие меры. Например, согласно 13-му Ежегодному отчету «О малом бизнесе и предпринимательстве США» (2009) платный доступ МСП в Интернет только у 9 штатов из 51 [6], остальные пользуются глобальной сетью бесплатно.

В большинстве стран органы власти являются крупнейшим заказчиком товаров и услуг. Многие государства предусмотрели существенные преференции в отношении закупок для отечественных МСП (США, Россия, ЕС, Великобритания, Финляндия, Молдова и др.), тем самым создавая важный стимул для вовлечения в сектор малого предпринимательства информационных технологий.

Экономический и социальный эффекты от данного фактора очевидны: рост числа участников электронных торгов повышает конкурентную активность и способствует сокращению бюджетных расходов.

Мировой опыт свидетельствует, что государства повышают результативность и прозрачность сферы госзакупок целенаправленными усилиями по их электронизации. Однако в настоящее

время в Республике Беларусь сложилась ситуация, когда такие инструменты не используются, а малый бизнес практически не участвует в госзакупках.

Степень готовности Беларуси для внедрения ИКТ. Анализ готовности к применению элементов электронного правительства в нашей стране показывает, что в настоящее время внедрение ИКТ находится в фазе начального этапа широкого распространения и использования. Об этом свидетельствуют сравнительные данные по Беларуси и ряду стран (табл. 2) [11].

Таблица 2

Уровень развития информационных технологий в различных странах

Страна	Проникновение компьютерной техники (ситуация или прогноз, чел., или удельный вес населения, имеющего в собственности компьютер, ко всему населению, %)	Пользователи Интернет (ситуация или прогноз, чел., или удельный вес населения, пользующегося Интернетом, ко всему населению, %)	Количество пользователей широкополосного доступа (ситуация или прогноз, чел., или удельный вес населения, пользующегося широкополосным доступом, ко всему населению, %)
Китай	22% к 2010 г.	13% в 2008 г.	Прогноз – 240 млн., или 24% к 2012 г.
Мексика	26,6 млн. в 2006 г.	23,3 млн. в 2007 г., или 18,8%	нет данных
Сингапур	нет данных	22% в 2008 г.	22% в 2008 г.
Венесуэла	нет данных	5,8 млн., или 21% в 2008 г.	нет данных
Россия	нет данных	42 млн., или 30,1% в 2008 г.	нет данных
Беларусь	15,6–32%	2,7 млн., или 27% в 2008 г.	170 тыс., или 1,8% в 2008 г., прогноз: 500 тыс., или 5,3% к 2010 г.
Польша	нет данных	14,2 млн., или 36,7% в 2007 г., прогноз: 18,8 млн., или 48,6% к 2012 г.	около 3,2 млн в 2007 г.

Окончание табл. 2

Страна	Проникновение компьютерной техники (ситуация или прогноз, чел., или удельный вес населения, имеющего в собственности компьютер, ко всему населению, %)	Пользователи Интернет (ситуация или прогноз, чел., или удельный вес населения, пользующегося Интернетом, ко всему населению, %)	Количество пользователей широкополосного доступа (ситуация или прогноз, чел., или удельный вес населения, пользующегося широкополосным доступом, ко всему населению, %)
Чехия	48% в 2008 г., прогноз: 67% к 2013 г.	22% в 2008 г.	2,3 млн. пользователей
Турция	39% в 2008 г.	14,6 млн., или 19% в 2007 г., прогноз: 28 млн., или 38% к 2012 г.	Около 6% в 2008 г., прогноз: до 13% к 2012 г.

По данным Минсвязи, в 2008 г. в Беларуси насчитывалось 2,7 млн. интернет-пользователей, из которых 170 тыс. подключены по высокоскоростным каналам. По прогнозам экспертов, к 2010 г. их количество может достигнуть 500 тыс. человек [12]. Объем компьютерного парка, по различным подсчетам, – 1,5–3,5 млн. ПК. При этом в Минске сосредоточено более половины компьютеров, а обеспеченность бюджетных организаций является самой высокой и составляет 35–40%.

Данные показатели свидетельствуют о том, что в настоящее время готовность страны к внедрению элементов электронного правительства достаточно высокая.

Беларуси при выполнении программ по собственному развитию необходимо использовать опыт других стран. Естественно, комплекс национальных мер должен учитывать уникальное социально-экономические и культурно-историческое положение страны.

Что касается стратегии более активного внедрения ИКТ в сектор МСП, то она требует тщательной, взвешенной и всесторонней проработки. Для этого необходимо понимание не только преимуществ, которые предоставляются высокими технологиями, но и выявление препятствий, которые сдерживают их активизацию.

Таким образом, мы рассмотрели сущность и влияние эффективности государственных закупок, уровня развития малого бизнеса

и роли ИКТ, оказывающих влияние на социально-экономическое развитие Беларуси. При этом синергетика их одновременного использования создает особый механизм государственного регулирования, который давно и успешно применяется рядом стран.

Стоит отметить, что во многих странах описанный механизм нашел практическое применение. В качестве примера можно привести опыт США, где в соответствии с федеральным законом о поддержке малого бизнеса, принятом в 1953 г., требуется, чтобы не менее 23% стоимости предоставляемых госучреждениями контрактов выделялось малым предприятиям США, а каждое ведомство США имеет собственную квоту для поощрения малого бизнеса, которая, к примеру, для минобороны составляет 10%, а для других министерств – 5%.

Не менее значим и опыт России, где действует новое законодательство о госзаказе и малый бизнес активно вовлекается в процесс размещения госзаказов.

В соответствии с последними изменениями в законодательстве Российской Федерации, на предприятиях малого бизнеса можно размещать 10–20% госзаказов. Более того, отметим, что многими российскими экспертами госзаказ считается самым стабильным сектором экономики в условиях кризиса, а поддержка малого бизнеса путем предоставления ему квоты в госзаказе станет наиболее эффективным способом доведения финансовой помощи реальному сектору экономики.

Для практического внедрения данного механизма в Республике Беларусь необходимо обеспечить сближение законодательного регулирования прокьюремента с международными принципами и стандартами, основными из которых являются транспарентность, конкурентность и эффективность.

В настоящее время для Беларуси такой механизм является одним из перспективных, что подтверждает высшее руководство страны. Так, в 2008 г. Президентом Республики Беларусь был четко определен вектор усовершенствования системы государственных закупок в направлении повышения их оптимальности, эффективности и прозрачности. Действующая система государственных закупок в целом соответствует международным принципам, однако ряд моментов нуждается в корректировке и оптимизации. Одним из них является отсутствие регламентации в поддержке субъектов малого предпринимательства, а это приводит к игнорированию проблем в данной сфере. Вместе с тем существуют определенные предпосылки для внесения в действующее законодательство соответствующих

корректив. Это обусловливается актуальностью и необходимостью развития малого бизнеса, что также обозначено как направление социально-экономической политики Беларуси. В текущем пятилетии правительство делает большую ставку на вклад малого и среднего предпринимательства в развитие экономики страны. К концу 2010 г. его долю в объеме валовой выручки планируется увеличить до 30%, численность занятых в данной сфере – до 23–25% от общей численности экономически активного населения страны.

На взгляд автора, законодательством Республики Беларусь было бы уместно предусмотреть специальную упрощенную процедуру для квотированной для малого бизнеса части государственных закупок с целью снижения затрат на участие в них малых предприятий.

Особенность данной процедуры заключается в том, что она должна проводиться только среди субъектов малого предпринимательства, а хозяйственные субъекты иных форм и видов к торгам не допускаются. Синергетический эффект при этом достигается посредством проведения таких торгов с использованием электронных средств – на специализированном сайте в сети Интернет. Применение электронных торгов (электронных процедур запроса ценовых предложений, электронных аукционов и конкурсов) делает государственные закупки доступнее для малого бизнеса. Для государства такой способ закупок также имеет преимущества, поскольку позволяет привлечь наибольшее количество потенциальных поставщиков, а это в свою очередь повышает прозрачность, конкурентность и эффективность госзакупок в целом. Опыт России свидетельствует о том, что такие торги способствуют снижению цены до 20–30%.

Таким образом, взаимный диалог государства и малого бизнеса должен начаться, на наш взгляд, с инициативы властей и основываться на четком понимании того, что участие и поддержка частного сектора позволит обеспечить устойчивый экономический рост национальной экономики.

При этом автор работы склоняется к необходимости пересмотреть существующий порядок проведения госзакупок с целью включения в него преференций для субъектов малого предпринимательства. Использование при этом ИКТ в процессе закупочной деятельности способно дать синергетический эффект, способствующий повышению прозрачности и эффективности.

Литература

1. Основные показатели деятельности малых предприятий // Официальный сайт Национального статистического комитета [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://belstat.gov.by/homep/ru/indicators/small_annual.php.
2. Балашевич, М.И. Малый бизнес Республики Беларусь в контексте международного опыта // Проблемы прогнозирования и государственного регулирования социально-экономического развития: IX Международная научная конференция. Минск, 16–17 окт. 2008 г.
3. ПРООН (UNDP) «ICT Policy Formulation and e-Strategy Development». [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.apdip.net/news/policyguidebook>.
4. Реализация преимуществ ИКТ и экономический рост в Европе: Обзор для руководителей // Доклад Economist Intelligence Unit (EIU).
5. The Global Information Technology Report. 2009. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.businessmonitor.com/china_information_technology_report.html.
6. Small Business Survival index 2008: Ranking the policy environment for entrepreneurship across the nation. 13th annual/edition by Raymond J. Keating, Chief Economist Small Business & Entrepreneurship Council. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.sbecouncil.org/uploads/sbsi%202008%5B1%5D1.pdf>.
7. Социально-экономическое развитие Республики Беларусь // Экономический бюллетень НИЭИ Министерства экономики Республики Беларусь. – 2008. – №11. – С. 12.
8. The Role of Governments in Promoting ICT Access and Use by SMEs Considerations for Public Policy // UNDP Report. – APDIP e-Note 12 / 2007.
9. United Nations e-Government Survey 2008 / United Nations, New York, 2008. Department of Economic and Social Affairs Division for Public Administration and Development Management // Официальный сайт UNPD [Электронный ресурс]. – Режим доступа: www.undp.com.
10. Реализация преимуществ ИКТ и экономический рост в Европе // Официальный сайт Microsoft. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.microsoft.com/Rus/Government/analytics/EUI/part3.mspx>
11. Отчет по уровню информационных технологий в различных странах за 2009 год (Information Technology Report 2009). – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.businessmonitor.com>.
12. Количество пользователей широкополосного доступа в Интернет к 2010 г. может достигнуть в Беларуси 500 тыс. // Национальный правовой интернет-портал Республики Беларусь. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.pravo.by/showtext.asp?1206087330285>.

Научное издание

**МЕСТО БЕЛАРУСИ
В ПОСТКРИЗИСНОЙ ЭКОНОМИКЕ**

Материалы международной конференции
«Новые свойства посткризисной экономики.
Место Беларуси в посткризисном мире»

Редактор *Н.А. Дашкевич*
Компьютерная верстка *И.И. Данилович*

Подписано в печать 11.12.2009. Формат 60х84 1/16. Бумага офсетная.
Гарнитура SchoolBook C. Печать офсетная. Усл. печ. л. 18,68. Уч.-изд. л. 19,02.
Тираж 300 экз. Заказ 1633.

Издатель ИП Логвинов И. П.
ЛИ № 02330/0494468 от 08.04.2009.
Пр. Независимости, 19-5, 220050, г. Минск.

Отпечатано в типографии ОДО «НоваПринт».
ЛП № 02330/0150476 от 25.02.2009.
Ул. Купревича, 2, 220047, г. Минск.