Материалы цикла семинаров «Макроэкономические проблемы развития Беларуси»

Выпуск 2
Конкурентоспособность национальной экономики и уровень жизни населения

A 03 - 02496
=A03-2788

Минск
20

Friedrich-Ebert-Stiftung Bonn Bibliothek

УДК 330.101.541 (476)
ББК 65.012.2 (4Беи)
М34

Научный редактор
кандидат экономических наук В. Ф. Дашкевич

М34 **Материалы** цикла семинаров «Макроэкономические проблемы развития Беларуси». Вып. 2. Конкурентоспособность национальной экономики и уровень жизни населения. / Фонд им. Ф. Эберта; Науч. ред. В. Ф. Дашкевич. — Мн.: Фонд им. Ф. Эберта, 2003. — 88 с.

В эту публикацию вошли материалы семинара «Конкурентоспособность национальной экономики и уровень жизни населения», состоявшегося в Раубичах 23–24 ноября 2002 года, из цикла «Макроэкономические проблемы развития Беларуси». В книгу включены также некоторые статьи других авторов.

Издание рассчитано на молодых ученых, специалистов в области экономики.

УДК 330.101.541 (476)
ББК 65.012.2 (4Беи)

© Фонд имени Фридриха Эберта, 2003

СОДЕРЖАНИЕ

Предисловие 4

Понятие конкурентоспособности **5**
Готовский А. В. Понятие конкурентоспособности: конкурентоспособность предприятия, конкурентоспособность национальной экономики 9

Конкурентоспособность белорусских предприятий **17**
Василега В. Г. Конкурентоспособность белорусских промышленных предприятий и их продукции, определяющие факторы 22

Государственная экономическая политика и ее влияние на конкурентоспособность белорусских предприятий **36**
Готовский А. В. Государственная экономическая политика и ее влияние на конкурентоспособность белорусских предприятий 42

Государственная экономическая политика и меры по повышению конкурентоспособности белорусской экономики **55**
Матяс А. А. Государственная экономическая политика и меры по повышению конкурентоспособности экономики Беларуси, по улучшению инвестиционного климата в стране 58

Дополнительные статьи по проблеме конкурентоспособности **72**
Масленкова Е. В. Развитие внешней трудовой миграции как условие повышения конкурентоспособности рабочей силы Беларуси 72

ПРЕДИСЛОВИЕ

Второй выпуск бюллетеня «Макроэкономические проблемы развития Беларуси» посвящен одной из наиболее важных для республики экономических проблем – конкурентоспособности национальной экономики. Понятие конкурентоспособности – одно из ключевых, концентрированно выражающих положение и роль национальной экономики в мировой экономике, отражающих экономические, научно-технические, производственные, организационно-управленческие, маркетинговые и иные характеристики страны в целом, ее отрасли, отдельного предприятия, выпускаемого им товара или услуги.

Конкурентоспособность национальной экономики, ее предприятий, понимаемая как способность выдерживать конкуренцию на рынке наравне с присутствующими там аналогичными субъектами рыночных отношений, непосредственно связана с показателем уровня жизни населения: страна и ее предприятия либо способны выдерживать конкуренцию и обеспечивать высокий уровень благосостояния, либо нет. Для Республики Беларусь, теряющей рынки сбыта за рубежом, борющейся с затовариванием складов готовой продукцией, с большим количеством убыточных предприятий, с задержками по выплате заработной платы, проблема низкой конкурентоспособности продукции, отечественных предприятий и экономики в целом стоит наиболее остро.

Настоящий сборник отражает материалы семинара «Конкурентоспособность национальной экономики и уровень жизни населения», проходившего 23–24 ноября 2002 года в Раубичах. Данный семинар проводился в активной форме: прежде чем участники семинара получали ответы на поставленные вопросы, им предлагалось самостоятельно их обсудить и попытаться на них ответить. Для повышения эффективности самостоятельной работы участники были поделены на несколько групп, конкурирующих между собой. После презентации результатов самостоятельной работы участникам предлагался доклад специалиста по обсуждаемой проблематике, в ходе которого сравнивались результаты работы групп и мнение специалиста по обсуждаемой проблеме.

Организаторы семинара от имени участников благодарят представительство Фонда имени Фридриха Эберта в Республике Беларусь и лично господина Анацко за предоставленные прекрасные условия работы и за активную поддержку данного проекта.

Александр Готовский, Николай Бурдыко

ПОНЯТИЕ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ

Участникам семинара было предложено выполнить следующее задание: сформулировать определение конкурентоспособности, описать взаимосвязь конкурентоспособности и уровня жизни населения.

Результаты работы первой группы (плакат 1):

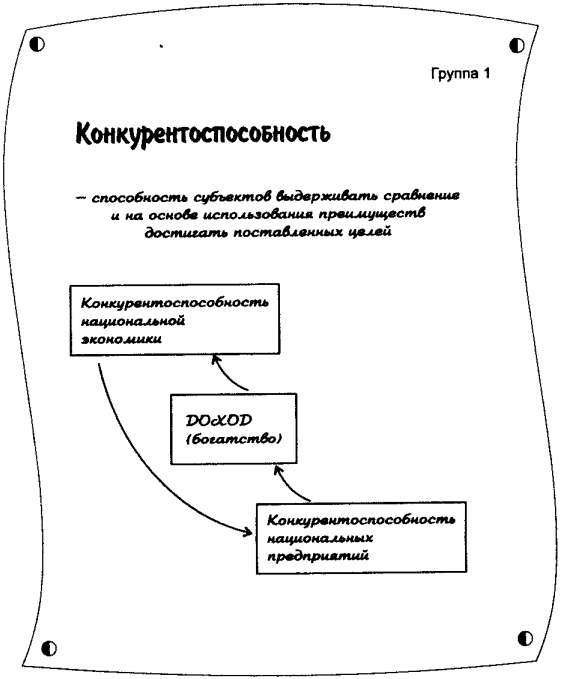
Яхницкая Наталья:

В нашей группе мы исходили из того, что нужно дать наиболее общее понятие конкурентоспособности. Конкурентоспособность, по нашему мнению, — это способность субъектов выдерживать сравнение по объектам своей деятельности и на основе преимуществ достигать поставленной цели.

Что значит субъектов? Субъект — это не только предприятие, это могут быть субъекты предложения на рынке труда, институты, партии, страны, экономики. Что значит выдерживать сравнение? Это означает, что для того, чтобы выйти на рынок, субъект должен иметь позиции, по которым выдерживает сравнение. Сравнение с кем или чем? Сравнение с другими субъектами, которые участвуют в этой конкуренции на основе использования преимуществ, которыми обладает данный субъект, достигающий поставленных целей. Специально говорим — целей, потому что цели могут быть различными, они могут быть в определенной степени иерархиезированными.

Второе задание состояло в определении связи между конкурентоспособностью и доходами. В зависимости от целей, конкурентоспособность национальных предприятий может заключаться в максимизации прибыли, завоевании доли рынка. Конкурентоспособность предприятий позволяет получать прибыль и на основе этого формировать доход, национальный доход или богатство. В свою очередь, национальный доход — это возможность вложений в человеческий капитал, т. е. улучшения качества рабочей силы. Это вложение в образование, здравоохранение, это отдых, а значит — мотивация к труду и высокий уровень жизни. Это доверие, социальная стабильность, это отсутствие необходимости в принудительной силе для обеспечения институциональных основ современной экономики.

Плакат 1



Таким образом, доход воздействует на состояние конкурентоспособности национальной экономики, а она, в свою очередь, определяет формирование структур рынка, воздействует на конкурентоспособность отдельных национальных предприятий. Получается система с замкнутыми связями.

Результаты работы второй группы (плакат 2):

Гуцол Павел:

На наш взгляд, поставленная задача является схоластической и прямого решения не имеет. Каждое понятие, понятийный аппарат определяются исходя из задач, которые мы решаем. Например, если стоит задача купить хороший автомобиль, то для женщин — это дизайн, внешний вид, интерьер, красота машины. Прагматичные люди будут больше внимания уделять техническим характеристикам. Таким образом, хорошая машина разными людьми определяется по-разному.

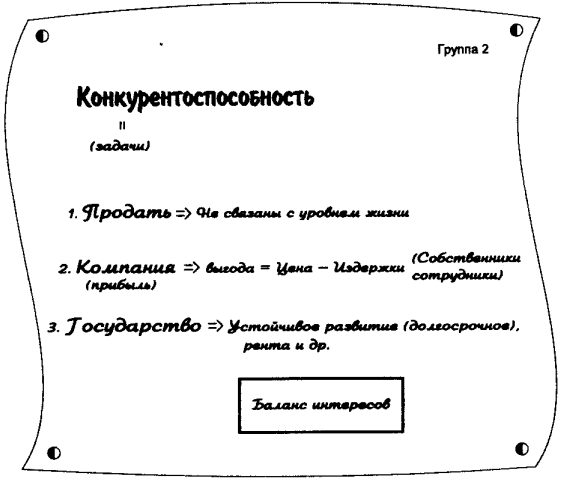
С этой точки зрения, понятие конкурентоспособности также должно определяться теми задачами, которые мы решаем. Первый, самый простой уровень заключается в том, что быть конкурентоспособным — значит быть проданным, т. е. быть реализованным на рынке. И этот уровень никак не связан с уровнем жизни населения.

Примером может служить продукция нашего сельского хозяйства, которую мы экспортируем за рубеж. Поскольку сельскохозяйственное производство является дотационной отраслью, то эти дотации в итоге получают покупатели продукции за рубежом. Мы субсидируем другие государства, и на уровень благосостояния данная стратегия воздействует отрицательно.

Второй уровень — это уровень компании. Здесь можно говорить об эффективности деятельности предприятия и определять конкурентоспособность через прибыльность, доходность, рентабельность.

Третий уровень — государство, перед которым стоит задача устойчивого развития в качестве долгосрочной цели. Соответственно, конкурентоспособность для данного уровня — это эффективность использования ресурсов, эффективность деятельности всей экономической системы в целом.

Плакат 2



После презентации самостоятельной работы групп участникам был предложен следующий доклад:

ПОНЯТИЕ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ: КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТЬ ПРЕДПРИЯТИЯ, КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТЬ НАЦИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКИ

Подготовлено ***А. В. Готовским***
по материалам научных публикаций

Понятие конкурентоспособности

Понятие конкурентоспособности — одно из ключевых, концентрированно выражающих экономические, научно-технические, производственные, организационно-управленческие, маркетинговые и иные характеристики отдельного товара, услуги, предприятия, отрасли, экономики страны в целом и даже группы стран.

Существует множество определений конкурентоспособности. Наиболее общее из них содержится в Экономической энциклопедии РАН:

Конкурентоспособность — это свойство товара, услуги, субъекта рыночных отношений выступать на рынке наравне с присутствующими там аналогичными товарами, услугами или конкурирующими субъектами рыночных отношений [7, стр. 309].

В монографии Р. А. Фатхутдинова содержится следующее определение конкурентоспособности. **Конкурентоспособность** — это свойство объекта, характеризующееся степенью реального или потенциального удовлетворения им конкретной потребности по сравнению с аналогичными объектами, представленными на данном рынке. Конкурентоспособность определяет способность выдерживать конкуренцию в сравнении с аналогичными объектами на данном рынке [6, стр. 10].

Таким образом, конкурентоспособность является наиболее *общей характеристикой положения и роли* товара, услуги, экономического субъекта на рынке.

Конкурентоспособность может рассматриваться на разных уровнях: местном, региональном, национальном, межнациональном и глобальном, в зависимости от того, на каком рынке рассматривается конкурентоспособность объекта.

Рассматривается также и конкурентоспособность различных экономических объектов: товаров, услуг, предприятий, отраслей, национальных экономик. Поскольку предприятие представлено на рынке через свою продукцию — товары и услуги, то конкурентоспособность предприятия — это конкурентоспособность его продукции. Аналогичным образом конкурентоспособность национальной экономики — это конкурентоспособность ее предприятий и, соответственно, конкурентоспособность ее продукции.

Конкурентные преимущества

Конкурентоспособность достигается за счет обладания определенными преимуществами (**конкурентными преимуществами**), которые выгодно отличают предприятие и его продукцию от конкурентов и обеспечивают устойчивое положение на рынке.

К основным конкурентным преимуществам предприятия относятся:

- предложение лучшей продукции на рынке;
- предоставление лучшего обслуживания потребителю;
- обеспечение более низких, чем у конкурентов, цен;
- лучшее территориальное расположение;
- выпуск продукции со свойствами или внешним видом, более привлекательными для потребителей;
- более короткое время выхода на рынок с новой продукцией;
- обладание популярной торговой маркой и высокой репутацией.

По существу, для создания предприятием своей конкурентоспособности оно должно направить свою стратегию на предложение потребителю того, что он воспринимает как высшую ценность, — предложение хорошей продукции по низкой цене или такой отличной продукции, которая заслуживает, чтобы за нее заплатили больше.

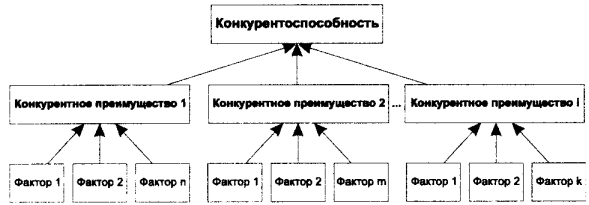
Конкурентные преимущества достигаются за счет определенных факторов (**факторов конкурентоспособности**). Например, ценовое конкурентное преимущество может достигаться за счет дешевизны производственных ресурсов, высокой производительности труда и пр. факторов. В основе конкурентного преимущества по качеству продукции лежат развитая производственная технология, внедренное know-how и др. факторы.

Взаимосвязь между конкурентоспособностью, конкурентными преимуществами и факторами конкурентоспособности представлена на схеме 1.

Факторы конкурентоспособности подразделяют на основные и развитые, на общие и специализированные. **Основные** — это природные ресурсы, климатические условия, географическое положение страны, неквалифицированная рабочая сила и др. факторы, которые дарованы природой. К **развитым факторам** относятся современные инфраструктура и

Схема 1

Конкурентоспособность, конкурентные преимущества и факторы конкурентоспособности



технология, высокообразованные кадры, научные центры и т. п., созданные человеком.

Создание развитых факторов опирается на существующие основные. Наибольшее значение для конкурентоспособности страны имеют развитые факторы, которые обеспечивают достижение устойчивого конкурентного преимущества. Они не так распространены, как основные, так как для их создания требуются значительные и продолжительные усилия всего общества.

Общие факторы — это факторы, которые можно применять во многих отраслях, во многих производствах (неквалифицированная рабочая сила). **Специализированные факторы** образуют более солидную и долговременную основу для конкурентного преимущества.

Факторы конкурентоспособности и соответствующие конкурентные преимущества могут быть результатом усилий либо предприятий по завоеванию устойчивых позиций на рынках сбыта (собственная технология, обученный персонал), а могут определяться внешними по отношению к предприятиям условиями, т. е. страной, где осуществляют свою деятельность предприятия. В последнем случае факторы конкурентоспособности являются либо природными (природные ресурсы, выгодное географическое положение), либо искусственными (научные центры, развитая инфраструктура). Все факторы, способствующие достижению конкурентных преимуществ более высокого уровня, являются искусственными. Успех в международной конкуренции на сегодняшний день определяют не столько

наличие природных и человеческих ресурсов как таковых, сколько эффективное их использование.

Конкурентоспособность и уровень жизни населения

Конечной целью существования любой национальной экономики, любого предприятия, их конкурентоспособности должно быть обеспечение достаточно высокого уровня благосостояния населения. Факторы конкурентоспособности — природные, материальные, трудовые, финансовые ресурсы — являются средством нахождения и реализации конкурентных преимуществ, а конкурентоспособность продукции, предприятия, национальной экономики — необходимым условием и инструментом достижения этой цели.

По определению, принятому в ОЭСР, **конкурентоспособность** — это способность компаний, отраслей, регионов и наций создавать сравнительно высокий уровень доходов и заработной платы, оставаясь открытыми для международной конкуренции [2, стр. 17].

Конкуренция — это динамичный и развивающийся процесс. Значение тех или иных конкурентных преимуществ и факторов производства меняется в процессе экономического развития. Выделяют следующие четыре стадии конкурентоспособности страны, соответствующие разным уровням развития экономики и благосостояния населения:

1. Стадия факторов производства;
2. Стадия инвестиций;
3. Стадия нововведений;
4. Стадия богатства.

На первой стадии конкурентоспособности — **стадии факторов производства** — страна конкурирует на внешних рынках за счет дешевизны внутренних факторов производства и, соответственно, установления более низкого уровня цен реализуемой продукции. Несмотря на существенное отставание в технологии и качестве продукции, за счет значительно более низкого уровня цен, страна получает возможность экспортировать свою продукцию. При данной внешнеторговой стратегии воплощенные в готовых товарах внутренние факторы производства, в том числе и труд, реализуются на внешних рынках по низким ценам, что предполагает невысокий уровень благосостояния населения.

Отличительной чертой **стадии инвестиций** являются высокие темпы инвестирования в новые современные технологии, т. е. обновление производственной базы с целью достижения имеющегося на международном рынке качества продукции. На данной стадии экспортируется

продукция стандартного качества по сложившимся на международном рынке ценам, что предполагает оплату внутренних факторов производства по средним ценам и, соответственно, средний уровень жизни в стране. На передний план выходят такие факторы ценовой конкурентоспособности как способность кредитно-финансовой системы страны обеспечить экономику инвестиционными ресурсами, эффективность правовой системы государства, государственного социально-экономического регулирования, системы управления на предприятиях, с точки зрения привлечения иностранных инвестиций.

На **стадии нововведений** страна не только достигает в технологическом плане уровня остальных государств, но и существенно превосходит его. На экспорт идет продукция с уникальными характеристиками наиболее высокого качества (эксклюзив), что позволяет устанавливать высокий уровень цен реализуемой продукции и достичь наиболее высокого уровня благосостояния в стране. Конкурентоспособность продукции на данной стадии обеспечивают такие факторы как высокая предпринимательская и инновационная активность, высокий научно-технический потенциал, развитая инфраструктура (в том числе информационное обеспечение) в стране.

На **стадии богатства** продукция реализуется на экспорт по завышенным ценам за счет высокого имиджа страны за рубежом. Потребители согласны платить более высокую цену только потому, что товары, произведенные в данной стране, приобретают имидж качественных, фирменных. Благосостояние населения такого государства является завышенным по сравнению с уровнем технологического развития страны.

Целью экономического развития страны с точки зрения ее конкурентоспособности является переход с более низких стадий на более высокие. Известный исследователь конкурентоспособности М. Портер выделяет следующие четыре наиболее важных свойства страны (детерминанта), формирующих конкурентную среду для предприятий и обусловливающих ее международный успех, высокий уровень благосостояния населения [5]:

- факторные условия;
- параметры спроса;
- наличие смежных и обслуживающих отраслей;
- структура и стратегия предприятий, соперничество между ними.

Факторные условия — это конкретные факторы производства (человеческие ресурсы, природные ресурсы, научно-информационный потенциал, капитал, инфраструктура), необходимые для успешной конкуренции предприятия.

Важность **параметров спроса на внутреннем рынке** заключается не только в его объеме, но и в качестве. От этого во многом зависит, какая продукция будет производиться — качественная или не очень, будут ли внедряться нововведения или же нет.

От **наличия смежных и обслуживающих отраслей** зависит, возможен ли эффективный и быстрый доступ к современному оборудованию и материалам, к квалифицированной рабочей силе и пр.

От **структуры и стратегии предприятий,** наличия или отсутствия **соперничества между ними** зависят стратегии и цели предприятий, насколько динамично они совершенствуются, улавливают ли сигналы, поступающие с рынка от потребителей. Национальные особенности влияют на управление фирмами и на форму конкуренции между ними.

Важную роль в формировании детерминант конкурентоспособности играет **правительство**, которое оказывает на них влияние через проводимую им политику.

Не следует исключать и роль **случая**, к которому относятся *изобретения, крупные технологические достижения, резкие изменения цен на ресурсы, значительные изменения на мировых финансовых рынках, резкое повышение мирового или местного спроса, политические решения зарубежных правительств, войны и пр.* Случайные события важны потому, что они влияют на позиции конкурирующих фирм, в результате чего могут быть сведены на нет преимущества старых конкурентов и создан потенциал для новых предприятий.

Измерение страновой конкурентоспособности

Известны три основных подхода к оценке конкурентоспособности национальной экономики [1, стр. 10].

Первый базируется на анализе такого макроэкономического показателя, как ВВП на душу населения. Динамика межстрановых соотношений по этому показателю отражает сравнительную эффективность функционирования хозяйственной системы, рост благосостояния населения страны. Значение показателя ВВП на душу населения может служить важной обобщающей характеристикой конкурентоспособности страны на макроуровне, но в то же время не позволяет проследить влияние отдельных факторов на целевой показатель — национальную конкурентоспособность.

Другой подход к оценке страновой конкурентоспособности исходит из анализа реализованных конкурентных преимуществ, которые выражены в статистических данных о результатах внешнеторговой деятельности страны, а также об изменении доли отечественных товаров во внутреннем товарообороте. В качестве показателей конкурентоспособности страны рассматриваются доля страны в мировом экспорте определенного товара, доля определенного товара в совокупном экспорте данной страны, соотношение между экспортом и производством, импортом и потреблением отдельных товаров.

Третий, наиболее комплексный подход принят в исследованиях Всемирного экономического форума. Он основан на сопоставлении стран по рейтингам конкурентоспособности. Индекс конкурентоспособности для каждой из стран рассчитывается как средневзвешенная величина 8 субиндексов:

- **открытость экономики** (0,167) — степень интеграции в мировую экономику. Может быть выражен через экспортную ориентацию производства и степень либерализации внешней торговли и инвестиционной деятельности;
- **правительство** (0,167) — роль государственного регулирования, степень государственного вмешательства в экономику;
- **финансы** (0,167) — роль финансовых рынков в оптимизации производственных инвестиций, эффективность финансовых посредников, стабильность ведущих финансовых институтов, кредитные рейтинги международных агентств;
- **технологии** (0,111) — условия развития и интенсивность НИОКР, научно-технические заделы, эффективность заимствования иностранных технологий (использование лицензий, трансфер технологий через иностранные инвестиции), уровень технологий, достигнутый в стране, компьютеризация;
- **инфраструктура** (0,111) — уровень развития и качества транспортной системы, сети телекоммуникаций, энергоснабжения, складское хозяйство и распределительная сеть, капитальные вложения в инфраструктуру, информационная и научная инфраструктура;
- **менеджмент** (0,056) — его качество в бизнесе, включая конкурентные стратегии, развитие продукта, контроль качества, управление финансовыми операциями корпораций, управление кадрами, маркетинг;
- **труд** (0,167) — качество трудовых ресурсов, эффективность и гибкость рынков труда, трудовое законодательство, оплата труда, степень влияния трудовых коллективов на уровень заработной платы;
- **институты** (0,056) — фактор сопоставляет страны по степени надежности правовых и общественных институтов, включая гарантии исполняемости законов и защиту прав собственника. Деятельность этих

институтов — основа для поддержки современной конкурентной рыночной экономики, для стимулирования трудовой и инновационной мотивации в обществе.

Литература:

1. Александрович Я. М., Богданович А. В. Сущность страновой конкурентоспособности, ее измерение и составляющие// Белорусская экономика: анализ, прогноз, регулирование. — 2002, № 1. — С. 2–12.

2. Гельвановский М. И., Жуковский В. М., Трофимова И. Н., Чертко Н. Т. Национальная конкурентоспособность: понятие, факторы, показатели// Вопросы статистики. — 1999, № 12. — С. 15–21.

3. Данейко П. В. Развитие национальной конкурентоспособности и мотивации предприятий// Белорусская экономика: анализ, прогноз, регулирование. — 2002, № 7. — С. 22–24.

4. Никитенко П. Г. Пути повышения конкурентоспособности национальной экономики в условиях глобализации// Белорусская экономика: анализ, прогноз, регулирование. — 2002, № 7. — С. 14–21.

5. Портер М. Международная конкуренция: Пер. с англ./ Под ред. и с предисловием В. Д. Щетинина. — М.: Междунар. Отношения, 1993. — 896 с.

6. Фатхутдинов Р. А. Конкурентоспособность: экономика, стратегия, управление. — М.: ИНФРА-М, 2000. — 312 с.

7. Экономическая энциклопедия/ Науч.-ред. Совет изд-ва «Экономика»; Ин-т экон. РАН; Гл. ред. Л. И. Абалкин. — М.: ОАО «Издательство «Экономика», 1999. — 1055 с.

КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТЬ БЕЛОРУССКИХ ПРЕДПРИЯТИЙ

Участникам семинара было предложено выполнить следующее задание: определить наиболее важные факторы конкурентоспособности белорусских предприятий, ранжировать по важности, указать соответствующие стратегии конкурентоспособности, указать влияние на уровень жизни населения.

Результаты работы первой группы (плакат 3):

Плакат 3

Гуцол Павел:

Перед нами стояла задача указать те конкурентные преимущества и те факторы, которые оказывают влияние на конкурентоспособность белорусских предприятий на микроуровне. Положительные факторы конкурентоспособности предприятий Республики Беларусь, по нашему мнению, — это стоимость рабочей силы, ее квалификация, достаточно развитая инфраструктура и выгодное географическое положение. Эти положительные качества могут влиять только на ценовую конкурентоспособность нашей продукции.

В качестве отрицательных факторов выделим: низкий уровень технологий, износ основных фондов, сырьевая и энергозависимость — все сырьевые ресурсы, такие как нефть, газ, электроэнергия, находятся за рубежом и при низком уровне технологий существенно влияют на производственные издержки предприятий.

Отдельно выделим проблему преобладания государственной собственности в экономике, что приводит к низкому качеству нашей продукции. Несмотря на дешевизну рабочей силы, высокий уровень ее квалификации, мы в то же время имеем высокую степень изношенности основных фондов, низкий уровень технологий. Единственное конкурентное преимущество нашей продукции — низкая цена. Это приводит к тому, что предприятие, даже при наличии высокой квалификации рабочей силы, не способно ее использовать с полной отдачей.

Результаты работы второй группы (плакат 4):

Ракова Елена:

Конкурентоспособность белорусских предприятий — это дешевая рабочая сила и ее относительная квалифицированность. В Беларуси также имеется достаточно развитая производственная и социальная инфраструктура. Это не тот уровень, что в Европе, но, тем не менее, есть газ, вода, очистные сооружения. К положительным факторам следует также отнести низкую плотность населения, чистую экологию. Удивительно, но в районах, не пострадавших от аварии на Чернобыльской АЭС, производство продуктов питания — экологически чистое.

Все указанные преимущества очень условны, и их мало. Факторы, которые не способствуют конкурентоспособности предприятий, — это бюрократия, низкий уровень менеджмента.

Менеджмент в Беларуси крайне примитивен даже у бизнеса. Институтом приватизации и менеджмента проводился опрос 380 руководителей малого и среднего бизнеса. Из них 80% пользуется компьютером, 70% — электронной почтой, 40% не знают, что такое MBA, 30% считают, что он

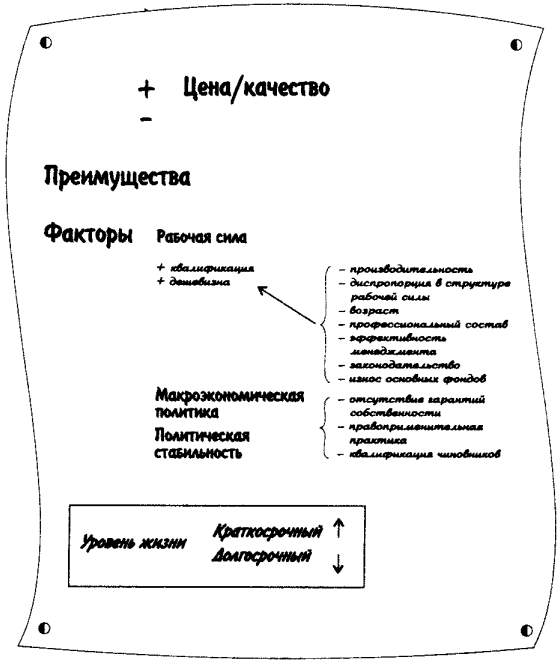
Плакат 4

им не нужен. Был вопрос и о конкурентном преимуществе фирмы. Первое место заняла способность производить продукцию, которая продается, второе — наличие целей и стратегии фирмы, третье — знание законодательства (около 26% — значительное преимущество для Беларуси?!).

Существующая низкая конкурентоспособность экономики республики обусловлена, в том числе, и низким уровнем жизни населения. Будущая конкурентоспособность «убивается» низким уровнем жизни: низкий платежеспособный спрос не позволяет создавать новые бренды, новые фирмы и т. д.

Результаты работы третьей группы (плакат 5):

Плакат 5



Яхницкая Наталья:

Мы исходим из того, что говорить о преимуществах можно по таким позициям, как цена, качество, степень соответствия товара современному уровню развития технологий на мировом рынке. По этим показателям можно сказать, что соотношение цена-качество белорусской продукции приемлемо только для отдельных сегментов рынка, т. е. для отдельных категорий населения с низкими и средненизкими доходами, для стран СНГ, которые сидят в хвосте переходного периода. Можно назвать отрасли, предприятия, для которых эти конкурентные преимущества имеют место, — это в первую очередь текстильная промышленность.

Что же касается факторов, воздействующих на соотношение цена-качество, то к ним мы относим рабочую силу. Положительным фактором здесь является высокий уровень квалификации, однако и здесь существуют диспропорции. Во-первых, происходит старение по возрасту. Во-вторых, наблюдается неэффективное соотношение между ростом числа экономистов при снижении числа и старении технических работников, которые в будущем будут пользоваться высоким спросом. Следует отметить также низкую производительность труда, низкую эффективность менеджмента. В итоге имеем квалифицированную рабочую силу, но не можем заставить ее работать так, чтобы она давала высокий рост производительности труда. В качестве временного положительного фактора можно указать низкую цену рабочей силы.

Что еще определяет низкую цену нашей продукции? Низкая цена товара обеспечивается существующей макроэкономической политикой, направленной на стабилизацию рынка. Тут есть как плюсы, так и минусы — с одной стороны, это консервация убыточных предприятий, а с другой — поддержка их на плаву. Проводимая экономическая политика определяет низкую валютную цену на внутреннем и пока еще на внешнем рынке. В то же время наше законодательство нельзя признать эффективным, прежде всего из-за частого его пересмотра, отсутствия гарантий частной собственности. К минусам относится также и высокая степень морального и физического износа основных фондов.

Таким образом, можно сделать следующий вывод. В краткосрочной перспективе указанные факторы могут способствовать поддержанию некоторого уровня конкурентоспособности и уровня жизни населения, в долгосрочной — нет.

После презентации самостоятельной работы групп участникам был предложен следующий доклад:

КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТЬ БЕЛОРУССКИХ ПРОМЫШЛЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ И ИХ ПРОДУКЦИИ, ОПРЕДЕЛЯЮЩИЕ ФАКТОРЫ

В. Г. Василега — зав. отделом НИЭИ Министерства экономики РБ

Конкурентоспособность реального сектора экономики является наиболее общей характеристикой положения и роли страны в мировой экономике. Данный показатель включает в себя не только оценку ресурсных и технологических возможностей национальной экономической системы, но и зависит от научного потенциала государства, сложившейся в стране институциональной среды. Поэтому именно конкурентоспособность страны определяет степень включенности государства в международные экономические отношения.

В общем смысле конкурентоспособность отражает способность товара, услуги, субъекта рыночных отношений выступать на рынке наравне с присутствующими там аналогичными товарами, услугами или конкурирующими субъектами рыночных отношений. Конкурентоспособность достигается за счет обладания определенными преимуществами — ценовыми, качественными и другими характеристиками, которые выгодно отличают предприятие и его продукцию от конкурентов и обеспечивают устойчивое положение на рынке.

Различают ценовую и неценовую конкурентоспособность. Основной идеей ценовой конкурентоспособности является обеспечение конкурентной цены при соответствующем качестве продукции. Некоторые авторы под ценовой конкуренцией понимают исключительно демпинговое снижение цен как способ давления на конкурентов. Однако ценовая конкурентоспособность подразумевает не только более низкий уровень цен при соответствующем качестве продукции, нежели у конкурентов. Стратегии здесь могут быть разные. Например, стратегия «снятия сливок» подразумевает реализацию продукции с уникальными характеристиками по ценам, намного превышающим себестоимость, за счет чего предприятие получает реальные возможности для развития. Стратегия продвижения торговой марки предполагает усиление доверия к продукции данной фирмы и, как

следствие, установление более высокого, но в то же время конкурентоспособного уровня цен.

Кроме того, следует принимать во внимание соотношение цен и различных факторов производства как внутри страны, так и по отношению к уровню за рубежом, т. е. относительные цены. Здесь могут возникать различные ситуации, которые схематически можно представить следующим образом.

		Уровень конкурентоспособности по неценовым характеристикам	
		Низкий	Высокий
Цена	Высокая	Продукция неконкурентоспособна	В зависимости от соотношения характеристик продукции, рынка сбыта и пр.
	Низкая	В зависимости от соотношения характеристик продукции, рынка сбыта и пр.	Продукция конкурентоспособна

Рис. 1. Ценовая и неценовая конкурентоспособность продукции

В качестве критериев ценовой конкурентоспособности реального сектора экономики можно выделить следующие:

- относительный уровень цен реального сектора национальной экономики к уровню цен стран – торговых партнеров;
- относительный уровень рентабельности отечественного производства к уровню рентабельности основных конкурентов;
- относительный уровень технологичности производства;
- относительный объем реализации продукции к общему объему реализации аналогов на конкурентных рынках в стоимостном выражении;
- доля субъекта на конкурентном рынке в натуральном выражении.

Указанные критерии являются комплексной системой оценки ценовой конкурентоспособности реального сектора экономики и не должны использоваться отдельно друг от друга. Построенные на их основе показатели ценовой конкурентоспособности необходимо рассчитывать не

только на некоторый фиксированный момент времени, но и оценивать в динамике с целью прогнозирования ситуации на рынках сбыта.

Поскольку на международном рынке конкурируют фирмы, а не страны, то исследование конкурентоспособности реального сектора экономики подразумевает изучение влияния различных факторов непосредственно на ценовую политику отечественных предприятий и выпускаемую ими продукцию. В то же время государство формирует внешние для предприятия условия, которые либо усиливают, либо ослабляют конкурентоспособность его продукции, ускоряют или сдерживают развитие предприятия, повышая тем самым или ослабляя его конкурентоспособность на внешних рынках.

Нами в рамках конъюнктурных опросов, проводимых сотрудниками НИЭИ, была разработана анкета, позволяющая получить оценку конкурентоспособности белорусских предприятий. Формат конъюнктурных опросов не позволил сделать расширенный вариант социологического исследования проблемы конкурентоспособности отечественных предприятий, но помог выяснить представления менеджмента белорусских предприятий о своей конкурентной среде. Анкета состоит из нескольких блоков вопросов:

1-й блок констатационный и оценочный. Вопросы этого блока ориентированы на получение информации о рынках сбыта продукции, изменении объемов продаж и степени конкурентоспособности собственной продукции.

2-й блок вопросов был сформирован таким образом, чтобы получить информацию о том, за счет чего достигается конкурентоспособность продукции предприятия и какие факторы оказывают основное влияние на высокую или низкую конкурентоспособность. Причем нас интересовала ценовая конкуренция, поэтому и вопросы формулировались в терминах конкурентоспособности или неконкурентоспособности по цене.

3-й блок вопросов касался оценки перспектив конкурентоспособности продукции и факторов, которые повлияют на изменение конкурентоспособности.

В опросе приняли участие руководители 236 белорусских промышленных предприятий. Наиболее представительными явились такие отрасли как машиностроение и металлообработка (29,2%); пищевая (24,65%); легкая (14,0%), т. е. это те отрасли, которые ориентированы как на производство экспортной продукции, так и на производство товаров для внутреннего рынка.

Основные рынки сбыта. Распределение предприятий по основным рынкам сбыта показывает, что продукция белорусских предприятий преимущественно потребляется внутри страны — 72,9%, в России и СНГ — 22,5%, дальнем зарубежье — 5,9%, т. е. на экспорт производится около 1/3 промышленной продукции (табл. 1).

Таблица 1

Основной рынок сбыта (% отметивших вариант)[1]

Отрасль	Беларусь	Россия и СНГ	Дальнее зарубежье
Топливная	85,7%	14,3%	0,0%
Нефтехимия	58,8%	29,4%	11,8%
Машиностр. и металлообр.	59,4%	34,8%	7,2%
Деревообр. и цел.-бумаж.	75,0%	25,0%	0,0%
Пром. стройматериалов	86,4%	13,6%	0,0%
Легкая	66,7%	18,2%	18,2%
Пищевая	86,2%	12,1%	1,7%
ВСЕГО	72,9%	22,5%	5,9%

Как и предполагалось, продукция предприятий пищевой промышленности (86,2%) потребляется на внутреннем рынке, стройматериалы в большинстве поставляются также на внутренний рынок (86,4%). Наиболее разнообразные рынки сбыта собственной продукции у предприятий легкой промышленности: 66,7% — внутренний рынок; 18,2% — Россия и СНГ, и столько же респондентов в качестве основного рынка сбыта указали страны дальнего зарубежья. Отличительной особенностью предприятий нефтехимической отрасли является достаточно высокая степень диверсификации рынков сбыта их продукции: Беларусь — 58,8%; Россия и СНГ — 29,4%; дальнее зарубежье — 11,8%. Значительная доля продукции предприятий машиностроения и металлообработки, а также деревообрабатывающей и целлюлозно-бумажной промышленности находит потребителей в России и СНГ — 34,8% и 25% соответственно.

Таким образом, можно утверждать, что основным рынком сбыта продукции промышленных предприятий является внутренний рынок, в России и СНГ спросом пользуется продукция, прежде всего, таких отраслей как нефтехимическая, машиностроение и металлообработка, деревообработка и целлюлозно-бумажная, легкая. Дальнее зарубежье лишь для незначительной доли белорусских предприятий является основным рынком сбыта. Оче-

[1] Сумма по строке для некоторых отраслей (машиностроение и легкая) больше единицы, т. к. некоторые предприятия указали два основных рынка сбыта.

видно, такая направленность сбыта определяется конкурентными характеристиками продукции.

Объем продаж продукции. Анализ данных показывает, что объем продаж промышленной продукции в 2002 г. снизился более чем у половины предприятий (52,9%), поставляющих свою продукцию на внутренний рынок, возрос только у 15,7% предприятий. Интересно, что возрос объем продаж на рынках России, СНГ и дальнего зарубежья в 35,7% случаев. В целом по всем сегментам рынка объем продаж продукции возрос у 21,2%, снизился — у 48,3%, не изменился — у 30,5%.

Основная тенденция, судя по ответам руководителей, заключается в стагнации производства из-за потери позиций отечественных предприятий как на внутреннем, так и на внешнем рынках.

Оценка конкурентоспособности. Предыдущий вывод подтверждает распределение ответов на вопрос о конкурентоспособности продукции. В основном руководители предприятий оценивают уровень конкурентоспособности как средний (68,4%), низкий — в 18,7% случаев, и только 12,9% руководителей дают высокую оценку конкурентоспособности собственной продукции.

Отвечая на вопрос о конкурентоспособности продукции, респонденты выделяют в качестве конкурентных преимуществ основные: высокое качество, низкие цены, монопольное положение на рынке, маркетинговая деятельность (табл. 2).

Следует отметить низкий ранг маркетинговой деятельности, что может служить косвенным подтверждением того, что в продвижении своей продукции на рынке предприятия не уделяют достаточного внимания этой компоненте конкурентной борьбы. Что касается зависимости уровня конкурентоспособности от конкурентных преимуществ, то можно отметить, что продукция предприятий с высоким уровнем конкурентоспособности, ориентированных на дальнее зарубежье, в 100% случаев конкурирует по качеству, кроме того, 50% руководителей отметили важность маркетинговой деятельности и 25% — низкие цены. Руководители, оценивающие уровень своей продукции как средний, только в 57,1% случаев отмечают качество, в 42,9% — эффективную маркетинговую деятельность и в 28% — низкие цены.

У предприятий, ориентированных на рынки России и СНГ, увеличивается влияние таких конкурентных преимуществ как низкие, относительно конкурентов, цены и монопольное положение на рынке, а снижается влияние маркетинговой деятельности и качества продукции. У предприятий, чья продукция потребляется в основном на внутреннем рынке, эта тенденция проявляется еще более отчетливо — возрастает доля влияния преимуществ, связанных с монопольным положением,

Таблица 2

Уровень конкурентоспособности в зависимости от конкурентных преимуществ (% отметивших вариант)

Уровень конкурентоспособности	Качество	Цена	Маркетинговая деятельность	Монопольное положение
Всего	**53,6%**	**50,7%**	**13,0%**	**23,7%**
Высокий	65,5%	34,5%	20,7%	27,6%
Средний	55,5%	51,4%	14,4%	23,3%
Низкий	39,1%	65,2%	0,0%	17,4%
в т. ч. по рынкам сбыта				
Беларусь				
Высокий	61,1%	38,9%	11,1%	27,8%
Средний	57,1%	45,5%	11,6%	27,7%
Низкий	41,7%	58,3%	0,0%	25,0%
Россия и страны СНГ				
Высокий	62,5%	37,5%	25,0%	37,5%
Средний	48,3%	79,3%	17,2%	10,3%
Низкий	40,0%	70,0%	0,0%	10,0%
Дальнее зарубежье				
Высокий	100,0%	25,0%	50,0%	0,0%
Средний	57,1%	28,0%	42,9%	0,0%
Низкий	0,0%	100,0%	0,0%	0,0%

уменьшается влияние маркетинговой деятельности. Причем очевидно и проявление такой зависимости: чем выше уровень конкурентоспособности, тем значительнее влияние таких конкурентных преимуществ как качество продукции и маркетинговая деятельность, предприятия с низким уровнем конкурентоспособности продвигают на рынке свою продукцию в основном за счет ценовых преимуществ и монопольного положения.

Объем производства и конкурентные преимущества. Опрос показал, что на современном этапе (в 2002 г.) руководители предприятий, у которых сохранился рост объемов продаж (табл. 3), чаще других отмечали конкурентоспособность своей продукции за счет низких, относительно конкурентов, цен (61,7% отметивших этот фактор), реже — более высокого, чем у конкурентов, качества продукции (42,6% отметивших этот фактор), еще

Таблица 3

Объем производства в зависимости от конкурентных преимуществ

Объем продаж на основном рынке	Качество	Цена	Маркетинговая деятельность	Монопольное положение
Всего				
Вырос	42,6%	61,7%	25,5%	12,8%
Не изменился	50,3%	48,4%	11,3%	29,0%
Снизился	61,2%	46,9%	8,2%	25,5%
в т. ч. по рынкам сбыта				
Беларусь				
Вырос	44,0%	56,0%	20,0%	20,0%
Не изменился	46,7%	45,5%	8,9%	33,3%
Снизился	63,6%	40,0%	7,8%	27,3%
Россия и страны СНГ				
Вырос	44,4%	77,8%	22,2%	5,6%
Не изменился	56,3%	68,8%	18,8%	18,8%
Снизился	43,8%	62,5%	0,0%	25,0%
Дальнее зарубежье				
Вырос	20,0%	40,0%	60,0%	0,0%
Не изменился	100,0%	66,7%	0,0%	0,0%
Снизился	80,0%	20,0%	0,0%	0,0%

реже — более эффективной маркетинговой деятельности (25,5%), и совсем редко — монопольного положения на рынке (всего 12,8% отметивших этот фактор).

Те руководители, у кого объем продаж не изменился, реже указывали конкурентоспособность своей продукции за счет ценового фактора (48,4%), но чаще — за счет более высокого качества (50,3%), редко — за счет эффективной маркетинговой деятельности (всего 11,3%), но чаще других руководителей — за счет монопольного положения на рынке (29%).

Руководители предприятий, у которых объем продаж продукции снизился, реже других руководителей указывали конкурентоспособность своей продукции за счет низких цен (46,9%), чаще других — за счет высокого качества продукции (61,2%), редко — за счет монопольного положения на рынке (25,5%) и еще реже — за счет маркетинговой деятельности (8,2%).

Рассматривая взаимосвязь между ростом объема продаж и факторами конкурентоспособности, можно отметить, что чем больше рост объемов продаж, тем большую значимость руководители предприятий придают конкурентоспособности за счет ценовых факторов и за счет эффективной маркетинговой деятельности. И наоборот, проявляется обратная зависимость между ростом продаж и конкурентоспособностью за счет высокого качества продукции. Таким образом, в отношении влияния на динамику производства в реальном секторе экономики Республики Беларусь ценовая конкурентоспособность пока преобладает над неценовыми факторами.

Факторы, влияющие на ценовую конкурентоспособность. В качестве основных факторов, которые могут повлиять на снижение себестоимости и, в конечном итоге, на снижение цены производимой продукции, т. е. сделать продукцию более привлекательной и конкурентоспособной по цене, респондентами были указаны следующие (табл. 4):

1. Низкая рентабельность (58,1%);
2. Низкая заработная плата (39,0%);
3. Более совершенная технология (15,7%);
4. Низкие цены на сырье и материалы (8,5%);
5. Налоговые льготы (5,1%);
6. Защищенность рынка сбыта таможенными барьерами (2,5%).

Анализируя данное распределение, можно сказать, что лишь незначительная доля продукции белорусских промышленных предприятий может быть конкурентоспособна по цене из-за низких цен на сырье и материалы, предоставляемых налоговых льгот, защищенности рынка. Технологические факторы производства также не оказывают существенного влияния на конкурентоспособность продукции по цене. Как и предполагалось, основное влияние на ценовую конкурентоспособность оказали такие факторы как низкая рентабельность и низкая заработная плата. Действительно, рентабельность промышленных предприятий составила в январе–июне 2002 г. 10,8%, что является достаточно низким уровнем и даже ниже, чем за аналогичный период 2001 г. — 12,5%. Увеличилась доля убыточных предприятий: если в первом полугодии 2001 г. она составляла 30,7%, то в 2002 г. — 36,7%. Это можно интерпретировать как удержание конкурентных преимуществ за счет ухудшения финансовых показателей. Что касается заработной платы, то ее доля в затратах на производство промышленной продукции остается достаточно низкой — 6–11%. Это также позволяет удерживать цены на достаточно низком уровне.

В отраслевом разрезе необходимо отметить, что, несмотря на достаточно высокую оценку руководителями предприятий отраслей машиностроения, деревообработки и промышленности строительных материалов такого

Таблица 4

Факторы ценовой конкурентоспособности (% отметивших вариант)

Отрасль	Совершенная технология	Низкие цены на сырье и материалы	Низкая заработная плата	Низкая рентабельность	Налоговые льготы	Защищенность таможенными барьерами
Топливная	0,0%	0,0%	14,3%	42,9%	0,0%	0,0%
Нефтехимия	0,0%	0,0%	41,2%	58,8%	0,0%	5,9%
Машиностр. и металлообр.	24,6%	4,3%	55,1%	82,3%	11,8%	1,4%
Деревообр. и цел.-бумаж.	33,3%	8,3%	33,3%	66,7%	0,0%	0,0%
Пром. стройматериалов	22,7%	4,5%	31,8%	68,2%	4,5%	0,0%
Легкая	9,1%	15,2%	51,5%	57,6%	6,1%	3,0%
Пищевая	10,3%	12,1%	19,0%	51,7%	1,7%	3,4%
ВСЕГО	**15,7%**	**6,8%**	**39,0%**	**58,1%**	**5,1%**	**2,5%**

фактора как «совершенство технологии производства», основным фактором ценовой конкурентоспособности их продукции также является низкая рентабельность производства.

Анализируя действие факторов ценовой конкурентоспособности в зависимости от рынков сбыта, следует отметить большее влияние технологического фактора, что подтверждает ответы руководителей на вопрос о конкурентных преимуществах. Цепочка в данном случае следующая: более совершенная технология позволяет производителю производить более качественную продукцию, а это, в свою очередь, — занимать торговые ниши на рынках дальнего зарубежья. Но тревожным обстоятельством является тот факт, что у предприятий, чьим основным рынком сбыта является дальнее зарубежье, фактор низкой рентабельности является также достаточно значимым. Низкая рентабельность производства сужает возможности этих предприятий по привлечению собственных инвестиций и технологического обновления.

Факторы, снижающие ценовую конкурентоспособность. Среди факторов, обусловливающих низкую ценовую конкурентоспособность, руководителями предприятий чаще всего отмечаются высокие цены на сырье, материалы и комплектующие; высокие цены на энергоносители, низкая степень загрузки производственных мощностей. Реже — высокая налоговая нагрузка, устаревшая технология и излишняя численность занятых на предприятии. Очень редко отмечается такой фактор, как защищенность рынка сбыта таможенными барьерами.

Таким образом, конкурентоспособность по ценовому фактору реального сектора экономики Республики Беларусь не благоприятствует улучшению финансового состояния отечественных предприятий и повышению уровня жизни населения, а наоборот, достигается за счет низкой рентабельности и низкого уровня оплаты труда. Фактор технологического развития предприятий в условиях Республики Беларусь не получил пока должной оценки значимости. Искусственные меры поддержания конкурентоспособности предприятий, такие как налоговые льготы и защищенность рынка сбыта таможенными барьерами, являются наименее значимыми для предприятий.

Повышение конкурентоспособности реального сектора экономики Республики Беларусь должно предусматривать меры на микроуровне, напрямую оказывающие влияние на ценовую конкурентоспособность отечественных предприятий. Как показал опрос руководителей, искусственные меры поддержания конкурентоспособности, такие как налоговые льготы и защищенность таможенными барьерами, для предприятий на сегодняшний день мало значимы. Соответственно и проводимая в республике

государственная экономическая политика не должна придавать этим инструментам первоочередного значения.

Необходимо также учитывать несовместимость проводимой сегодня предприятиями стратегии конкуренции по ценовому фактору за счет низкого уровня рентабельности и низкой заработной платы с задачами улучшения финансового состояния предприятий и повышения уровня жизни населения. Необходимо перейти к модернизации производств и придать фактору развития производственной технологии первостепенную важность, что потребует от правительства разработки и реализации соответствующих государственных программ.

В краткосрочной перспективе особое внимание правительству следует уделить наиболее значимым факторам, снижающим ценовую конкурентоспособность отечественных предприятий, таким как цены на сырье, материалы и комплектующие; цены на энергоносители, и обратить внимание на проблему низкой загрузки производственных мощностей. Непосредственно повлиять на ценовую конкурентоспособность предприятий правительство может через уровень налоговой нагрузки, а также через разработку и реализацию программ сокращения излишней занятости на предприятиях.

Оценка перспектив конкурентоспособности продукции. Руководители белорусских промышленных предприятий достаточно пессимистично оценивают перспективы повышения конкурентоспособности собственной продукции. Респонденты, оценившие уровень конкурентоспособности как высокий, только в 24,1% случаев считают, что в перспективе уровень конкурентоспособности их продукции на основном рынке сбыта повысится. Более половины предполагают, что уровень конкурентоспособности не изменится, и 20,7% говорят о снижении уровня. Предприятия со средним уровнем конкурентоспособности в основном не рассчитывают на изменение достигнутого уровня, а 14,9% предполагают его снижение, 20,1% — выход на более высокий уровень конкурентоспособности. Совсем пессимистическая картина складывается на тех предприятиях, у которых и так низкий уровень конкурентоспособности, причем 31% руководителей этой категории предполагают дальнейшее снижение конкурентоспособности.

Большинство руководителей предприятий с высококонкурентной продукцией полагают, что в перспективе объем продаж на основном рынке сбыта увеличится, со средним и низким уровнем большинство руководителей считают, что объем продаж не изменится. Рассматривая перспективы роста объемов продаж в зависимости от региональной направленности рынков сбыта, можно отметить, что предприятия, чья продукция ориентирована в основном на внутренний рынок, более всех ожидают снижение

продаж, предприятия, ориентированные на Россию и СНГ, в 41% случаев предполагают увеличение объемов продаж, примерно 1/3 руководителей предприятий, продукция которых ориентирована на потребителей дальнего зарубежья, считают, что объем продаж увеличится.

Изменение в перспективе конкурентоспособности собственной продукции руководители предприятий связывают в основном с действием ценовых факторов. Наибольшее значение влиянию этих причин на конкурентоспособность продукции придают руководители предприятий промышленности стройматериалов и пищевой промышленности. Это понятно, поскольку большинство их продукции потребляется на внутреннем рынке. И если раньше продукция этих отраслей была конкурентоспособна по цене с импортируемыми аналогами, то в настоящее время национальный уровень цен по продуктам питания приближается к уровню ближайших соседей (Россия, Украина). А в сопредельных областях (Могилевская, Брянская) уровень цен на отечественные продукты питания превосходит российский.

Меры, необходимые для повышения конкурентоспособности продукции. В качестве необходимых мер по повышению конкурентоспособности продукции промышленных предприятий руководители на первое место поставили повышение инвестиционной активности. Это означает понимание на данном уровне управления промышленностью необходимости инвестирования средств из всех источников для модернизации производства путем внедрения новых технологий и установки нового поколения оборудования. Отметим, что этот фактор повышения уровня конкурентоспособности более значим для тех предприятий, чья продукция ориентирована на рынки дальнего зарубежья (92,3%), России и СНГ (80,44%). Менее он значим для предприятий, у которых основным рынком сбыта продукции является Беларусь. Такое положение дел является еще одним косвенным подтверждением того, что конкуренция потребительских товаров и промышленной продукции на внутреннем рынке менее зависит от их качества, что достигается за счет применения более совершенных технологий, а более зависит от ценовых факторов.

Вторым по значимости фактором, влияющим на повышение конкурентоспособности, является снижение налоговой нагрузки на промышленные предприятия. Это говорит о том, что внутреннее налоговое законодательство не создает преимуществ, ставящих отечественного производителя в более выгодные условия по отношению к конкурирующим зарубежным фирмам, не стимулирует улучшения, укрепления финансового положения белорусских предприятий.

Выравнивание цен на энергоносители между Беларусью и Россией также признается руководителями в качестве наиболее значимого фактора для

наращивания конкурентных преимуществ. Но в этом вопросе важен не только и не столько сам факт поставки Россией энергоносителей по сопоставимым ценам, сколько дальнейшее внутреннее формирование цены. Например, в цену бензина закладываются самые высокие акцизы, а кроме того, скрытый налог на строительство дорог. Природный газ, получаемый из России по 24,5 долл. США, конечному промышленному потребителю обходится в два раза дороже. Это, в конечном итоге, не может не сказаться на цене и конкурентоспособности по этому параметру продукции отечественных производителей.

В качестве необходимой меры повышения конкурентоспособности в вопросе был обозначен ответ — «изменение формы собственности». Руководители лишь в 14,5% случаев высказались, что это действительно необходимая мера. Такая оценка этого важного в переходный период институционального преобразования говорит о том, что руководители пессимистично оценивают перспективы изменения форм собственности и влияние этого фактора на повышение конкурентоспособности продукции.

Выводы

1. Проведенное исследование ценовой конкурентоспособности на микроуровне путем опроса руководителей промышленных предприятий позволило сделать вывод о том, что чем выше рост объемов продаж, тем большую значимость руководители предприятий придают конкурентоспособности за счет ценовых факторов и за счет эффективной маркетинговой деятельности. И наоборот, проявляется обратная зависимость между ростом продаж и конкурентоспособностью за счет высокого качества продукции. Таким образом, в отношении влияния на динамику производства в реальном секторе экономики Республики Беларусь ценовая конкурентоспособность пока преобладает над неценовыми факторами.

2. Конкурентоспособность по ценовому фактору промышленного сектора экономики Республики Беларусь не благоприятствует улучшению финансового состояния отечественных предприятий и повышению уровня жизни населения, а наоборот, достигается за счет низкой рентабельности и низкого уровня оплаты труда. Фактор технологического развития предприятий в условиях Республики Беларусь не получил пока должной оценки значимости. Протекционистские меры поддержания конкурентоспособности предприятий, такие как налоговые льготы и защищенность рынка сбыта таможенными барьерами, являются наименее значимыми для предприятий.

3. Повышение конкурентоспособности промышленных предприятий должно предусматривать меры на микроуровне, напрямую оказывающие влияние на ценовую конкурентоспособность отечественных предприятий.

Необходимо также учитывать несовместимость проводимой сегодня предприятиями стратегии конкуренции по ценовому фактору за счет низкого уровня рентабельности и низкой заработной платы с задачами улучшения финансового состояния предприятий и повышения уровня жизни населения. Необходимо перейти к модернизации производств и придать фактору развития производственной технологии первостепенную важность, что потребует от правительства разработки и реализации соответствующих государственных программ.

В краткосрочной перспективе особое внимание органам управления следует уделить наиболее значимым факторам, снижающим ценовую конкурентоспособность отечественных предприятий, таким как цены на сырье, материалы и комплектующие; цены на энергоносители, и обратить внимание на проблему низкой загрузки производственных мощностей. Непосредственно повлиять на ценовую конкурентоспособность предприятий правительство может через уровень налоговой нагрузки, а также через разработку и реализацию программ сокращения излишней занятости на предприятиях.

4. Следует также учитывать, что изменение конкурентоспособности собственной продукции предприятия связывают с действием преимущественно ценовых факторов, причем как по промышленности в целом, так и в разрезе отраслей. В то же время в качестве основных мер по повышению конкурентоспособности продукции предприятий руководителями отмечается необходимость в инвестициях в новые технологии и производственное оборудование, в снижении налоговой нагрузки и в выравнивании цен на энергоносители между Беларусью и Россией.

Таким образом, предприятия уже ощущают реальную потребность во внедрении новой модели ценовой конкурентоспособности, основанной на модернизации предприятий, выпуске качественной экспортной продукции по высоким ценам, что позволит повысить уровень оплаты труда, благосостояния населения и стимулировать развитие предприятий, ориентированных на внутренний рынок, т. е. активизировать цепочку: рост доходов населения — рост производства — рост доходов предприятий.

ГОСУДАРСТВЕННАЯ ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ПОЛИТИКА И ЕЕ ВЛИЯНИЕ НА КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТЬ БЕЛОРУССКИХ ПРЕДПРИЯТИЙ

Участникам семинара было предложено выполнить следующее задание: определить, какие меры государственной экономической политики оказывают влияние на конкурентоспособность белорусских предприятий, ранжировать их по важности, указать механизм влияния на конкурентоспособность предприятий, на уровень жизни населения.

Результаты работы первой группы (плакат 6):

Гуцол Павел:

Если посмотреть на всю макроэкономическую политику Республики Беларусь в целом, то нельзя однозначно говорить, что определенные меры ухудшали положение или приводили к положительному эффекту.

В макроэкономической политике мы выделили денежно-кредитную и валютную политику. Это, в первую очередь, эмиссия белорусского рубля, которая влияла на инфляцию и процентные ставки. Долгое время существовала отрицательная процентная ставка, которая неблагоприятно сказывалась на общеэкономической ситуации.

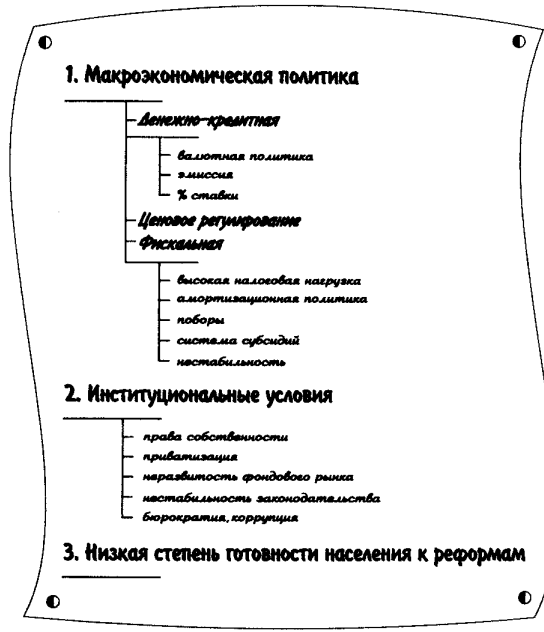
Далее мы выделили ценовое регулирование, когда в условиях инфляции государство пыталось административными методами сдерживать инфляционные процессы и ставило ограничения на рост цен.

Следующий пункт — неналоговые административные сборы, имеющие место в республике, непредсказуемые трансакционные издержки, которые хозяйствующие субъекты должны были платить государственным органам.

Следующий момент в фискальной политике и бюджетно-налоговой — это неэффективная система субсидий.

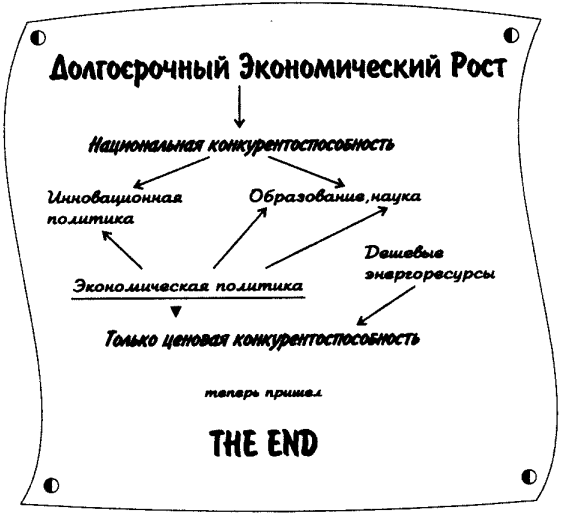
И последний пункт — это институциональные условия.

Плакат 6



Результаты работы второй группы (плакат 7):

Плакат 7



Ракова Елена:

Мы исходили из того, что долгосрочный экономический рост взаимосвязан с национальной конкурентоспособностью. Без национальной конкурентоспособности сложно говорить о долгосрочном экономическом росте.

Мы выделили два главных фактора: инновационная политика, образование и наука. В современном постиндустриальном обществе в развитых странах 70% директоров имеют ученую степень. Требования к высшему образованию, магистерским степеням увеличились. Инновационная политика становится главенствующим фактором конкурентоспособности.

Какой была наша экономическая политика в образовательной, научной и инновационной сферах? В начале 90-х гг. у нас были институциональные условия для того, чтобы образование ценилось. Людям было выгодно вкладывать деньги в образование. После 1995 г. политика существенно изменилась. Государственная экономическая политика абсолютно не была направлена на то, чтобы вкладывать деньги в образование, науку и инновационную сферу.

Под экономической политикой понимается вся совокупность — это и монетарная политика, и налоговая политика, и политика в области государственных расходов, таможенная политика, регулирование цен, зарплаты, институциональная среда. В целом экономическая политика не была направлена на то, чтобы предприятиям было выгодно заниматься инвестиционной и инновационной деятельностью, а также вкладывать финансовые средства в образование и науку. Однако отдельные факторы, такие как дешевые энергоресурсы, приводили к повышению национальной конкурентоспособности, хотя и искажали все финансовые и сырьевые потоки.

Экономическая политика не была направлена на развитие образования, науки, инновационной сферы, а способствовала только ценовой конкурентоспособности, воздействовала на соотношение цена-качество со стороны понижения цен. Наши товары продавались только тогда, когда они были дешевыми. Однако такая политика имеет только краткосрочный результат. Сейчас мы уже проигрываем по ряду товаров. Это пищевая, легкая промышленность. В скором времени и по другим товарам будем проигрывать. По ценовой конкурентоспособности мы уже уступаем своим конкурентам.

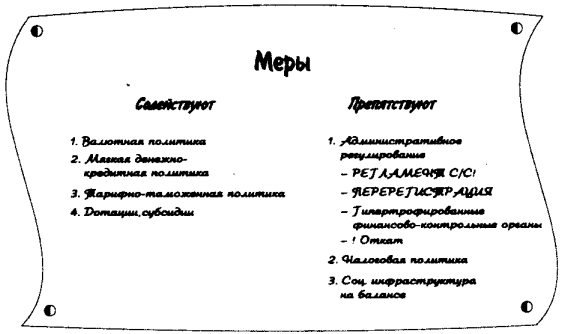
Результаты работы третьей группы (плакат 8):

Колупаев Владимир:

Мы выделили следующие меры государственной экономической политики, влияющие на национальную конкурентоспособность.

Во-первых, валютная политика. Известно, что есть такой макроэкономический показатель как реальный валютный курс или близкий к нему национальный уровень цен, который отражает ценовую конкурентоспособность страны по выпуску продукции. Когда шло удорожание белорусского рубля в 1995 г., это имело негативные последствия для экономики, начавшей в этот период стагнацию. В последующий период последовала девальвация белорусского рубля, которая привела к улучшению экономической ситуации. Таким образом, экономическое развитие второй половины 90-х гг. показало сильную взаимосвязь между динамикой реального курса и ценовой конкурентоспособностью экономики.

Плакат 8



Уже с 1998 г. официально начала проводиться политика девальвации белорусского рубля соразмерно темпам инфляции. Сейчас ценовая конкурентоспособность поддерживается на некотором стабильном уровне. При этом мы считаем, что проводимая валютная политика содействует консервации сложившейся ситуации. Наша экономическая политика преследует краткосрочные цели путем «затыкания» текущих дыр, которые образуются в экономике. Как только то или иное предприятие или отрасль «ложится», тут же следуют мягкие бюджетные ограничения, дотации, субсидии или кредиты по ставке ниже ставки рефинансирования.

Далее мы выделили тарифно-таможенную политику. Известно, что уровень таможенного тарифа на импорт у нас выше, чем в соседних странах. Благодаря этому импорт дороже, а товар отечественного производства на внутреннем рынке относительно дешевле. Здесь также имеет место ценовая конкурентоспособность.

Есть у нас также и меры, понижающие ценовую конкурентоспособность. Это, прежде всего, налоговая политика. Налоги у нас выше, чем в соседних странах. Социальные объекты до сих пор находятся на балансе предприятий из-за отсутствия реформ реструктуризации предприятий.

Мы считаем, что содействующие ценовой конкурентоспособности факторы преобладали, на чем и основывалась так называемая белорусская экономическая модель, которая окончательно сформировалась с 1996 г. и сейчас в таком законсервированном виде движется вниз. Все инструменты государственной экономической политики были задействованы на поддержание экономики на плаву. Системные процессы трансформации отсутствуют, из-за чего и приходится весь ресурс государственной экономической политики использовать на поддержание белорусской экономики.

После презентации самостоятельной работы групп участникам были предложены следующий доклад:

ГОСУДАРСТВЕННАЯ ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ПОЛИТИКА И ЕЕ ВЛИЯНИЕ НА КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТЬ БЕЛОРУССКИХ ПРЕДПРИЯТИЙ

А. В. Готовский — зав. отделом НИЭИ Министерства экономики РБ

В настоящем докладе мне бы хотелось остановиться на следующих трех основных вопросах. Во-первых, случайно ли, что, как показал предыдущий докладчик, белорусские предприятия конкурируют в основном по ценовому фактору, а не по качеству продукции? Во-вторых, какова в этом роль государственной экономической политики? И в-третьих, каково краткосрочное и долгосрочное влияние проводимой государственной экономической политики на уровень жизни населения?

Существует два качественно разных подхода к анализу влияния государственной экономической политики на конкурентоспособность предприятий и уровень жизни населения. Первый основан на рассмотрении всей совокупности решений, принимаемых органами государственного управления, и анализе последствий этих решений. Второй — на анализе сложившейся в экономике ситуации и, отталкиваясь от нее, на выявлении тех наиболее важных управленческих решений, которые и обусловили данную ситуацию.

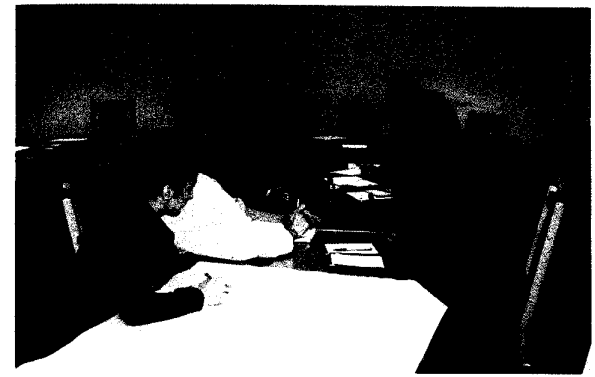
Второй подход, по нашему мнению, более предпочтителен, так как позволяет сконцентрировать внимание на небольшом количестве «судьбоносных» решений и проследить механизм их влияния на ситуацию, в отличие от первого подхода, при котором рассматривается весь «ворох» принимаемых законов, постановлений, указов, декретов, количество которых нередко заслоняет их качество.

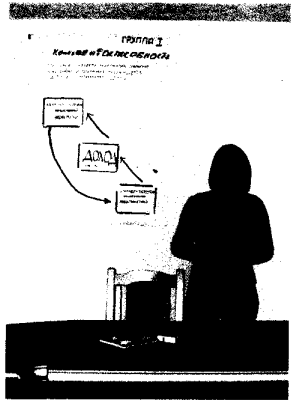
Таким образом, рассмотрим сложившуюся в Беларуси ситуацию и проанализируем направление, в котором воздействовала государственная политика на национальную экономику.

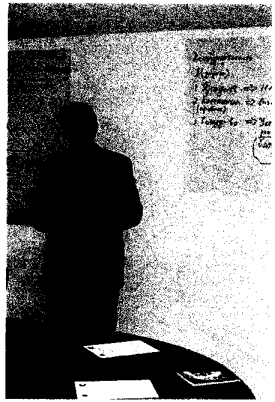
Белорусское «экономическое чудо».

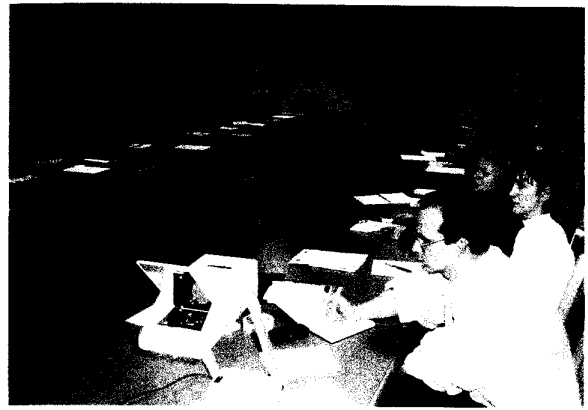
Прежде чем обсуждать сегодняшнюю ситуацию в экономике, обратимся к недавней истории, к так называемому белорусскому «экономическому чуду».

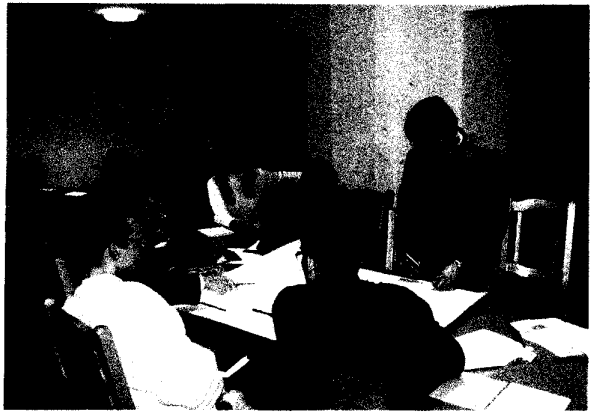
Во второй половине 1990-х гг. статистические органы Беларуси регистрировали достаточно высокие темпы роста объемов производства, причем

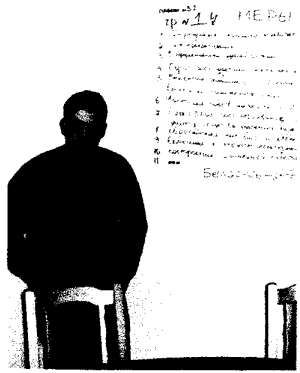


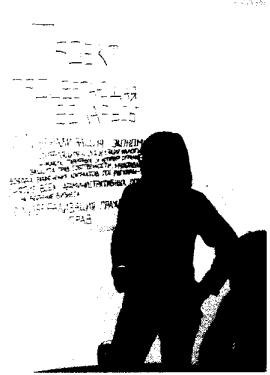

Группа I

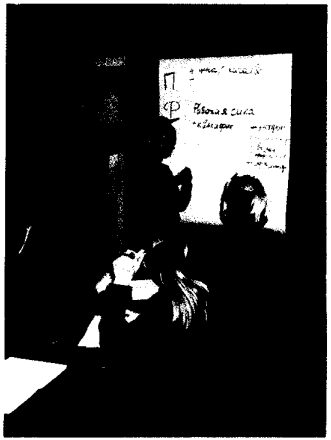












основой этого роста был рост в промышленности. Существовало две позиции по объяснению данного феномена.

Позиция официальных органов заключалась в том, что, по их мнению, начала приносить свои плоды реализуемая государственная экономическая политика, основой которой служило ужесточение контроля над экономикой после периода «экономической анархии» первой половины 1990-х гг. Отмечалась немаловажная роль и государственной поддержки предприятий в виде льготных кредитов и других преференций. Таким образом, в экономике, по мнению официальных органов, был наведен порядок, предприятия опять начали работать, выпускать продукцию, люди получили работу, благосостояние населения стало повышаться.

Альтернативная позиция заключалась в том, что в условиях возрастающей экономической нестабильности, преобладания государственной формы собственности, отсутствия рыночных реформ рост в промышленности является фикцией, существует лишь на бумаге в силу того, что в условиях усиливающегося прессинга со стороны государства предприятия вынуждены «рисовать» положительные темпы прироста производства. Некоторое оживление, наблюдавшееся в отраслях, ориентированных на экспорт в Россию, которые смогли воспользоваться прекращением экономического спада на российском рынке, вряд ли могло кардинально изменить ситуацию в белорусской экономике.

Чтобы разобраться в этой ситуации, рассмотрим проблему производственного роста с разных позиций.

Во-первых, для увеличения объемов промышленного производства *необходимо,* чтобы предприятия обладали ***технической возможностью наращивать объемы выпуска***. Для этого необходимо либо увеличение количества доступных производственных факторов, таких как производственное оборудование, человеческие ресурсы, либо повышение эффективности использования уже имеющихся ресурсов — внедрение новых технологий, перевооружение предприятий. И в первом, и во втором случае необходимы значительные капитальные вложения.

Если мы рассмотрим ситуацию накануне отмеченного роста в экономике, т. е. в 1995–1996 гг., то вынуждены будем констатировать, что в республике не наблюдалось высокой инвестиционной активности. Так, в 1995 г. инвестиции в основной капитал составили всего 69% от 1994 г., или 38,5% от объема 1990 г., а в 1996 г. еще ниже — 95% к уровню предыдущего года. Вряд ли можно говорить о массовом перевооружении предприятий, увеличивающем производительность труда в экономике.

Не увеличивалось и количество занятых в промышленности. Так, в 1995 г. на промышленных предприятиях было занято 1 млн. 216,2 тыс. че-

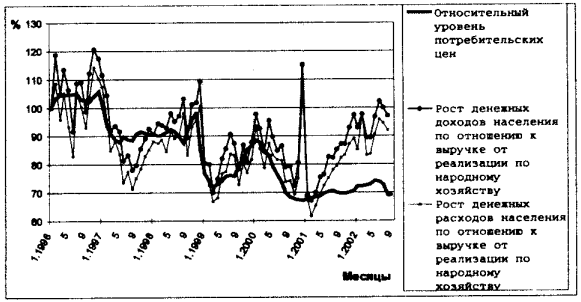


Рис. 1. Изменение денежных доходов и расходов населения по отношению к выручке от реализации продукции (работ, услуг) по народному хозяйству (январь 1996 г.=100%)

ловек, в 1996 г. — 1,202 млн. чел., в 1997 г. — 1,204 млн. чел. В дальнейшем эта цифра значительно не менялась.

Необходимо, однако, отметить следующий факт. В конце 1996–1997 гг. в промышленности наблюдалось значительное снижение потерь рабочего времени. Если в январе–июле 1996 г. потери рабочего времени только за счет неполной рабочей недели и вынужденных отпусков (т. е. не считая простоев) в среднем в месяц составляли 16326 тыс. человеко-часов, то к ноябрю этот показатель снизился до 9413 тыс. человеко-часов, или 57,7% от среднего показателя января–июля, а к ноябрю 1997 г. — и вовсе до 3943 тыс. человеко-часов, или 24,2%.

Таким образом, если в промышленности и был рост производства, то он достигался путем загрузки существующего оборудования, перехода с сокращенной рабочей недели на полную. Возможным этот рост стал только в силу того, что ему предшествовал значительный спад производства в первой половине 1990-х гг.

Во-вторых, для увеличения объема промышленного производства *необходимо,* чтобы ***продукция предприятий была востребована на рынке.*** Существует две возможные альтернативы: продукция по каким-то причинам востребована на внутреннем рынке или же на внешнем.

Если рассмотреть динамику денежных доходов и расходов населения по отношению к выручке по народному хозяйству (рис. 1), то становится очевидным, что в рассматриваемом периоде (вторая половина 1996–1999 гг.) расходы населения не могли служить источником роста в промышленности, поскольку значительно отставали от выручки по народному хозяйству. Это, в

свою очередь, отражалось в соответствующем изменении потребительских цен по отношению к ценам производителей промышленной продукции.

Спрос со стороны отечественных предприятий также не мог служить причиной роста в промышленности, так как инвестиционная активность, как уже говорилось выше, была низкой.

Что же касается органов государственного управления, то в 1996–1997 гг. с их стороны отмечалось значительное увеличение финансирования жилищного строительства и сельского хозяйства за счет эмиссионного источника. Если именно эти программы послужили толчком для белорусского экономического роста, то можно ожидать, что именно жилищное строительство и сельское хозяйство должны были демонстрировать опережающие темпы роста.

Действительно, в 1996 г. было введено общей жилой площади на 35% больше, чем в 1995 г., а в 1997 г. — на 28% больше, чем в 1996 г. В то же время темпы роста в промышленности строительных материалов в 1996 г. все еще были отрицательными (–4% прироста), тогда как промышленность в целом уже вышла на положительную динамику (+3,5%). Только в 1997 г. промышленность строительных материалов вышла на положительные темпы роста (+26,1%).

Что же касается сельского хозяйства, то возрастающая государственная помощь не произвела на нее должного эффекта. Если в 1996 г. прирост в нем был положительным (+2,4%), то с 1997 по 1999 гг. наблюдались устойчиво отрицательные темпы прироста в данной отрасли.

В условиях отставания денежных доходов и расходов населения, снижения относительного уровня потребительских цен к уровню цен производителей промышленной продукции сельское хозяйство и пищевая промышленность скорее проиграли, чем выиграли. Из рис. 2 видно, что от-

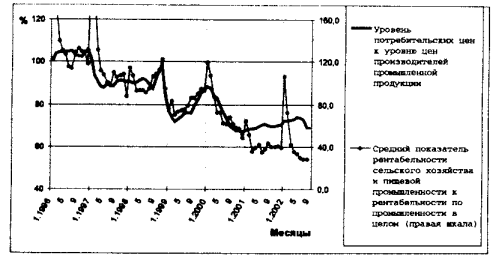


Рис. 2. Изменение среднего показателя рентабельности сельского хозяйства и пищевой промышленности к рентабельности промышленного производства

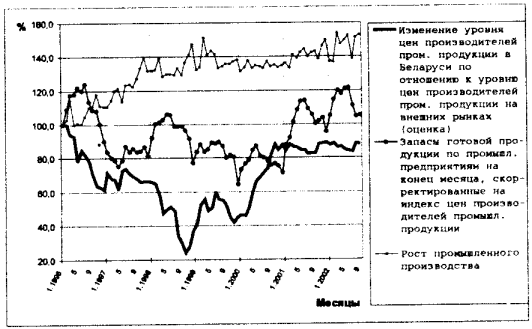


Рис. 3. Изменение уровня цен белорусских производителей промышленной продукции по отношению к уровню цен на внешних рынках и его влияние на результаты работы промышленности (январь 1996 г.=100%)

носительный уровень рентабельности в этих отраслях снижался вслед за относительным падением потребительских цен.

Флагманами белорусской промышленности в 1996–1999 гг., если судить по опережающим темпам роста, были такие отрасли, как лесная, деревообрабатывающая и целлюлозно-бумажная промышленность, производство в которой выросло в 2,17 раза, легкая промышленность (1,94 раза) и черная металлургия (1,92 раза). Эти отрасли не имели прямого отношения к государственным расходам.

Таким образом, ни население, ни отечественные предприятия, ни государственные расходы не имели прямого отношения к росту в промышленности в 1996–1999 гг. Внутренний спрос вряд ли может служить объяснением этого роста.

Остается вариант увеличения спроса на белорусскую продукцию со стороны зарубежного потребителя. Однако для этого необходимы достаточно веские причины: ***повышение конкурентоспособности продукции за счет качества***, для чего опять же необходимы перевооружение предприятий и значительные инвестиционные ресурсы или же ***повышение конкурентоспособности продукции за счет существенного снижения цен на белорусские товары.***

Первый вариант уже был рассмотрен выше и исключен как нереалистичный. Что же касается второго варианта, то на рис. 3 представлено изменение

уровня цен производителей промышленной продукции Беларуси по отношению к уровню цен производителей промышленной продукции на внешних рынках. Видно, что снижение относительного уровня цен в республике по отношению к зарубежному уровню сопровождалось снижением запасов готовой продукции в промышленности и последующим ростом в ней.

Снижение реального уровня цен Беларуси было инициировано не предприятиями, а проводимой государственной экономической политикой, эмиссионными кредитами, которые не столько улучшали ситуацию в отдельных отраслях экономики, сколько приводили к разбуханию денежной массы, к ускорению инфляции, к опережающим темпам девальвации национальной валюты, к снижению реального курса белорусского рубля. **Побочным эффектом проводимой государственной экономической политики было повышение конкурентоспособности отечественной продукции на внешних рынках по ценовому фактору и рост в промышленности.**

Нужно упомянуть и о **третьем** обстоятельстве роста в промышленности. Связан он с тем, что для белорусских предприятий необходим был стимул и возможности (в виде накопления оборотных средств) для осуществления расширения объемов выпуска. И такая возможность у предприятий была. Девальвация национальной валюты снизила не только конечные цены выпускаемой продукции, но и цены внутренних факторов производства, и в первую очередь уровень оплаты труда в долларовом выражении.

В 1997–1999 гг. средняя заработная плата, выраженная в долларах США, снижалась. Так, если в январе–феврале 1996 г. среднемесячная заработная плата в Беларуси в пересчете через рыночный обменный курс равнялась 80,7 USD (92,3 USD в промышленности), то в январе–феврале 1997 г. — 60,0 USD (73,3 USD), что составило 75% к уровню января–февраля 1996 г. (79% в промышленности). К январю–февралю 1998 г. уровень оплаты труда немного подрос (71,9 USD и 89,8 USD в промышленности), а к январю–февралю 1999 г. он опустился совсем низко — до 23,4 USD, или 29% от уровня января — февраля 1996 г. (30,8 USD, или 33% в промышленности).

Это непосредственно отражалось на структуре себестоимости промышленного производства. Из рис. 4 видно, что снижение уровня оплаты труда в Беларуси приводило к уменьшению ее доли в цене продукции и к соответствующему росту рентабельности в промышленности. Некоторый рост рентабельности позволял предприятиям накапливать оборотные производственные фонды и расширять выпуск на базе старой технологии и старого оборудования.

С другой стороны, снижение уровня оплаты труда приводило к снижению уровня потребительских цен относительно уровня цен производителей промышленной продукции. В этом же направлении действовало и **государ-**

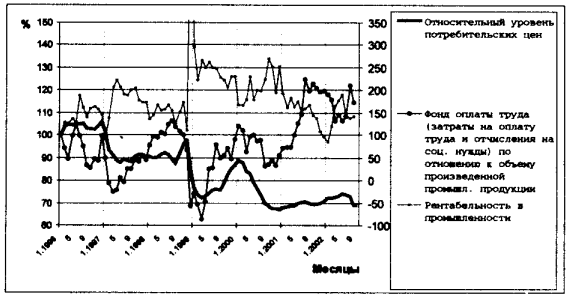


Рис. 4. Изменение структуры цены в промышленности (январь 1996 г.=100%)

ственное ценовое регулирование, непосредственно приведшее к снижению уровня тарифов на потребительские услуги.

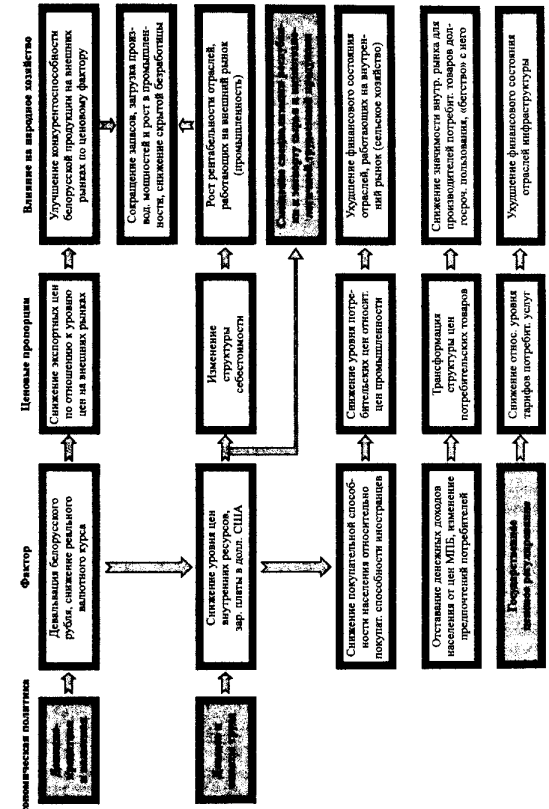
Снижение покупательной способности населения сказалось и на характеристиках потребительского спроса. Отечественный покупатель отдавал предпочтение дешевой продукции с низким качеством. Все это неблагоприятно отражалось на отраслях, ориентированных на внутреннего потребителя (см. рис. 2).

Здесь же следует отметить, что немаловажным фактором снижения национального уровня оплаты труда в Беларуси послужила государственная экономическая политика, направленная на сдерживание инфляции через сдерживание роста средней заработной платы. Привязка оплаты труда на предприятиях к единой тарифной сетке в условиях высоких темпов инфляции обесценивала труд, делала его одним из наиболее дешевых производственных ресурсов. С этих позиций жесткое регулирование, ограничение роста оплаты труда является одним из ключевых элементов механизма белорусского экономического роста.

Таким образом, проводимая в 1996–1999 гг. государственная экономическая политика привела к снижению национального уровня цен Беларуси, к улучшению конкурентоспособности белорусских товаров за рубежом по ценовому фактору, к выигрышу экспортоориентированных предприятий и росту в них, но в то же время и к снижению национального уровня оплаты труда, что негативно отразилось на уровне жизни населения и соответственно на отраслях, ориентированных на внутреннего потребителя (Схема 1).

Схема 1

Модель ценовой конкурентоспособности реального сектора экономики РБ



Долгосрочное влияние проводимой государственной экономической политики на конкурентоспособность белорусских предприятий

Как было отмечено выше, проводимая в Беларуси государственная экономическая политика в краткосрочном периоде привела к росту в промышленности и снижению уровня оплаты труда. Однако, может быть, такая стратегия оправдана с точки зрения перспектив, ведь краткосрочное снижение уровня жизни населения, вероятно, может быть компенсировано его ростом в будущем после достигнутого расширения объемов производства?

Влияние описанных процессов на конкурентоспособность реального сектора экономики республики можно представить следующим образом. Для экспортеров, сбывающих свою продукцию на внешних рынках и получающих выручку в иностранной валюте, описанная трансформация ценовых пропорций означала удешевление внутренних ресурсов (в первую очередь, услуг труда) при постоянстве уровня цен (относительно уровня цен на рынке сбыта) внешних ресурсов, таких как энергоносители, материалы, комплектующие, современное производственное оборудование.

Графически это можно изобразить как поворот изокосты, характеризующей национальный уровень издержек, относительно точки M" вовне (рис. 5). При этом уменьшается тангенс угла наклона изокосты по отношению к оси $0L$, что отражает снижение уровня цен внутренних ресурсов по отношению к внешним (в том числе снижение относительной цены труда).

Для экспортера это означает высвобождение финансовых средств за счет удешевления себестоимости в части расходов на внутренние ресурсы, повышение рентабельности производства, возможность использования высвобожденных средств для увеличения выпуска продукции. Графически это выглядит как переход с более низкой изокванты на более высокую, характеризующую и более высокий уровень производства (переход из точки Z_0 в точку Z_1).

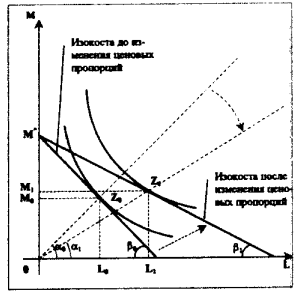


Рис. 5. Влияние девальвации белорусского рубля и снижения уровня цен внутренних ресурсов на экспортеров

Наращивание объемов производства в таких условиях происходит за счет использования незагруженных производственных мощностей и незадействованных трудовых ресурсов. На практике это проявляется в снижении скрытой безработицы — в уменьшении простоев,

вынужденных отпусков, в переходе с сокращенной рабочей недели на полную.

В то же время необходимо отметить, что изменение относительных цен факторов производства делает выгодным замещение относительно дорогих внешних ресурсов на более дешевые внутренние, в том числе и отказ от приобретения и ремонта дорогостоящего современного оборудования и замещение его на более дешевую трудоемкую технологию. Графически это выглядит как перемещение с производственного луча $0Z_0$ на луч $0Z_1$. На практике это проявляется, в том числе, и в изменении отраслевой структуры промышленности за счет опережающего роста таких отраслей как легкая промышленность, деревообработка (рис. 6).

Таким образом, девальвация валюты, снижение относительной цены труда хотя и приводит к загрузке простаивающих производственных мощностей, снижению скрытой безработицы, оживлению в промышленности, **но не стимулирует (и даже сдерживает) переход на более современную капиталоемкую технологию с высокой производительностью труда.** Рост экспорта, как косвенная характеристика конкурентоспособности, в данном случае — это распродажа по заниженным ценам внутренних производственных ресурсов на внешнем рынке.

Для производителей, работающих на внутренний рынок и соответственно получающих выручку в белорусских рублях, девальвация белорусской валюты — это удорожание внешних ресурсов (материалов, комплектующих, энер-

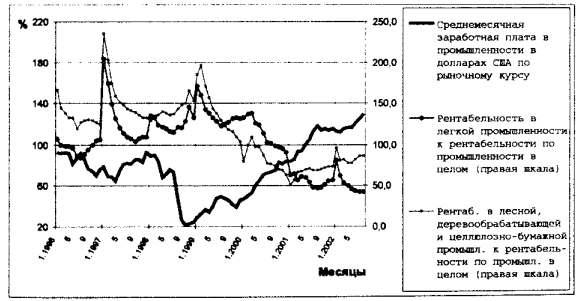


Рис. 6. Динамика относительной рентабельности в лесной, деревообрабатывающей и целлюлозно-бумажной промышленности и в легкой промышленности

гоносителей) при постоянстве уровня цен внутренних производственных ресурсов (относительно уровня цен на внутреннем рынке). Графически это выглядит как поворот изокосты относительно точки L^* внутрь (рис. 7). При этом уменьшение тангенса угла наклона изокосты к оси отражает снижение уровня цен внутренних ресурсов по отношению к внешним.

Для производителей, работающих на внутренний рынок, это означает удорожание себестоимости в белорусских рублях в части расходов на внешние ресурсы при постоянстве спроса в белорусских рублях. Это приводит к снижению рентабельности, снижению обеспеченности оборотными средствами в ориентированных на внутренний рынок отраслях, в результате чего происходит и снижение уровня их производства (переход из точки Z_0 на более высокой изокванте в точку Z_1 на более низкой).

Чтобы не допустить в предыдущие годы обвального снижения уровня производства в сельском хозяйстве, ориентированном преимущественно на внутренний рынок, правительство Беларуси прибегало к товарным кредитам горюче-смазочными материалами, запчастями, сельскохозяйственной техникой по льготным ценам, т. е. искусственно занижало цены на эти ресурсы.

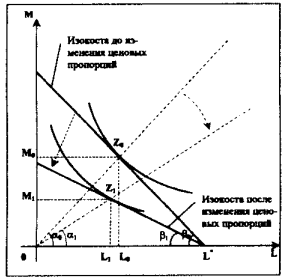


Рис 7. Влияние девальвации белорусского рубля на производителей, удовлетворяющих нужды внутреннего рынка

Изменение относительных цен факторов производства (в том числе снижение относительной цены труда) делает невыгодным для данного сектора, также как и для экспортоориентированного, использование дорогостоящего оборудования, создает стимулы для замещения капиталоемкой технологии на трудоемкую, в результате чего происходит перемещение с производственного луча $0Z_0$ на луч $0Z_1$ (см. рис. 7). На практике это проявляется в снижении интенсификации сельскохозяйственного производства.

Таким образом, перераспределение ресурсов в экономике путем девальвации белорусского рубля и соответствующей трансформации ценовых пропорций не стимулирует, а наоборот, сдерживает технологическое развитие как в экспортоориентированных отраслях Беларуси, так и в отраслях, удовлетворяющих нужды внутреннего рынка, и соответственно **занижает уровень жизни населения не только в краткосрочной, но и в долгосрочной перспективе.**

Конкурентоспособность белорусской продукции на современном этапе развития и влияние на нее государственной экономической политики

Проведенный анализ позволил выделить следующие факторы, оказавшие в 1996–1999 гг. наибольшее влияние на конкурентоспособность экономики Беларуси:

- колебания реального валютного курса (проводимая в стране денежно-кредитная и валютная политика);
- колебания относительных цен производственных ресурсов (тарифная политика и политика регулирования уровня оплаты труда);
- государственное ценовое регулирование;
- изменение покупательной способности населения;
- изменение предпочтений потребителей.

Все эти факторы действовали через ценовое конкурентное преимущество.

Изменение экономической политики в 2000 г. привело к укреплению реального курса белорусского рубля, к росту уровня цен внутренних ресурсов (в том числе средней заработной платы в долларовом эквиваленте), в результате чего модель ценовой конкурентоспособности реального сектора Республики Беларусь, представленная на схеме, начала работать в «обратном» направлении.

Укрепление реального курса белорусского рубля привело к повышению реальных экспортных цен, к ухудшению конкурентоспособности белорусской продукции на внешних рынках по ценовому конкурентному преимуществу. Рост уровня цен внутренних ресурсов в долларовом эквиваленте, повышение средней заработной платы до 100 долларов США в 2001 г. повлияли на себестоимость производства в долларовом эквиваленте, что привело к снижению рентабельности в экспортоориентированных отраслях. Результатом описанных процессов стало замедление темпов роста, увеличение запасов готовой продукции, сокращение количества занятых и увеличение скрытой безработицы в промышленности.

С другой стороны, рост средней заработной платы и денежных доходов населения в долларовом эквиваленте привели к росту внутреннего уровня цен, что положительно сказалось на отраслях, ориентированных на внутренний рынок, позволило повысить долю покрытия населением себестоимости жилищно-коммунальных услуг.

Таким образом, в результате произошедших в 2000–2002 гг. процессов произошло обратное перераспределение финансовых ресурсов от экспортоориентированных отраслей к отраслям, удовлетворяющим потребности

внутреннего рынка. Если для предыдущего перераспределения ресурсов (от ориентированных на внутренний рынок отраслей к экспортерам) ограничительным барьером являлось бедственное положение в сельском хозяйстве и отраслях инфраструктуры, то обратное перераспределение ресурсов натолкнулось на преграду конкурентоспособности экспортоориентированных отраслей.

Уже в 2001 г. начало проявляться противоречие между экспортными и ориентированными на внутренний рынок отраслями. С одной стороны, под давлением роста запасов готовой продукции на складах экспортеры вынуждены были снижать свои цены. С другой стороны, правительство продолжало повышать среднюю заработную плату в долларовом эквиваленте, закупочные цены для сельскохозяйственных производителей, тарифы на жилищно-коммунальные услуги для населения. В результате произошло резкое увеличение количества нерентабельных предприятий, в первую очередь в экспортоориентированных отраслях промышленности, таких как черная металлургия, химическая и нефтехимическая промышленность, машиностроение и металлообработка, легкая промышленность.

Проведенный анализ позволяет сделать следующие выводы о сложившейся модели конкурентоспособности национальной экономики (см. схему) и о влиянии на нее государственной экономической политики.

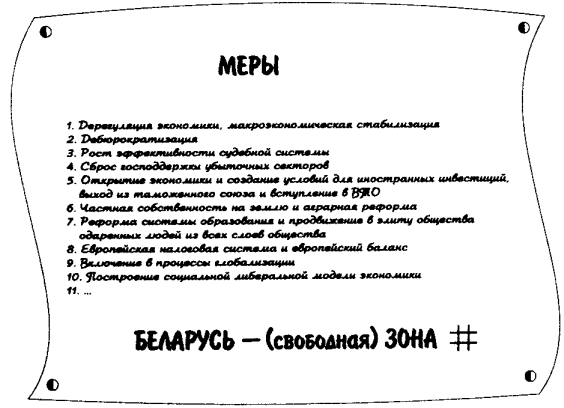
- **Модель, в рамках которой осуществлялось повышение конкурентоспособности белорусских предприятий на внешних рынках, на основе которой был достигнут рост промышленного производства в Беларуси, уже изжила себя, т. к. низкий уровень жизни населения как в краткосрочной, так и в долгосрочной перспективе является неотъемлемым ее элементом.**
- **Изменения в экономической политике последних трех лет не привели к пересмотру принципов функционирования сложившейся модели, а только к возврату в исходное состояние, что и отразилось в ухудшении конкурентоспособности, финансового состояния реального сектора экономики, в замедлении темпов роста производства.**
- **В будущем государственная экономическая политика должна быть направлена на формирование качественно новой модели конкурентоспособности, предусматривающей наряду с высокими темпами производственного роста также и устойчивое повышение уровня жизни населения.**

ГОСУДАРСТВЕННАЯ ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ПОЛИТИКА И МЕРЫ ПО ПОВЫШЕНИЮ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ БЕЛОРУССКОЙ ЭКОНОМИКИ

Участникам семинара было предложено выполнить следующее задание: определить, какие, по мнению участников, необходимо принять на государственном уровне меры, чтобы добиться повышения конкурентоспособности белорусской экономики, устойчивого экономического роста и повышения благосостояния населения республики. Ранжировать по важности, указать механизм их влияния на экономику.

Результаты работы первой группы (плакат 9):

Плакат 9



Колупаев Владимир:

Мы перечислим основные направления необходимой макроэкономической трансформации. Концепция нашего проекта — это превращение из «зоны» в буквальном смысле в зону свободную. Эти меры предусматривают дерегуляцию экономики в целом, т. е. устранение государственного вмешательства в экономические процессы, прежде всего на товарном рынке.

На первом этапе указанные меры приведут к дестабилизации экономической ситуации. Поэтому следующим шагом должна быть макроэкономическая стабилизация.

Следующая крупная мера — это дебюрократизация. Повышение эффективности судебной системы. На сегодняшний день обращение в суд — это самый крайний вариант.

Дальнейшее повышение конкурентоспособности — отказ от государственной поддержки убыточных секторов, открытие экономики, создание условий для привлечения иностранных инвестиций. Здесь имеются в виду, прежде всего, высокие таможенные тарифы, их снижение, выход из таможенного союза и вступление в ВТО.

Следующее, без чего нельзя поднять на должный уровень конкурентоспособность национальной экономики, — это сельское хозяйство, т. к. эта отрасль — черная дыра белорусской экономики. Значительная часть госбюджета идет на поддержку аграрного сектора. Поэтому необходима аграрная реформа и введение частной собственности на землю.

Следующим значительным фактором является реформа системы образования, продвижение в элиту общества одаренных людей из всех слоев общества. Мы понимаем, что и высшая, и средняя школа на сегодняшний день не дают того образования, которое способствовало бы трансформации нашей экономики в рыночную. Под продвижением в элиту одаренных людей мы понимаем, прежде всего, предоставление получения образования всем, кто желает, и создание конкуренции в этой сфере с тем, чтобы были равные возможности по проходу людей в элиту общества.

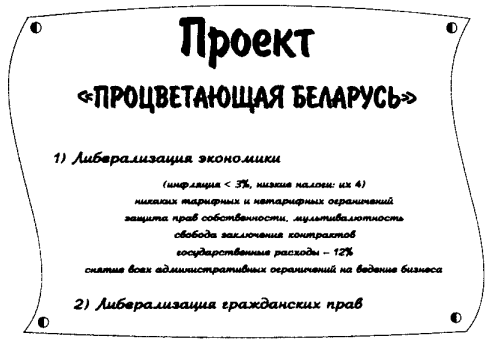
Следующий пункт — это преобразование налоговой системы. Уменьшение количества налогов, упрощение системы оплаты.

Далее — включение в процессы глобализации, включение наших предприятий в цепочки ТНК.

И последнее — это социальная сфера, т. е. переход на адресную социальную помощь при сохранении общих принципов рыночной модели.

Результаты работы второй группы (плакат 10):

Плакат 10



Ракова Елена:

Мы исходим из того, какой мы видим Беларусь через 4 года. Мы говорим об идеальных вариантах, исходя из опыта Гонконга, Новой Зеландии.

Для того чтобы привлечь в Беларусь капитал, ресурсы, нужно создать максимально благоприятные для этого условия. За один год сюда никто не придет, нужен переходный период.

Чтобы в Беларусь пришел капитал, необходима либерализация экономики. Мы говорим о том, что необходимо максимально снять административные и финансовые ограничения. Инфляция должна быть ниже 3%. Низкие ставки налогов и всего четыре налога. Никаких тарифных и нетарифных ограничений. Защита прав собственности. Мультивалютность. Свобода привлечения контрактов. Госрасходы — 12% ВВП. Снятие всех административных ограничений на ведение бизнеса.

В сфере социальной помощи мы придерживаемся принципа «помоги человеку, а не предприятию», что позволит резко снизить нагрузку на государственный бюджет и, соответственно, помочь предприятиям.

После презентации самостоятельной работы групп участникам был предложен следующий доклад:

ГОСУДАРСТВЕННАЯ ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ПОЛИТИКА И МЕРЫ ПО ПОВЫШЕНИЮ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ЭКОНОМИКИ БЕЛАРУСИ, ПО УЛУЧШЕНИЮ ИНВЕСТИЦИОННОГО КЛИМАТА В СТРАНЕ

А. А. Матяс — зав. отделом НИЭИ Министерства экономики РБ

Основными проблемами, с которыми сталкивается в настоящее время экономика Беларуси и которые в конечном счете определяют ее конкурентоспособность и перспективы устойчивого экономического роста в стране, являются, с одной стороны, существенное ухудшение качественного состояния производственного потенциала, с другой стороны, хроническая нехватка финансовых и инвестиционных ресурсов (как внутренних, так и внешних).

Достаточно отметить, что физический износ активной части основных фондов в целом по народному хозяйству в 2001 г. составил 75,6%, в промышленности — 80,5%, в машиностроении и металлообработке — 84,7%, в строительстве — 79,1%, в сельском хозяйстве — 79%, на транспорте — 66,9%.

Данная ситуация обусловлена не только унаследованным устаревшим производственным потенциалом (в частности, коэффициент износа активной части основных фондов составлял в 1992 г. по народному хозяйству 39%, в промышленности — 50%, в машиностроении и металлообработке — 58%), но прежде всего последующим недоинвестированием реального сектора национальной экономики в 90-е годы. Если ВВП в 2001 г. по отношению к 1990 г. составил 92%, то капитальные вложения сократились до 49%, а производственного назначения — до 45%. При этом наибольшее падение инвестиций за данный период имело место в наукоемких, экспортоориентированных и фондообразующих отраслях: в машиностроении — в 2 раза, радиопромышленности — в 20 раз, электронной промышленности — более чем в 11 раз, по отрасли «наука и научное обеспечение» — почти в 8 раз.

Кроме того, унаследованный устаревший производственный потенциал не соответствует современной структуре внутреннего и внешнего спроса, что требует значительных дополнительных капиталовложений на структурную перестройку национальной экономики.

В то же время прослеживается тенденция снижения инвестиций в реальный сектор экономики (особенно за счет средств бюджета и централизованного эмиссионного кредитования). Сокращаются также и финансовые возможности субъектов хозяйствования, реальная рентабельность которых даже в промышленности (с относительно коротким производственным циклом) с 1997 г. отрицательна и с каждым годом ухудшается. Имеют место проблемы и в самой инвестиционной сфере, связанные с неудовлетворенной технологической и воспроизводственной структурой капитальных вложений, значительными размерами незавершенного строительства.

При ограниченности внутренних источников инвестиций (в условиях сложного финансового состояния предприятий и напряженности с наполнением бюджета) возрастает значение внешнего финансирования, особенно получения прямых иностранных инвестиций (ПИИ).

Вместе с тем по привлечению ПИИ в национальную экономику Беларусь оказалась на одном из последних мест среди стран с переходной экономикой. Объем накопленных инвестиций в 2002 г. достиг величины 3,6 млрд. долл. США, из которых 2,2 млрд. долл. приходится на иностранные кредиты, полученные под гарантии Правительства Республики Беларусь, и 1,4 млрд. долл. — на прямые инвестиции, из которых более 1 млрд. долл. — вложения Российской Федерации в строительство газопровода «Ямал — Западная Европа» на территории Республики Беларусь. В то же время, по оценкам Европейского банка реконструкции и развития (ЕБРР), за 1989–2000 гг. ПИИ в Венгрию составили — 19420 млн. долл. США (или 1935 долл. на душу населения), Латвию — 2400 (1016), Литву — 2307 (626), Польшу — 29052 (751), Словакию — 3611 (669), Словению — 1534 (768), Чехию — 19424 (1884), Эстонию — 1882 (1307), Казахстан — 8706 млн. долл. (588 долл.) соответственно[1].

Из других признаков снижения конкурентоспособности национальной экономики следует отметить ухудшение финансовых показателей реального сектора (снижение прибыли и рентабельности, рост количества убыточных предприятий и организаций, ухудшение показателей платежеспособности, ликвидности, обеспеченности собственными оборотными средствами, особенно высоколиквидными). Наблюдается хроническая недозагрузка производственных мощностей, а структура экспорта отличается низкотехнологичностью продукции (прежде всего с дальним зарубежьем).

Конкурентоспособность экономики и экономический рост в Беларуси обеспечиваются за счет значительного занижения рыночного обменного курса белорусского рубля по сравнению с паритетным (более чем в 6 раз),

[1] Отчет ЕБРР о результатах переходного периода. 2001.

т. е. за счет проедания дешевых ресурсов на начальной стадии конкурентоспособности.

При этом экономический рост происходит при доминирующем преобладании государственной собственности, преимущественном использовании административных рычагов, медленном проведении институциональных и структурных реформ, в неблагоприятных для развития малого и среднего бизнеса условиях. Отсутствие достаточно жестких бюджетных ограничений при постоянной чрезмерной эмиссионной поддержке отдельных секторов приводит к тому, что экономический рост сопровождается высокой инфляцией со всеми отрицательными последствиями для воспроизводственного процесса и конкурентоспособности белорусской экономики.

Кроме того, отсутствуют или искажены мотивационные механизмы, низкую оценку получает деловой и инвестиционный климат в стране.

Оценка условий и факторов, влияющих на привлечение иностранных инвестиций в промышленность Беларуси

В целях определения и ранжирования условий и факторов экономической и инвестиционной деятельности в Республике Беларусь, выявления наиболее слабых мест в экономической политике был проведен анкетный опрос, которым было охвачено 157 предприятий различных отраслей промышленности. Выбор промышленности для проведения опроса обусловлен прежде всего тем, что данная отрасль является ведущей в экономике страны (производится более четверти ВВП), наиболее высокотехнологичной и экспортоориентированной (почти весь белорусский товарный экспорт обеспечивается за счет промышленной продукции).

На основе сопоставления контрастирующих оценок, которые представлены в форме «балансов» (разница между процентами ответов, являющихся противоположными), факторы были объединены в несколько агрегированных групп (табл. 1).

К первой группе непротиворечивых привлекательных факторов относятся те факторы, частота оценок которых как «способствующих» вдвое выше частоты оценок тех же факторов как «противодействующих». Баланс оценок по данной группе факторов имеет ярко выраженное положительное значение. К этим факторам относятся: стоимость рабочей силы, возможность снижения затрат, геополитическое положение, квалификация рабочей силы, уровень развития инфраструктуры, таможенный союз с Россией, перспективы экономического роста, налоговые и другие виды льгот для иностранных инвесторов, емкость рынка, развитость банковской системы, обеспеченность сырьем и энергоресурсами.

Таблица 1

Оценка факторов, влияющих на привлечение иностранных инвестиций в промышленность Беларуси (распределение ответов в %)

Факторы	Способ-ствуют	Не оказывают влияния	Противо-действуют	Затруд-няюсь ответить	Балансы
Стоимость рабочей силы	91,7	6,4	0,0	1,9	91,72
Возможность снижения затрат	75,8	10,8	3,2	10,2	72,61
Геополитическое положение	71,3	7,6	3,8	17,2	67,52
Квалификация рабочей силы	63,7	23,6	6,4	6,4	57,32
Уровень развития инфраструктуры	60,5	17,2	10,2	12,1	50,32
Таможенный союз с Россией	54,8	18,5	5,7	21,0	49,04
Перспективы экономического роста	59,2	12,7	11,5	16,6	47,77
Налоговые и другие виды льгот для иностранных инвесторов	46,5	14,0	14,6	24,8	31,85
Емкость рынка	43,9	22,9	12,7	20,4	31,21
Развитость банковской системы	36,3	24,2	15,3	24,2	21,02
Обеспеченность сырьем и энергоресурсами	38,9	25,5	19,1	16,6	19,75
Возможность свободного перевода капитала в другие страны	36,9	8,9	21,0	33,1	15,92
Уровень применяемых технологий	38,2	11,5	31,2	19,1	7,00
Уровень конкурентоспособности продукции	39,5	15,3	33,1	12,1	6,37

Продолжение таблицы 1

Стабильность и конвертируемость валюты	31,2	12,7	38,2	17,8	-7,01
Приватизация и доля частного сектора в ВВП	25,5	17,8	32,5	24,2	-7,01
Доступ страны на международные рынки капиталов	24,8	7,6	34,4	33,1	-9,55
Система страхования бизнеса	17,2	11,5	26,8	44,6	-9,55
Уровень развития рыночных институтов	15,9	19,1	35,0	29,9	-19,11
Макроэкономическая ситуация	18,5	12,7	38,2	30,6	-19,75
Возможность приобретения земли и недвижимости	23,6	7,6	44,6	24,2	-21,02
Политическая ситуация	19,1	8,3	43,9	28,7	-24,84
Гарантии собственности	22,9	7,6	49,0	20,4	-26,11
Общее состояние внешней задолженности	6,4	21,7	33,1	38,9	-26,75
Уровень развития правовой системы	15,3	10,2	49,7	24,8	-34,39
Внешнеэкономическая и таможенная политика	15,3	9,6	51,6	23,6	-36,31
Условия регистрации предприятий	10,8	15,3	54,1	19,7	-43,31
Низкая кредитоспособность страны	3,8	11,5	57,3	27,4	-53,50
Недостаточная развитость и информированность в сфере деловых услуг	3,8	16,6	60,5	19,1	-56,69

Продолжение таблицы 1

Уровень и методы регулирования цен	12,7	7,0	70,1	10,2	-57,32
Степень вмешательства государства в экономику	6,4	6,4	71,3	15,9	-64,97
Высокие затраты на содержание социальной инфраструктуры	1,9	13,4	72,6	12,1	-70,70
Налоговая система	5,7	6,4	78,3	9,6	-72,61
Неудовлетворительное финансовое состояние предприятий	6,4	9,6	80,9	3,2	-74,50
Изношенность фондов	5,1	10,2	79,6	5,1	-74,50

Вторую группу факторов составили так называемые привлекательные факторы, но имеющие противоречивый характер. В данную группу вошли факторы, частота оценок которых как «способствующих» немногим выше или примерно равна частоте оценок аналогичных факторов как «противодействующих». К этой группе респондентами отнесены следующие факторы: возможность свободного перевода капитала в другие страны, уровень применяемых технологий, уровень конкурентоспособности продукции.

В третью группу факторов, отличающихся малой привлекательностью, включены те факторы, частота оценок которых как «противодействующих» несколько выше частоты оценок этих же факторов как «способствующих». Кроме того, в отношении данных факторов используется дополнительный критерий, заключающийся в том, что доля негативных оценок не должна превышать 50%, а доля позитивных оценок не должна быть ниже 5% (от общего числа оценок). В результате группа малопривлекательных факторов включает: стабильность и конвертируемость валюты, приватизация и доля частного сектора в ВВП, система страхования бизнеса, доступ страны на международные рынки капиталов, уровень развития рыночных институтов, макроэкономическая ситуация, возможность приобретения земли и недвижимости, политическая ситуация, общее состояние внешней задолженности, гарантии собственности, уровень развития правовой системы.

И к последней группе непривлекательных факторов отнесены те факторы, по которым более половины респондентов высказалось как о «противо-

действующих» привлечению иностранных инвестиций на предприятия Беларуси. В данную группу вошли следующие факторы: внешнеэкономическая и таможенная политика, условия регистрации предприятий, низкая кредитоспособность страны, недостаточная развитость и информированность в сфере деловых услуг, уровень и методы регулирования цен, степень вмешательства государства в экономику, высокие затраты на содержание социальной инфраструктуры, налоговая система, неудовлетворительное финансовое состояние предприятий, изношенность фондов.

Таким образом, анкетный опрос по оценке условий и факторов экономической и инвестиционной деятельности в Республике Беларусь позволил, с одной стороны, выявить и проранжировать те факторы, по которым страна имеет сравнительные конкурентные преимущества, с другой стороны, определить наиболее неблагоприятные факторы и недостатки в системе государственного регулирования национальной экономики.

Поэтому трансформация экономической политики в стране должна быть направлена, во-первых, на реализацию конкурентных преимуществ (благоприятных факторов) Беларуси, во-вторых, постепенное устранение и нейтрализацию наиболее узких элементов и инструментов в системе государственного регулирования национальной экономики.

Отдельные меры в области государственной экономической политики по повышению конкурентоспособности национальной экономики и улучшению инвестиционного климата в стране

В настоящее время в Республике Беларусь существует значительный перекос в пользу государственного предпринимательства и административных методов государственного воздействия на экономику. Государственная собственность по-прежнему занимает доминирующее положение в экономике. Непомерно высока доля государственного сектора, где уровень централизации средств в бюджете и о внебюджетных фондах по отношению к ВВП составляет около 50%. Существуют проблемы с привлечением частного капитала (отечественного и зарубежного) при акционировании средних и крупных предприятий.

Поэтому в области государственной экономической политики следует более активно расширять использование рыночных методов регулирования и косвенного государственного воздействия на экономику (налогово-бюджетного, денежно-кредитного, валютного и др.), что требует соответствующей корректировки проводимой в стране макроэкономической политики и ускорения институциональных преобразований.

Макроэкономическая политика влияет на уровень конкурентоспособности экономики и инвестиционный климат, прежде всего, через обеспечение

определенных предсказуемых неискаженных ориентиров для субъектов хозяйствования в части цен и обменного курса, других макроэкономических показателей, влияющих на уровень странового и инвестиционного рейтинга. Ведь в условиях высокой инфляции и нестабильного обменного курса весьма проблематично, с одной стороны, накапливать и сохранять от обесценения финансовые и инвестиционные средства секторам экономики (например, прибыль и амортизационные отчисления, кредитные ресурсы, сбережения домашних хозяйств, бюджетные средства), с другой стороны, просчитать эффективность самих инвестиционных проектов даже в краткосрочной перспективе. Кроме того, реальный сектор экономики вынужден уплачивать дополнительный инфляционный налог при постоянно обесценивающихся факторах производства (основных фондах, материальных ресурсах, заработной плате). В этих условиях происходит вымывание оборотных средств, возникают сложности с поддержанием простого воспроизводственного процесса. В результате макроэкономической неопределенности искажаются все финансовые и воспроизводственные потоки в народном хозяйстве, сложно получить адекватную информацию о происходящих экономических процессах в стране.

Поэтому прежде всего необходимо продолжить реализацию мер по стабилизации цен и курса. Основными направлениями проведения антиинфляционной и стабилизационной политики являются: меры по ограничению монетарных факторов инфляции, меры по ограничению издержек и меры по структурному регулированию рынка товаров и услуг.

Среди других монетарных инструментов уменьшения инфляции следует отметить, наряду с сокращением денежной эмиссии, снижение дефицита госбюджета (особенно той его части, которая покрывается посредством денежной эмиссии), проведение более реалистичной процентной политики по депозитам и кредитам, регулирование резервных требований, политику доходов, сокращение бартерных операций и других суррогатных платежных средств (неплатежи и т. д.).

Другой недостаток макроэкономической политики, влияющей на уровень конкурентоспособности национальной экономики и устойчивость экономического роста, заключается в чрезмерном государственном вмешательстве в перераспределительные процессы посредством высокого налогового давления, многочисленных бюджетных субсидий, налоговых льгот и льготного эмиссионного кредитования, валютной политики, использования перекрестного субсидирования, вмешательства в процессы ценообразования и т. д. В результате происходит изъятие финансовых ресурсов у более эффективных и перспективных отраслей и производств,

которые в состоянии инвестировать средства в модернизацию и обновление производственно-технологического потенциала.

Поэтому макроэкономическая стабилизация, снижение налогового давления, упрощение системы государственного регулирования и сокращение государственного вмешательства в перераспределительные процессы создали бы условия для активизации нецентрализованных инвестиций в реальном секторе экономики, позволили бы в полной мере задействовать такие механизмы, как амортизационная политика, инвестиционные налоговые льготы и т. д.

Для повышения конкурентоспособности национальной экономики и улучшения инвестиционного климата в стране следует принять ряд мер прежде всего в области налогово-бюджетной и денежно-кредитной политики.

Действующая в Республике Беларусь налоговая система отличается асимметричностью, громоздкостью и сложностью, что связано прежде всего с большим количеством налогов и платежей.

Но наиболее негативной особенностью налоговой системы Республики Беларусь является высокий уровень налогообложения, т. е. ее фискальная направленность в ущерб стимулирующей функции. Уровень совокупного изъятия государством финансовых ресурсов составил в 1999–2001 гг. по данным Минфина 47–48% к ВВП.

Следует также указать на необходимость в целях повышения конкурентоспособности национальной экономики устранения асимметричности налогообложения отдельных секторов и отраслей экономики, когда основная налоговая нагрузка ложится на промышленность и прежде всего наиболее перспективные приоритетные отрасли и производства (трудоемкие и наукоемкие), где уровень налоговой нагрузки в настоящее время является самым высоким. Достаточно отметить, что в последние годы налоговая нагрузка на промышленность существенно возросла. В результате доля перечисленных налогов и неналоговых платежей в бюджет по промышленности достигла в 2001 г. около 60% (с учетом внебюджетных фондов — 57%), при ее удельном весе в отраслевой структуре ВВП всего 27%.

Поэтому основной проблемой стимулирования развития национальной экономики и промышленного комплекса по-прежнему остается необходимость снижения уровня налогообложения предприятий, что особенно актуально в связи с возможным переходом на российский рубль в качестве единой денежной единицы Союзного государства, а также ожидаемым вступлением Беларуси и России в ВТО.

Для повышения конкурентоспособности белорусской экономики (и прежде всего экспортоориентированного промышленного комплекса) следует

добиваться скорейшего перехода на взимание косвенных налогов по международным правилам (принципу страны назначения) в торговых отношениях Беларуси с Россией и Грузией. Учитывая необходимость модернизации промышленного производства в условиях ограниченных финансовых и инвестиционных ресурсов, целесообразно уже в ближайшее время отменить налог на добавленную стоимость и импортные таможенные пошлины на ввозимое оборудование (хотя бы на ту его часть, аналоги которого не производятся в Беларуси).

Ускорению обновления производственного потенциала ведущих отраслей национальной экономики будет способствовать реализация новой амортизационной политики, которая основывается на гибкой, многовариантной системе норм и правил начисления амортизации, позволяющей юридическим лицам самостоятельно, исходя из своего экономического положения, определять параметры амортизационных отчислений на воспроизводство основных средств и нематериальных активов с предоставлением комплекса экономических стимулов целевого использования амортизации.

Для повышения конкурентоспособности национальной экономики посредством снижения налогового давления на реальный сектор экономики следует в области бюджетной политики более активно сокращать ряд непроизводительных бюджетных расходов (на силовые структуры, управленческие, дотации и субсидии убыточным отраслям и предприятиям, строительство объектов непервоочередной важности). В частности, ускоренное повышение цен на ЖКУ позволяет сократить на эти цели как бюджетное финансирование, так и перекрестное субсидирование, что в конечном счете снизит финансовую и налоговую нагрузку в первую очередь на промышленность, продукция которой составляет подавляющую часть белорусского товарного экспорта.

Целесообразно продолжить практику долевого финансирования инвестиционных проектов за счет государственных капитальных вложений на условиях платности, срочности и возвратности.

Кроме того, расширение бюджетного финансирования социальной сферы (а также платности данных услуг) позволит ускорить процесс передачи данных объектов с баланса предприятий на баланс коммунальных служб, что в свою очередь будет способствовать финансовому оздоровлению реального сектора экономики (в первую очередь промышленных предприятий), повышению конкурентоспособности их продукции.

В области кредитно-денежной политики важным направлением повышения конкурентоспособности национальной экономки и обеспечения устойчивого экономического роста является увеличение кредитов банковской системы реальному сектору экономики. Вместе с тем растущие про-

центные ставки по кредитам коммерческих банков при существующем в настоящее время уровне рентабельности делают недоступными долгосрочные кредиты для большинства предприятий и организаций, финансовое состояние которых в текущем году ухудшилось, в том числе и по причине удорожания кредитных ресурсов. Попытки макростабилизации посредством использования реальных процентных ставок по коммерческим кредитам и высоких норм резервирования при одновременной денежной эмиссии на поддержку отдельных программ за счет целевого льготного кредитования приводят, с одной стороны, к сохранению высокой инфляции, с другой, ухудшают ликвидность и финансовое состояние банковской системы и субъектов хозяйствования реального сектора экономики.

В целях активизации участия банковской системы в кредитовании реального сектора (прежде всего промышленности), уменьшения рисков от таких операций наряду с макроэкономической стабилизацией целесообразно принять следующие меры:

- повысить ликвидность банковской системы через сокращение или изменение условий кредитования дефицита госбюджета (включая жилищное строительство), АПК и т. д. за счет кредитной эмиссии;
- активизировать работу банков по привлечению финансовых ресурсов из-за рубежа путем создания новых совместных банков, филиалов иностранных банков, ФПГ;
- продолжить работу по развитию лизинговых операций, которые имеют преимущество в условиях ограниченности собственных средств предприятий на инвестиции.

Кроме того, для расширения привлечения кредитных ресурсов в реальный сектор экономики целесообразно создание системы государственных гарантий и страхования экспорта, частичное льготирование процентных ставок из бюджета под инвестиционные проекты, создание и расширение кредитных возможностей специализированных банков.

На протяжении последних лет конкурентоспособность белорусской экономики поддерживалась в первую очередь благодаря заниженному обменному курсу белорусского рубля. В результате отклонение рыночного курса белорусского рубля к долл. США от паритетного составило в 1999 г. 6,6 раза, к российскому рублю в 2000 г. — 18,5%. Таким образом, резерв увеличения конкурентоспособности национальной экономики за счет данного фактора практически исчерпан.

В результате чрезмерное занижение реального обменного курса сдерживает приток иностранных инвестиций, обновление производственного потенциала и внедрение современных технологий, препятствует импорту машин и оборудования (прежде всего из дальнего зарубежья), консервирует сложившуюся неэффективную структуру экономики. Повышение рентабельности экспорта посредством занижения курса национальной валюты приводит к стимулированию развития сырьевых отраслей (или с низкой степенью переработки), демпинговому экспорту, перераспределению ресурсов в пользу экспортеров, усиливает государственное вмешательство в экономику и перераспределительные процессы, осложняет обслуживание государственного долга и усиливает отток капитала. В большей мере в этих условиях проявляются ценовые диспропорции и отклонения (прежде всего на продукцию естественных монополий и услуги), сокращаются реальные денежные доходы населения и ослабляются стимулы к организованным (через банковскую систему) сбережениям. Возрастает в целом макроэкономическая нестабильность и подрываются основы обеспечения устойчивого долговременного экономического роста.

Поэтому повышение конкурентоспособности национальной экономики в первую очередь связано с активизацией институциональных преобразований, расширением аккумулирования внутренних и привлечения внешних источников финансирования.

Для увеличения внутренних инвестиций в реальный сектор экономики с целью улучшения качественного состояния производственного потенциала и конкурентоспособности производимой продукции следует принять меры по развитию лизинга, усилению инвестиционной ориентации банковской системы, развитию фондового рынка, повышению эффективности инвестиционной сферы за счет улучшения структуры капитальных вложений, сокращения незавершенного строительства и ресурсосбережения.

В целях активизации привлечения прямых иностранных инвестиций и внешнего финансирования необходимо улучшение делового и инвестиционного климата в стране, развитие СЭЗ (включая разработку комплексных программ их развития), развитие системы страхования и рыночной инфраструктуры, определение перечня концессионных объектов, активизация сотрудничества с международными финансовыми организациями, совершенствование системы привлечения иностранных кредитов, правовое и информационное обеспечение международной инвестиционной деятельности и др.

Проблемы повышения конкурентоспособности экономики страны, производственно-инвестиционной активности, развития предпринимательства, привлечения инвестиций (как внешних, так и внутренних) в национальную экономику во многом связаны с качеством законодательно-нормативной базы.

Что касается правовой системы, то в области законодательно-нормативных актов, регулирующих бизнес-среду, экономическую и инвестиционную

деятельность на территории Республики Беларусь отечественных и иностранных субъектов хозяйствования, проделана значительная работа. В частности, приняты Таможенный, Банковский, Гражданский (новая редакция), Инвестиционный кодексы, Кодекс о земле, Декреты Президента «О правовом режиме иностранных инвестиций из государств-участников СНГ», «О лизинге», Указ Президента «О развитии и создании в РБ производств, основанных на новых и высоких технологиях» и др.

При этом следует отметить, что принятые в Республике Беларусь законодательные акты в основном отвечают необходимым требованиям, содержат целый ряд льгот для иностранных инвесторов. Однако наиболее слабым местом в национальной правовой системе является практическое исполнение данных законов, когда принимается ряд декретов, указов, постановлений, нормативных актов, которые зачастую противоречат уже принятым законам и Конституции или вызывают двойственное толкование.

Для улучшения законодательно-нормативной базы в стране необходимо устранить такие ее недостатки, как нестабильность белорусского законодательства, его несогласованность, большое количество отсылочных норм непрямого действия.

Кроме того, в Беларуси необходима разработка специального закона по поддержке конкурентоспособности национальной экономики по аналогии с Российской Федерацией, где РСПП подготовлен проект Федерального закона о поддержке конкурентоспособности субъектов экономической деятельности Российской Федерации. По-другому, речь идет о промышленной политике, содержащей систему мер и механизмов государственного участия в экономике.

Следует отметить ряд недостатков в области сложившейся в Республике Беларусь практики прогнозирования, что в конечном счете негативно сказывается на конкурентоспособности национальной экономики. Это касается в первую очередь изначально заложенной в прогнозах несбалансированности в части ресурсного обеспечения, нереальности отдельных параметров, их однобокой ориентации на темповые показатели роста производства в реальном секторе экономики, ярко выраженного целевого подхода при разработке прогноза с упованием в основном на административные методы достижения отдельных целевых параметров. В результате предприятия вынуждены поддерживать темповые показатели, не считаясь ни с финансовыми результатами, ни с наличием рынков сбыта, ни с необходимостью обновления основных средств.

Большой проблемой в этих условиях является также отсутствие мотивационного механизма или его существование в искаженном виде для государственных предприятий. Например, в Латвии также оценивают качество

управления руководства госпредприятий, но при этом в основном используется следующий параметр: стоимость акций данного предприятия не должна падать. Естественно, если продукция конкурентоспособна, производственный потенциал соответствует современным требованиям, то в этом случае данное условие будет соблюдаться.

Поэтому целесообразно отказаться от использования в качестве оценочных целевых темповых показателей. В качестве промежуточного этапа можно провести эксперимент по отмене данных целевых темповых показателей на отдельных предприятиях или в определенной отрасли, или хотя бы на тех предприятиях, которые активно проводят модернизацию и реконструкцию производственного потенциала.

В целях формирования мотивационных механизмов повышения конкурентоспособности национальной экономики, ускорения процессов акционирования и приватизации, стимулирования материальной заинтересованности руководителей целесообразно передать им часть акций управляемых предприятий, а также определить процент отчисления от прибыли по ним.

Для привлечения потенциального инвестора необходимо также активизировать процессы приватизации и максимально исключить имеющиеся случаи реприватизации, связанные как с ухудшением финансового положения субъектов хозяйствования, так и с тем, что государственные льготы и субсидии, другие преференции предоставляются, как правило, государственным предприятиям. Для привлечения инвесторов (особенно иностранных) к участию в приватизации наряду с ускорением процессов акционирования, реструктуризации и приватизации целесообразно скорректировать особенности белорусской модели трансформации собственности в части использования чекового варианта акционирования, а также практики проведения акционирования в пользу трудовых коллективов, высокого удельного веса государственной собственности в структуре акционерных обществ, применения государством т. н. «золотой акции», несовершенства механизма представительства государственных служащих в АО, отсутствия действенного механизма реализации процедуры банкротства, совершенствования методики оценки акционированных предприятий, разработки системы доверительного управления акциями и долями имущества и др.

Реализация отдельных вышеперечисленных мер в области государственной экономической политики позволит улучшить деловой и инвестиционный климат в стране, будет способствовать более рациональному использованию ограниченных внутренних инвестиционных ресурсов и привлечению иностранных инвестиций, что в конечном счете создаст соответствующие предпосылки для повышения конкурентоспособности национальной экономики.

ДОПОЛНИТЕЛЬНЫЕ СТАТЬИ ПО ПРОБЛЕМЕ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ

РАЗВИТИЕ ВНЕШНЕЙ ТРУДОВОЙ МИГРАЦИИ КАК УСЛОВИЕ ПОВЫШЕНИЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ РАБОЧЕЙ СИЛЫ БЕЛАРУСИ

Е. В. Масленкова — научный сотрудник отдела демографической политики, занятости и рынка труда НИЭИ Министерства экономики РБ

Качество и конкурентоспособность рабочей силы являются важнейшим стратегическим фактором, определяющим успех экономических преобразований. Отметим, что современная экономика предъявляет новые требования к конкурентоспособности рабочей силы по таким ее критериям, как уровень образования и квалификации, знание иностранных языков, современных компьютерных технологий, активность, предприимчивость, способность и умение работать в коллективе.

В современных условиях выход на международный рынок труда предполагает наличие трудовых ресурсов нового конкурентного типа, предпосылками к созданию которых обладает и Беларусь. Оценивая сравнительную конкурентоспособность белорусской рабочей силы, необходимо отметить, что трудовые ресурсы страны характеризуются совокупностью конкурентных достоинств, которые в современных экономических условиях еще не полностью реализовались. Это высокий уровень образования населения, ориентация людей на созидательный, творческий труд, навыки коллективного труда, склонность к самореализации личности в интересах коллектива. Кроме того, одним из основных факторов, определяющих конкурентоспособность белорусской рабочей силы на внешнем рынке, является относительно невысокая ее стоимость в сочетании с достаточно высоким уровнем образования и квалификации. Поскольку именно внешняя трудовая миграция является фактором, отражающим конкурентоспособность рабочей силы на международном рынке труда, рассмотрим основные процессы, происходящие в данной сфере, более подробно.

Трудовая миграция является наиболее динамично развивающимся миграционным потоком, стимулированным экономическими трансформациями, происходящими в сфере занятости и рынка труда. Как показывают исследования, в современных социально-экономических условиях трудовая миграция выполняет исключительно важную роль амортизатора социальной напряженности, формирует альтернативную сферу занятости с помощью инициативы и самодеятельности самого населения. Сравнительно высокое имущественное положение мигрантских домохозяйств позволяет рассматривать трудовую миграцию как один из действенных инструментов формирования среднего класса страны. Кроме того, трудовая миграция — это серьезная школа бизнеса и рыночных отношений. Мигранты приобретают деловой опыт, укрепляют самостоятельность и независимость, изучают иностранные языки, расширяют свой кругозор. Возвратившись, трудовые мигранты зачастую становятся инвесторами в национальную экономику. Исследования, проводимые МОТ в странах – экспортерах рабочей силы, свидетельствуют о том, что эмигранты, вернувшиеся на родину, проявляют большую готовность к новым видам деятельности и принимают активное участие в развитии новых форм экономики.

В Беларуси трудовая миграция стала актуальна в начале 90-х гг., когда активизировалась практика привлечения в страну иностранной рабочей силы, а белорусы стали проявлять интерес к трудоустройству у зарубежных работодателей. Белорусские граждане начали выезжать в новые независимые государства, а также Чехию, Германию, Польшу в поисках дополнительных заработков. В основном это была нелегальная работа с применением преимущественно физического труда.

Принятый в 1998 г. закон «О внешней трудовой миграции» установил порядок выезда граждан Беларуси для трудоустройства за границу и привлечения иностранной рабочей силы в страну, определил правовые нормы защиты трудящихся мигрантов. Кроме того, с целью развития цивилизованных форм внешней трудовой миграции заключены межправительственные соглашения с Россией, Украиной, Литвой, Казахстаном, Польшей, Молдовой, Арменией. Готовятся для подписания договора с Германией, Чехией, Югославией, Словакией, Кыргызстаном, Монголией, Таджикистаном, Китаем.

Как видно на рис. 1, объемы внешней трудовой миграции на протяжении 90-х гг. постепенно увеличивались (с 1894 чел. в 1996 г. до 4138 в 2001 г.). В то же время количество прибывающих в Беларусь трудящихся мигрантов, достигнув своей максимальной величины в 1998 г. (2969 чел.), в последние годы имеет тенденцию к снижению (1623 чел. в 2001 г.).

Как показывают исследования, большая часть мигрантов выезжает для трудоустройства из Минска (около 70%). Это связано с тем, что здесь сосре-

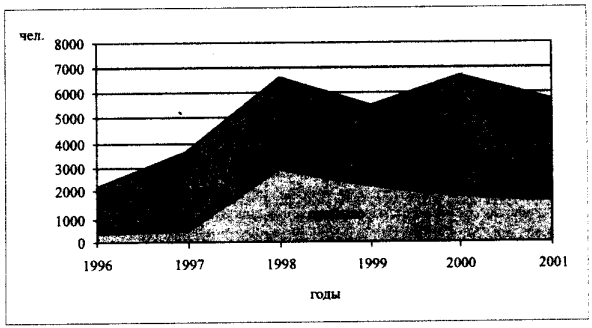


Рис. 1. Общие итоги внешней трудовой миграции по Республике Беларусь за 1997–2001 гг. (чел.)

доточена основная часть фирм-посредников, занимающихся трудоустройством белорусских граждан за границей. Кроме того, согласно социологическим исследованиям, столичные жители более активны, а следовательно, и более конкурентоспособны.

Для того чтобы проанализировать внешнюю трудовую миграцию как фактор конкурентоспособности рабочей силы в системе международного разделения труда, рассмотрим динамику ее развития за последние пять лет. Согласно данным Министерства статистики и анализа, за 1997–2001 гг. за границу для работы выехало около 20 тыс. человек, причем движение рабочей силы из Беларуси направлено как в ближнее, так и дальнее зарубежье. Распределение мигрантов по странам выбытия показывает, что основным государством трудоустройства белорусских граждан является Российская Федерация (около 40% всего объема внешней трудовой миграции). Следующие по величине трудовые потоки, как видно из рис. 2, направлены в США (14%), Молдову (11%) и Украину (7%). Необходимо отметить, что в последние годы наибольший прирост трудящихся мигрантов приходится на страны Западной Европы (Германия, Великобритания, Франция, Норвегия) и США.

В связи с тем, что основными показателями, отражающими качество и конкурентоспособность рабочей силы, являются социально-демографические характеристики, уровень образования и квалификации, характер и содержание труда, рассмотрим потоки внешней трудовой миграции исходя из

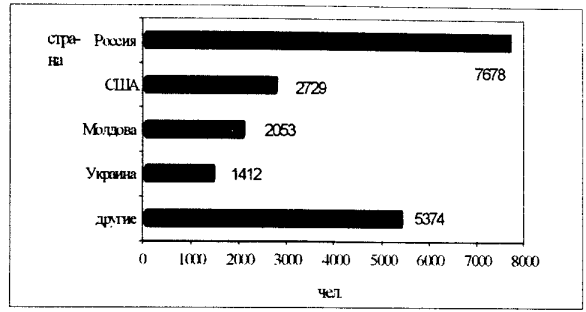


Рис. 2. Распределение трудящихся мигрантов Республики Беларусь по странам въезда за 1997–2001 гг.

этих параметров. Исследование показало, что в настоящее время среди трудящихся мигрантов представлены все социально-демографические и профессиональные группы, входящие в состав трудоспособного населения республики. Однако пропорции их включенности в процессы внешней трудовой миграции варьируются в значительной степени.

Социально-демографические параметры трудящихся мигрантов отражают: значительное преобладание мужчин, особенно в регионах (до 80%); зависимость миграционной активности от возраста трудовых ресурсов — наиболее активна возрастная группа до 24 лет (около 70% всех выехавших для работы), у других возрастных групп, как видно из табл. 1, наблюдается

Таблица 1

Распределение трудящихся мигрантов Республики Беларусь по возрасту в 2001 г. (%)

	всего	до 24 лет	25–29	30–39	40–49	50 и старше
чел.	4886	3512	351	471	419	132
%	100	71,9	7,2	9,6	8,6	2,7

Источник: данные Министерства статистики и анализа РБ

резкое падение этого показателя; зависимость степени включенности в процессы трудовой миграции от уровня образования — наиболее активны лица с высшим и незаконченным высшим образованием. Кроме того, необходимо отметить значительную интеграцию в систему международного разделения труда белорусских студентов: 40% всех выехавших для работы по заключенным контрактам в 2001 г. получали стипендию. Высокая конкурентоспособность студенческой молодежи на рынке труда западных стран обусловливается в основном непритязательностью в трудоустройстве: как правило, они занимают ниши неквалифицированного и малоквалифицированного труда (работа в сельскохозяйственном производстве, гостиницах, кафе, барах, ресторанах, другим вспомогательным персоналом в сфере услуг и досуга).

Согласно прогнозам белорусских демографов, в среднесрочном периоде произойдет увеличение численности населения молодого трудоспособного возраста (15–24 года), в связи с чем можно предположить, что объемы студенческой трудовой миграции в ближайшей перспективе возрастут. С точки зрения конкурентоспособности, это можно рассматривать как положительное явление, так как молодые люди изучают иностранные языки, повышают свой профессиональный уровень, узнают зарубежную культуру делового общения, приобретают опыт работы в современных условиях. В условиях роста трудового потенциала молодежи эта форма миграции представляется важным фактором занятости молодых людей и повышения их территориальной и социальной мобильности.

Профессиональная принадлежность также оказывает достаточно сильное влияние на уровень конкурентоспособности белорусской рабочей силы. Наибольшая вероятность найти работу за границей у работников сельского хозяйства, занятых на неквалифицированных видах работ, в отраслях с тяжелыми и вредными условиями труда, наименьшая — у инженерно-технических работников, служащих. Профессиональный состав белорусских трудящихся мигрантов отражает почти все отрасли национальной экономики страны. Однако представительство различных отраслей варьируется значительно — от 28% (вспомогательный персонал в сфере услуг) и 25% (строители) до 5,4% (преподаватели и воспитатели). Именно эти категории работников оказываются востребованными как на западных рынках труда, так и в странах ближнего зарубежья.

Кроме того, все более возрастающим спросом пользуются специалисты в научных дисциплинах, определяющих основные тенденции современной науки и технологии. Основную массу интеллектуальных мигрантов составляют высококвалифицированные физики, математики, программисты, биологи, химики, медицинские работники. Так, по оценкам экспертов, количество выезжающих из Беларуси на запад математиков составляет более 50% ежегодного их выпуска элитарными факультетами.

Для анализа конкурентоспособности рабочей силы на мировом рынке представляет интерес распределение трудящихся мигрантов по сферам приложения труда и видам занятости. Расчеты, представленные в табл. 2, показывают, что подавляющее большинство мигрантов (более 90%) выезжают на работы, связанные преимущественно с физическим трудом: строительных и сельскохозяйственных специальностей, промышленного производства, сферы обслуживания. В то же время положительным явлением последних лет стало увеличение объемов трудовой миграции, связанной с умственным трудом. В 2001 г. этот показатель составил 9,9% от общего числа выехавших для работы (против 5,7% в 1999 и 8,3% в 2000 г.). В основном это преподаватели, воспитатели, инженерно-технические специалисты, финансовые, учетные и экономические работники. При этом, как

Таблица 2

Распределение выехавших трудовых мигрантов по странам и роду занятий за 2001 г.

	выбыло — всего	выехало для работы, связанной с применением преимущественно умственного труда		выехало для работы, связанной с применением преимущественно физического труда	
		чел.	%	чел.	%
всего по РБ	4138	409	9,9	3705	90,1
в том числе:					
Россия	1382	267	17,9	1092	82,1
США	1089	9	0,8	1080	99,2
Великобритания	217	10	4,6	207	95,4
Узбекистан	204	3	1,5	201	98,5
Молдова	345	16	4,6	328	95,4
Германия	152	28	18,4	124	81,6
другие	749	76	10,2	673	89,8

Источник: данные Министерства статистики и анализа РБ

показывают расчеты, большая часть мигрантов, занятых умственным трудом, направляется в Россию (63,5%).

В странах Западной Европы рабочая сила занята на малоквалифицированных работах: на предприятиях с вредными условиями труда, в добывающей и обрабатывающей промышленности, на временных работах по благоустройству территорий либо в сельском хозяйстве. Необходимо отметить, что значительная часть мигрантов выезжает в страны Западной Европы по туристической или гостевой визе и трудоустраивается самостоятельно. По оценкам экспертов, реально за рубежом работает около 50 тыс. граждан Беларуси [5, с. 17], т. е. практически в 10 раз больше, чем отражается в официальной статистике. Установить точную цифру незаконной трудовой миграции практически невозможно. Данные категории мигрантов лишены права на пособия, пенсию, социальное страхование, имеют более продолжительный рабочий день, не могут рассчитывать на гарантию занятости и вынуждены довольно часто менять место работы и проживания.

Проведенное исследование позволяет сделать вывод, что экспорт рабочей силы приносит Беларуси определенный экономический и социальный эффект. За 1997–2001 гг. создано более 20 тыс. дополнительных рабочих мест без существенных затрат, в результате чего экономятся государственные средства на пособия по безработице и проведение активной политики занятости. В то же время, как показывает анализ, во внешней трудовой миграции участвуют две категории населения. Одни уезжают, желая заработать деньги, вернуться на родину и открыть собственное дело или материально поддержать семью. Другие рассматривают трудоустройство за рубежом как первый шаг к дальнейшей эмиграции. По данным социологических исследований, доля таких мигрантов составляет 13,4% [4, с. 43]. В связи с вышесказанным, основные усилия государства в сфере внешней трудовой миграции должны быть направлены на эффективную реализацию накопленного трудового потенциала, стимулирование возвращения трудящихся мигрантов на родину и их интеграцию в социально-экономические условия страны.

При анализе конкурентоспособности белорусской рабочей силы необходимо заострить внимание еще на одном виде международной трудовой миграции — интеллектуальной. Спрос на высококвалифицированную белорусскую рабочую силу характеризуется заметным приоритетом стран с высокоразвитой наукой: Франция, Германия, США, Израиль, некоторые страны Восточной Европы. Например, Германия предоставила систему «Зеленых карт» для привлечения 20 тыс. специалистов компьютерных систем с целью заполнения существующих вакансий. Правительство Великобритании также предложило органам, занимающимся выдачей разрешений на работу, увеличить набор высококвалифицированных мигрантов,

в частности компьютерных специалистов и медицинского персонала. В связи с вышесказанным с достаточной степенью вероятности можно прогнозировать рост интеллектуальной миграции из Беларуси. Вследствие того, что мировая экономика становится все более интернационализированной, все больше квалифицированной рабочей силы будет привлекаться в качестве консультантов, особенно в международных компаниях, профессоров, лекторов для работы за границей.

При этом следует отметить, что структура потоков научной эмиграции не соответствует структуре потоков общей эмиграции населения Беларуси. В последние годы заметную активность стали проявлять страны третьего мира, которые, в отличие от США и Германии, предъявляют спрос на научные кадры средней квалификации.

С точки зрения конкурентоспособности, интеллектуальную миграцию нельзя оценивать однозначно. С одной стороны, данный процесс является свидетельством большой конкурентоспособности национальной рабочей силы в системе международного разделения труда, глубокой интегрированности определенных секторов белорусской науки в мировую, соответствия белорусского научного потенциала мировому уровню. С другой стороны, выезд интеллектуальных трудовых ресурсов из страны на временной или постоянной основе снижает конкурентоспособность рабочей силы внутри страны, так как изменяет качественные и количественные характеристики кадрового потенциала белорусской науки, приводит к увеличению среднего возраста научных работников, снижает эффективность воспроизводства научной элиты страны.

Исследование показало, что в конкретных условиях Беларуси наиболее конкурентоспособны в системе международного разделения труда молодые научные работники, студенты, аспиранты, т. е. представители потенциальной научной элиты. Формируясь как специалисты большей частью за рубежом, они вполне способны конкурировать на западном рынке интеллектуального труда. В связи с чем можно сделать вывод, что именно представители молодой научной элиты составят основной потенциал будущей интеллектуальной миграции из Беларуси. И если трансформация белорусской науки и формирование адекватного государственного регулирования внешней интеллектуальной миграции будут отставать от требований жизни, то высока вероятность, что в долгосрочной перспективе республика может лишиться заметной части научной элиты — самой надежной основы национальной конкурентоспособности. Как показывают исследования, частичному решению проблемы интеллектуальной миграции может помочь расширение форм сотрудничества с мировым научным сообществом, в числе которых можно назвать участие в международных конференциях, стажи-

Friedrich-Ebert-Stiftung Bonn Bibliothek

ровках, работу по контракту или гранту, обучение в аспирантуре или докторантуре за рубежом. Помимо сохранения интеллектуального потенциала и приобретения нового профессионального опыта, такие контакты позволяют подготовить научные кадры в тех областях и такой квалификации, которые не достижимы для каждой отдельной страны без участия в международном разделении научного труда.

Необходимо отметить, что включенность Беларуси в межстрановый обмен рабочей силы, цивилизованный и легальный характер этого обмена во многом зависит от ряда объективных и субъективных факторов. К факторам, не зависящим от белорусских трудящихся мигрантов, можно отнести: особенности иммиграционной политики принимающих стран; состояние на международном рынке труда; востребованность определенной профессии (сезонные рабочие, строители, работники сельского хозяйства и т. д.); состояние межстрановых соглашений в области обмена рабочей силы и защиты прав трудящихся мигрантов. При этом следует отметить, что западные государства, стремясь защитить свой внутренний рынок труда, идут на значительное ужесточение иммиграционной политики и визового режима и ограничивают заключение подобных договоров.

К субъективным факторам, снижающим конкурентоспособность и затрудняющим трудоустройство за границей (получение контракта), относятся: незнание иностранного языка и современных информационных технологий; несоответствие полученной специальности спросу на рынке труда; отсутствие опыта работы в экономических условиях, отличающихся от национальных. Особо следует отметить такую причину, снижающую конкурентоспособность белорусских граждан и сдерживающую процессы внешней трудовой миграции, как «языковой» фактор. Данное требование, как правило, является определяющим для большинства вакансий трудоустройства за границей, которые имеют белорусские фирмы-посредники. Легальное трудоустройство в таких странах как Германия, США, Канада, Франция без знания иностранного языка практически не осуществимо. Поэтому, если говорить о перспективах включенности Беларуси в систему международного разделения труда, то следует особо обратить внимание на меры по преодолению языкового барьера, препятствующего развитию обмена рабочей силы на уровне общепризнанных международных норм.

Еще одним фактором, снижающим конкурентоспособность рабочей силы в системе международного разделения труда, является недостаток информации о возможностях трудоустройства за границей. Отметим, что своевременная система связи, быстрое распространение информации о возможности найти работу в других странах, умение быстрого поиска достоверной и точной информации о наличии рабочих мест за рубежом являются важным фактором развития внешней трудовой миграции и повышения конкурентоспособности рабочей силы. В последние годы важным источником, облегчающим возможности поиска соответствующей информации о трудоустройстве за рубежом, становятся информационные ресурсы интернета. На сегодняшний день в интернете существуют десятки тысяч сайтов, связанных с трудоустройством, и их число растет. В Беларуси подобный рынок услуг по подбору кадров только начинает формироваться, а сам факт подачи резюме посредством интернета положительно характеризует желающего трудоустроиться. Таким образом, компьютерная грамотность хотя бы на уровне пользователя интернета является немаловажным обстоятельством, значительно повышающем конкурентоспособность работника на рынке труда.

Учитывая, что проблемы развития внешней трудовой миграции заключаются не только в ее правовом обеспечении, но и в преодолении огромной конкуренции на международных рынках труда, представляется необходимым разработать долгосрочную широкомасштабную программу расширения международного сотрудничества в сфере трудовой миграции и поддержки своих граждан в вопросах трудоустройства за границей. Отметим, что отсутствие адекватного регулирования данного процесса может привести к целому ряду негативных последствий в сфере конкурентоспособности рабочей силы: усилению несбалансированности профессионально-квалификационной структуры на национальном рынке труда, сопровождаемому отъездом за границу носителей дефицитных профессий; росту масштабов нелегальных потоков трудовой миграции; социальной незащищенности белорусских граждан, работающих за рубежом и возвращающихся после работы на родину; потере валютных поступлений от белорусских трудящихся мигрантов; недоиспользованию в народнохозяйственных целях приобретенных белорусскими гражданами во время работы и стажировки за границей профессиональных знаний. В связи с вышеизложенным, для повышения конкурентоспособности рабочей силы в условиях интеграции Беларуси в систему международного разделения труда необходимо принять следующие меры:

- продолжить дальнейшее развитие и совершенствование нормативно-правовой базы внешней трудовой миграции, активизировать процесс заключения международных договоров, регламентирующих вопросы внешней трудовой миграции, в первую очередь с государствами — главными импортерами белорусской рабочей силы, или включать разделы о трудовой миграции в договоры о торгово-экономических и других видах сотрудничества;

- разработать Концепцию внешней трудовой миграции, предусматривающую усиление взаимодействия органов государственной власти и на местах с органами по труду в решении проблем внешней трудовой миграции, включая контроль за привлечением и использованием иностранной рабочей силы, защиту отечественного рынка труда, обеспечение приоритетного права граждан своей страны на занятие вакантных рабочих мест, меры по борьбе с нелегальной трудовой миграцией, контролю за своевременным выездом иностранных работников по завершении работы и иностранцев, принятых на работу с нарушением законодательства. Концепция должна обозначить формы и методы государственного содействия в трудоустройстве граждан Беларуси за границей, контроля за субъектами хозяйствования, направляющими граждан за границу для работы по найму, и их социальной защитой, включая социальное и медицинское страхование, недопущение дискриминации в условиях и оплате труда и т. д. Концепция внешней занятости населения должна стать важнейшей составляющей не только миграционной политики, но и внешнеэкономической деятельности страны;
- создать механизм стимулирования возвращения трудовых мигрантов и их инвестирования в национальную экономику; обеспечить помощь в обустройстве возвратившихся трудящихся мигрантов, включая трудоустройство или организацию собственного дела;
- организовать в стране сеть образовательных структур по подготовке лиц, желающих работать за рубежом, включая профессиональное обучение, языковую подготовку, страноведение;
- улучшить справочно-информационное обеспечение трудовой миграции, создать систему распространения информации о возможностях трудоустройства как внутри страны, так и за ее пределами с помощью средств массовой информации, системы интернет и других средств коммуникации.

Опыт ряда государств, сталкивающихся с проблемой интеллектуальной миграции, показывает, что существует возможность в определенных пределах воздействовать на данный процесс и существенно уменьшить его отрицательные последствия. Причем ключевой проблемой государственного регулирования внешней интеллектуальной миграции является выбор адекватных природе интеллектуальной миграции путей и социальных механизмов воздействия. В большинстве своем они должны быть косвенными и обеспечивать создание благоприятных условий и возможностей эффективной профессиональной деятельности: социально-экономических, правовых, психологических [1, с. 97–100].

Таким образом, отметим, что наиболее конкурентоспособными на международном рынке труда являются представители молодых возрастных групп, имеющие высшее образование и обладающие достаточно высоким уровнем квалификации. Среди профессиональных групп наибольшие возможности при трудоустройстве за границей имеют занятые физическим трудом — строители, работники сельского хозяйства, сферы услуг; среди интеллектуальных мигрантов — математики и программисты. Основными факторами, снижающими конкурентоспособность рабочей силы в системе международного разделения труда, являются незнание иностранного языка и современных информационных технологий, отсутствие привязки полученного образования и опыта работы к западным требованиям и экономическим условиям. Кроме того, внешняя трудовая миграция сдерживается миграционной политикой принимающих стран, защищающих национальный рынок труда от чрезмерного притока иностранной рабочей силы, и отсутствием дву- и многосторонних межправительственных соглашений по вопросам обмена рабочей силой между Республикой Беларусь и данными государствами.

Литература:

1. Артюхин М. И. Миграционные ориентации студентов-выпускников столичных вузов // Молодежная политика: проблемы и перспективы: Мат. межд. науч.-практ. конф. / Под ред. А. Зелля, Е. Сапелкина. — Минск: УП «Технопринт», 2001. — С. 97–100.

2. Масленкова Е. В. Совершенствование государственного регулирования внешней трудовой миграции в Республике Беларусь // Миграционная ситуация и миграционная политика в Центральной России: Сб. науч. статей. — Смоленск: Изд-во «Универсум», 2001. — С. 109–113.

3. Тихонова Л. Е., Масленкова Е. В. Трудовая миграция в Республике Беларусь // Трудовая миграция глазами молодых ученых: Мат. молодежной конф., Смоленск, 19–20 апр. 2001 г. — М.: Независ. исслед. Совет по миграции стран СНГ и Балтии, 2001. — С. 79–86.

4. Ткаченко С. С., Артюхин М. И. Потенциал внешней трудовой миграции Республики Беларусь // Белорусский экономический журнал. — № 3. — 1999. — С. 41–46.

5. Шахотько Л. П. Белоруссия: суровые времена многие предпочитают переждать на месте // Миграция. — № 3–4. — С. 16–18.

Материалы цикла семинаров
«Макроэкономические проблемы развития Беларуси»

Выпуск 2

Конкурентоспособность национальной экономики и уровень жизни населения

Ответственный за выпуск С. Анацко
Компьютерный дизайн Т. Невинский
Компьютерная верстка Ю. Андреева

Подписано в печать 01.04.03 г. Формат 60x84 $^{1}/_{16}$.
Бумага офсетная. Гарнитура Times. Печать офсетная.
Усл. печ. л. 5,0. Уч.-изд. л. 5,7. Тираж 200 экз. Заказ № 455.

Отпечатано с оригинал-макета заказчика.
Типография СП «МЕДИСОНТ» ООО.
ЛП № 330 от 20.01.1999 г. з доп. от 26.12.2000 г.
Адрес: 220004, г. Минск, ул. Тимирязева, 9.