



МИНИСТЕРСТВО ОБРАЗОВАНИЯ
РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ

Белорусский национальный
технический университет

Кафедра экономических теорий

В. Е. Бутеня

БЕЛАРУСЬ В СИСТЕМЕ МИРОХОЗЯЙСТВЕННЫХ СВЯЗЕЙ

Учебно-методическое пособие

Минск
БНТУ
2014

МИНИСТЕРСТВО ОБРАЗОВАНИЯ РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ
Белорусский национальный технический университет

Кафедра экономических теорий

В. Е. Бутеня

БЕЛАРУСЬ В СИСТЕМЕ МИРОХОЗЯЙСТВЕННЫХ СВЯЗЕЙ

Учебно-методическое пособие
для студентов экономических и неэкономических
специальностей

*Рекомендовано учебно-методическим объединением
в сфере высшего образования Республики Беларусь
по образованию в области экономики и организации производства*

Минск
БНТУ
2014

УДК 339.9.012

ББК 65.5

Б93

Рецензенты:

А. А. Праневич, д-р экон. наук, проф., заведующий кафедрой
мировой экономики БГЭУ;

В. В. Рымкевич, канд. экон. наук, доцент, доцент кафедры
экономической политики БГЭУ

Бутеня, В. Е.

Б93 Беларусь в системе мирохозяйственных связей : учебно-методическое пособие для студентов экономических и неэкономических специальностей / В. Е. Бутеня. – Минск : БНТУ, 2014. – 174 с.

ISBN 978-985-550-412-3.

УДК 339.9.012

ББК 65.5

ISBN 978-985-550-412-3

© Бутеня В. Е., 2014

© Белорусский национальный
технический университет, 2014

СОДЕРЖАНИЕ

ВВЕДЕНИЕ.....	5
1. ПОНЯТИЕ МИРОХОЗЯЙСТВЕННЫХ СВЯЗЕЙ И МАЛОЙ ОТКРЫТОЙ ЭКОНОМИКИ.....	6
1.1. Мировые хозяйственные связи и их структура.....	6
1.2. Формы мирохозяйственных связей.....	24
1.3. Развитие внешнеэкономической деятельности в Беларуси.....	31
2. МЕЖДУНАРОДНАЯ ТОРГОВЛЯ И РАЗВИТИЕ ВНЕШНЕЙ ТОРГОВЛИ В БЕЛАРУСИ.....	37
2.1. Внешняя торговля и формы ее регулирования.....	37
2.2. Развитие внешней торговли в Республике Беларусь.....	42
3. МЕЖДУНАРОДНЫЕ ИНВЕСТИЦИИ ПУТИ ПРИВЛЕЧЕНИЯ ИНОСТРАННЫХ ПРЯМЫХ ИНВЕСТИЦИЙ В ЭКОНОМИКУ БЕЛАРУСИ.....	62
3.1. Международные инвестиции как форма движения капитала.....	62
3.2. Роль прямых иностранных инвестиций в развитии экономики.....	67
3.3. Особенности привлечения иностранных инвестиций в Беларусь.....	71
3.4. Пути привлечения иностранных инвестиций в экономику Беларуси.....	86
4. МЕЖДУНАРОДНАЯ МИГРАЦИЯ РАБОЧЕЙ СИЛЫ И ЕЕ ХАРАКТЕРИСТИКА В БЕЛАРУСИ.....	106
4.1. Международная миграция рабочей силы.....	106
4.2. Особенности миграции рабочей силы на современном этапе.....	118
4.3. Характеристика миграционных процессов в Республике Беларусь.....	119
5. МЕЖДУНАРОДНАЯ ВАЛЮТНАЯ СИСТЕМА И ВАЛЮТНАЯ ПОЛИТИКА В БЕЛАРУСИ.....	130
5.1. Особенности развития международной валютной системы в современных условиях.....	130
5.2. Валютная политика в Беларуси.....	135

6. МЕЖДУНАРОДНОЕ НАУЧНО-ТЕХНИЧЕСКОЕ СОТРУДНИЧЕСТВО И РАЗВИТИЕ ЭКОНОМИКИ БЕЛАРУСИ.....	146
6.1. Международное научно-техническое сотрудничество: понятие и формы.....	146
6.2. Международное научно-техническое сотрудничество в Беларуси.....	161
ЗАКЛЮЧЕНИЕ.....	170
ЛИТЕРАТУРА.....	172

ВВЕДЕНИЕ

Современное общество отличается высокой динамикой изменений во всех его сферах: политической, социальной, культурной. Однако самая высокая скорость изменений наблюдается в мировой экономике. Это касается скорости обновления товаров и услуг на рынке, новых финансовых операций, миграции рабочей силы, международного научно-технического сотрудничества, поиска новых подходов в организации бизнеса в изучении и формировании потребностей населения, развитии маркетинга, логистики. Происходящие процессы в экономике придают ей новые черты и особенности в экономическом развитии. Эти изменения находят выражения в углублении глобализации мировой экономики. Появилась необходимость рассмотрения мирохозяйственных связей в качественно изменившихся экономических условиях с учетом особенностей функционирования мировой экономики.

В современных условиях представляет интерес рассмотрение проблем влияния мировой экономики на национальную экономику Республики Беларусь. В данном пособии отражается многогранность международной экономики, проанализированы ее основные составляющие, указаны место и роль национальной экономики Беларуси в системе мирохозяйственных связей. В нем последовательно рассматриваются такие вопросы, как мирохозяйственные связи, характеристика внешней торговли и особенности ее развития в Беларуси, основные формы и пути привлечения иностранных инвестиций в экономику, дается характеристика миграции рабочей силы, валютной системы и валютной политики государства, рассмотрены основные формы развития международного научно-технического сотрудничества и международного бизнеса в Беларуси.

В связи с особенностями географического положения Беларуси актуальными становятся и возможность ее включения в систему международного туризма, и возможность развития такой формы международного бизнеса, как франчайзинг. Не остались без внимания внешнеэкономические связи. В книге анализируются экономические связи Беларуси со странами СНГ, ЕС, Азиатско-Тихоокеанского региона.

Все эти вопросы еще недостаточно освещены в научной литературе, данное пособие является одной из попыток их систематизации и анализе.

1. ПОНЯТИЕ МИРОХОЗЯЙСТВЕННЫХ СВЯЗЕЙ И МАЛОЙ ОТКРЫТОЙ ЭКОНОМИКИ

1.1. Мировые хозяйственные связи и их структура

Объективной основой развития производственного, научно-технического, торгового и иного сотрудничества между разными странами мира независимо от характера их общественного устройства является международное разделение труда (МРТ). Именно оно является цементирующей основой всемирного хозяйства и важнейшей материальной предпосылкой налаживания экономического взаимодействия государств. Реализация преимуществ международного разделения труда в ходе международного обмена товарами и услугами, научно-технической информацией активно влияет на формирование и развитие новых аспектов социального, культурного, национального развития стран.

Мировые хозяйственные связи – это хозяйственно-экономические связи между субъектами национальных экономик, межнациональных и международных объединений и организаций, осуществляющих за рубежом экономическую деятельность с целью получения экономических преимуществ на мировом рынке или дохода.

Субъектами мирового хозяйства выступают:

- национальные хозяйства;
- интеграционные группировки стран (ЕврАзЭС, ЕС, НАФТА и др.);
- транснациональные и международные корпорации (ТНК, МНК);
- международные организации (ООН, МВФ, ВБ и др.);
- физические и юридические лица (фирмы, компании, предприятия), осуществляющие внешнеэкономическую деятельность.

Объектами мировых хозяйственных связей являются экспорт (импорт) товаров и услуг, технологий, рабочей силы и капитала, научно-техническое сотрудничество, осуществление хозяйственной деятельности за рубежом, валютно-финансовые операции.

Международные организации выделяют следующие группировки стран в мировой экономике, членами которых являются почти все страны мира. Организация Объединенных Наций определяет 186 стран, Международный валютный фонд – 182 страны и Все-

мирный банк – 180 стран. Различия состава стран связаны с тем, что не все страны предоставляют полные данные о социально-экономическом развитии или предоставляют их не своевременно.

Международные организации классифицируют страны по своим критериям, исходя из целей и задач самой организации.

ООН отдает предпочтение социальным аспектам и демографической ситуации, Мировой банк – уровню экономического развития страны.

Мировая экономика состоит из множества национальных экономик. Рассматривая ее как сложную систему, можно выделить подсистемы, которыми являются группы стран.

В типологии стран в международной практике все страны мира подразделяются на три основные группы *по уровню экономического развития*:

- развитые страны с рыночной экономикой;
- страны с переходной экономикой;
- развивающиеся страны.

Развитые страны. Здесь живет примерно 1,5 млрд человек или около 25 % всего населения планеты, на их долю приходится около 70 % мирового ВВП, 70–75 % мирового промышленного производства. ВВП на душу населения колеблется от 10 до 25 тыс. долл. На них приходится около 70 % мирового внешнеторгового оборота. Эти страны занимают 8,1 % территории мира.

МВФ в число развитых стран и территорий включает все страны Западной Европы, США и Канаду, Японию, Австралию и Новую Зеландию, а с 1997 г. – Южную Корею, Сингапур, Гонконг (Сянган) и Тайвань, Израиль. ООН дополняет к ним Южно-Африканскую Республику. Организация экономического сотрудничества и развития добавляет также Турцию и Мексику, которые являются членами этой организации. К развитым странам относятся около 30 стран и территорий.

По роли в мировом хозяйстве их можно подразделить на следующие подгруппы:

- **«Большая семерка»** – семь наиболее развитых стран: США, Япония, ФРГ, Франция, Великобритания, Италия, Канада. На их долю приходится 2/5 мирового ВВП, 50 % экспорта товаров и услуг, 80 % иностранных инвестиций. Выделяют три центра – Американский, Японский, Западно-Европейский.

• **Развитые государства Европы.** По территории государства Западной Европы включают 27 стран, которые можно подразделить:

– крупные государства (*Франция, Испания, Швеция, Германия, Финляндия, Норвегия, Италия, Великобритания*);

– средние государства (*Исландия, Греция, Португалия, Ирландия, Австрия*);

– малые государства (*Дания, Бельгия, Нидерланды, Швейцария*);

– карликовые государства (*Андорра, Мальта, Лихтенштейн, Люксембург, Сан-Марино, Монако, Ватикан*);

– страны Восточной Европы (*Польша, Венгрия, Болгария, Румыния, Литва, Латвия, Эстония и др.*).

Общая площадь Западной Европы составляет 3,9 млн км². Численность населения превышает 386 млн человек. Западная Европа как регион занимает 1 место в мировом хозяйстве по размерам промышленного и сельскохозяйственного производства, по экспорту товаров и услуг, по запасам золота и валют, по развитию международного туризма. МРТ определяется развитием промышленности (машиностроение, химическая и электротехническая промышленность), отличается высоким уровнем развития интеграционных процессов.

Развивающиеся страны – это государства с рыночной экономикой и низким уровнем экономического развития. Для них характерны большая численность населения, более 70 % населения земного шара, и огромная территория, более 50 % мировых запасов минерального сырья, их доля в мировом промышленном экспорте составляет 30 %, около 28 % мирового ВВП. Из 182 стран-членов МВФ к развивающимся относят 121 страну. Для развивающихся стран характерны: низкий уровень развития производительных сил, многоукладность экономики, товарообмен на мировом рынке сельскохозяйственным сырьем и минеральными полуфабрикатами.

Развивающиеся страны делятся на следующие подгруппы:

• **новые индустриальные страны Латинской Америки и Азиатско-Тихоокеанского региона** (Аргентина, Бразилия, Венесуэла, Мексика, Уругвай, Таиланд, Филиппины и др.);

• **нефтеэкспортирующие страны** (Катар, Кувейт, Бахрейн, Ливия и т.д.);

- *страны со средним уровнем развития* (Колумбия, Гватемала, Парагвай, Тунис и др.);

- *демографические гиганты* (Индия, КНР, Пакистан, Индонезия);

- *наименее развитые страны мира* (Экваториальная Африка и Океания).

Страны с переходной экономикой. К этой группе относят государства, которые с 90-х гг. XX века осуществляют переход к рыночной экономике. Иногда страны этой группы относят к развивающимся (например, в статистике МВФ).

Страны с переходной экономикой производили в конце прошлого – начале нынешнего века около 5–6 % мирового ВВП, в том числе бывшие советские республики – более 4 % (в том числе Россия – около 3 %).

Наиболее важным методом классификации стран в мировой экономике является деление их по уровню экономического развития. Основным критерием классификации стран по методологии Мирового банка является уровень дохода: в качестве основного *с высоким доходом* (от 9656 ВВП/чел., долл. – 53 страны – 927 млн чел. – 16 %);

- *со средним доходом* (785–9656 ВВП/чел., долл. – 96 стран): в т. ч. выше среднего (3126–9656 ВВП/чел., долл. – 576 млн чел. – 10 %); ниже среднего (785–3126 ВВП/чел., долл. – 2283 млн чел. – 39 %);

- *с низкими доходами* (до 785 ВВП/чел., долл. – 61 страна – 2036 млн чел. – 35 %) [24, с. 10–11].

По уровню и качеству жизни. Уровень и качество жизни в стране определяются продолжительностью жизни, заболеваемостью различными болезнями, состоянием личной безопасности, природной средой, безработицей, уровнем потребления различных товаров и услуг. Наиболее важным показателем является индекс человеческого развития, который вбирает в себя индексы предстоящей продолжительности жизни, охвата населения образованием и уровня жизни [25, с. 52–53].

Мировое хозяйство сформировалась на рубеже XIX и XX вв., его история неотделима от истории промышленной революции. До крупного машинного производства международное разделение тру-

да базировалось на различиях в географическом положении стран, природно-климатических условий, залегании ресурсов и расположения энергетических источников. Для стадии индустриального роста характерна зависимость специализации от развития технологического фактора. Важно и то, что с индустриальной стадии начинается процесс постепенного перемещения центра тяжести международных экономических отношений из сферы обращения в сферу производства. В настоящее время крупная отрасль народного хозяйства зависит от международных условий производства, скорости освоения научно-технических открытий. Прогнозные исследования показывают, что в перспективе международное разделение труда будет неуклонно углубляться, причем производство развитых стран будет все в большей степени ориентироваться на внешних потребителей, а внутренний спрос – на импорт, тогда как в развивающихся странах предполагается сравнительно быстрое, но по преимуществу экстенсивное расширение внутреннего рынка. В связи с этим ожидаются довольно высокие темпы роста производства в развивающихся странах, которые в мировом хозяйстве по-прежнему выступают преимущественно как поставщики сырья для индустриальных государств и импортерами готовой продукции, а их доля в производстве продукции обрабатывающей промышленности составляет всего чуть более 15 %.

В настоящее время на долю развитых стран приходится менее 25 % населения, в то же время около 80 % совокупного национального продукта и свыше 80 % промышленного производства развитых и развивающихся стран. Соответственно на эти страны приходится 75 % населения, но всего немногим более 20 % совокупного национального продукта.

Материальной основой формирования и развития всемирного рынка и всемирного хозяйства является МРТ. Его развитие во многом определяется природными и общественными факторами, которые определяют участие в нем тех или иных стран. К группе факторов, обусловленных природно-географическими различиями, относятся географическое положение страны, количество трудовых ресурсов, исторически сложившиеся традиции национального производства, межстрановые различия в распределении природных ресурсов, особенности почвенно-климатических условий и т. п.

На развитие МРТ в современных условиях оказывает влияние научно-технический прогресс, развитие науки, растущее число новых, все более совершенных машин, оборудования, приборов. Важнейшие научно-технические достижения меняют сложившееся МРТ между отраслями, странами, регионами, преобразуя одновременно формы его организации.

Помимо различий природного и научно-технического характера развитие МРТ, его особенности определяются также политическими и социально-экономическими факторами. Влияет на МРТ общественно-политическое устройство государств, их социально-экономическая структура, взаимодействие различных региональных интеграционных экономических группировок и т. д. Сложившееся положение в системе МРТ развивающихся государств вряд ли можно объяснить различиями в обеспеченности естественными ресурсами. На МРТ существенное влияние оказывают различные группы факторов, которые между собой взаимосвязаны и взаимодействуют. Необходимо отметить рост влияния в последнее время научно-технических и социально-экономических факторов.

Основными показателями, характеризующими степень участия страны в МРТ, являются экспортная и импортная квоты:

- экспортная квота: $K_{\text{Э}} = \text{Эк} / \text{ВВП (ВНП)} * 100 \%$;
- импортная квота: $K_{\text{И}} = \text{Ик} / \text{ВВП (ВНП)} * 100 \%$,

где Эк – объем экспорта данной страны;

Ик – объем импорта данной страны.

При определении уровня развития внешнеэкономической деятельности данной страны используют внешнеторговую квоту, определяемую как соотношение величины внешнеторгового оборота страны к объему ее валового внутреннего продукта:

$$ВТ_{\text{к}} = ВТ / \text{ВВП} * 100 \%,$$

где ВТ_к – внешнеторговая квота;

ВТ – величина внешнеторгового оборота;

ВВП – объем валового внутреннего продукта.

Международная специализация и кооперация производства.

Общественное разделение труда проявляется в единстве двух процессов производства – его расчленении и объединении. Единый производственный процесс разделяется на относительно самостоя-

тельные, обособленные друг от друга звенья. Вместе с тем это одновременно и объединение обособившихся производств, установление взаимодействия между ними.

Формами проявления международного общественного разделения труда является международная специализация (МС) и международная кооперация (МК).

Под МС понимается концентрация производства однородной продукции в рамках одной страны или небольшого количества стран обеспечивая эффективность производства, снижения себестоимости продукции и повышения ее качества. Иначе говоря, МС – это такая форма разделения труда между государствами, при которой рост концентрации однородного производства и обобществление труда в мире происходят на основе прогрессирующей дифференциации национальных производств, выделение в самостоятельные, обособленные технологические процессы, в отдельные отрасли и подотрасли изготовления все более однородных продуктов сверх внутренних потребностей. Данные процессы находят отражение в интенсификации межгосударственного обмена товарами, услугами, продуктами научно-технической деятельности.

Таким образом, МС производства – это согласованная между странами координация производительных сил на определенных участках их экономики. *МС развивается по двум направлениям* – территориальному и производственному. В территориальном аспекте МС предполагает специализацию отдельных стран, групп стран и регионов на производстве определенных продуктов и их частей для мирового рынка. Так, страны Азии, Африки и Латинской Америки специализируются на производстве сельскохозяйственного сырья, некоторых видов продовольствия, т. е. в области добывающей промышленности и сельского хозяйства. Специализация также характерна и для развитых стран для небольших по размеру территории и количеству населения – производство промышленных продуктов и полуфабрикатов, например, Голландия и Дания – на сельскохозяйственной продукции и т. д.

Производственное направление подразделяется на межотраслевую, внутриотраслевую специализацию и на специализацию отдельных предприятий (компаний, объединений). В настоящее время быстрое развитие получает внутриотраслевая специализация, охва-

тывающая преимущественно отрасли обрабатывающей промышленности, в первую очередь машиностроения.

Основными формами проявления МС являются предметная (производство готовых продуктов), подетальная (производство частей, компонентов продуктов) и технологическая, или стадийная, специализация (осуществление отдельных операций или выполнение отдельных технологических процессов). В отраслевом аспекте наиболее полное развитие все формы специализации производства получили в машиностроении. При этом определяющими моментами развития МС являются: наличие запасов природных ресурсов, климатические условия, производственная база и сложившийся уровень технического развития, уровень внутринациональной специализации.

К основным показателям уровня МС отрасли относятся коэффициент относительной экспортной специализации, который определяется как отношение удельного веса товара в экспорте страны к удельному весу товара (товарных аналогов) в мировом экспорте, а также показатель экспортной квоты в производстве отрасли.

Как уже указывалось, кроме МС, иной формой МРТ является МК. Под МК производства понимается форма МРТ, при которой труд работников разных государств непосредственно соединяется во взаимодействии либо в одном и том же, либо в разных, но связанных между собой процессах производства. Имеется несколько толкований понятия «производственная кооперация» – от максимально расширенного до очень узкого. В первом случае в него включаются научно-технические связи, деятельность по функционированию кооперации (информационное, финансовое, транспортное и другое обеспечение этого процесса), обмен кооперированной продукцией и т. д. Во втором случае кооперация рассматривается как чисто производственный процесс.

МК предполагает долговременную технологическую и организационную зависимость между партнерами. Выделяют несколько подходов к классификации международного кооперирования в соответствии с определенными признаками. По стадиям различают: предпроизводственную, производственную и коммерческую. По видам МК делят на экономическую кооперацию, промышленное сотрудничество, производственное кооперирование, научно-техническое кооперирование, кооперирование в области проектирования и строительства промышленных объектов, кооперирование

в сфере сбыта и кооперационное сотрудничество в других областях хозяйственной деятельности; по используемым методам различают выполнение совместных программ, договорную специализацию и создание совместных предприятий, по структуре связей МК делится на внутри- и межфирменную, внутри- и межотраслевую, горизонтальную, вертикальную и смешанную. Существуют также подходы к МК в зависимости от таких признаков, как число объектов, число субъектов, территориальный охват.

При этом как определенная система отношений, МК прежде всего должно классифицироваться на основе учета двух главных определителей: объекта и метода (или формы) сотрудничества. Под объектом сотрудничества следует понимать ту область деятельности, в которой оно осуществляется. Под методом сотрудничества понимаются организационные средства и формы, а также нормативный аппарат, с помощью которых достигается выполнение кооператорами совместно поставленных целей.

За последние несколько десятилетий значимость МС и МК как фактора повышения эффективности национальных производств и интенсификации международного обмена неизмеримо возросла. Так, доля деталей и узлов во внешней торговле развитых стран продукцией машиностроения ежегодно возрастала в 2–3 раза и в настоящее время составляет около 50 % против 20 % в 1960 г. При этом одним из основных направлений кооперационной деятельности, которое получает все более широкое распространение в международной практике, является создание производственных совместных предприятий.

Интернационализация экономики. Под интернационализацией экономики понимается процесс формирования устойчивых мирохозяйственных связей между странами на основе международного разделения труда. Предпосылки интернационализации хозяйственной жизни возникают в условиях перехода к крупному машинному производству, когда национальные рамки начинают препятствовать развитию производительных сил. В послевоенный период определяющим фактором, усилившим интернационализацию экономики, явилась научно-техническая революция.

Огромное влияние на процесс интернационализации экономики оказывают глобальные проблемы человечества: экологическая, сырьевая, топливно-энергетическая, проблемы ликвидации экономи-

ческой отсталости развивающихся стран и пр. Это объясняется тем, что решение такого рода проблем не представляется возможным без объединения усилий отдельных стран. Качественно новым этапом интернационализации хозяйственной жизни является экономическая интеграция, которая получила развитие в виде различных межгосударственных экономических объединений и представляет собой более глубокие, проникающие связи национальных экономик различных стран.

На современном этапе общественного развития интернационализация хозяйственной жизни приобретает качественно новые черты, связанные с переходом от преимущественно торгово-экономических связей к развитию международного научно-технического сотрудничества и производственной кооперации, что определяется потребностями современного крупномасштабного высокомеханизированного и автоматизированного производства. Увеличился вывоз капитала, меняются его формы и направления потоков. Однако в процессе интернационализации экономики по-прежнему значительную роль играет мировая торговля. Об этом свидетельствует то обстоятельство, что произошло резкое изменение в соотношении темпов роста мирового производства и внешней торговли в пользу последней. В результате чего отношение объемов международной торговли к величине мирового ВВП повысилось по сравнению с 50-ми гг. XX века более чем в 1,5 раза и в настоящее время составляет свыше 15 %. Опережающие темпы роста мировой торговли продукцией обрабатывающей промышленности по сравнению с ростом производства в значительной мере объясняются тем, что господствующее направление в международном разделении труда заняло внутриотраслевое разделение труда на основе предметной и в особенности поддетальной и технологической специализации.

Интеграционные и транснациональные факторы хозяйственного сближения. В последние несколько десятилетий развитые государства осуществили переход на новую технологическую базу с преобладанием информационных технологий. Этот процесс, сопровождавшийся бурным ростом мирохозяйственных связей, способствовал усилению интернационализации воспроизводственных процессов. Выделяют две формы интернационализации экономики – интеграционную и транснациональную. Интеграционная форма процесса интернационализации реализуется через сближе-

ние, взаимоприспособление национальных хозяйств, тогда как транснациональная форма реализуется через создание межнациональных производственных комплексов. Первоначально рассмотрим интеграционную форму процесса интернационализации.

В последние десятилетия в мировом хозяйстве наблюдается устойчивая тенденция к региональной межстрановой интеграции. Экономическая интеграция – качественно новый этап интернационализации хозяйственной жизни, предполагающий сближение и взаимоприспособление отдельных национальных хозяйств. В наиболее полной форме в настоящее время интеграционные процессы нашли свое выражение в создании Европейского союза (ЕС). США, Канада и Мексика нацелены на создание в обозримой перспективе общего экономического пространства. Боливия, Венесуэла, Колумбия и Перу стремятся к созданию Андского общего рынка. Усиление межгосударственной интеграции происходит в Юго-Восточной Азии, Африке, в арабском мире, Центральной Америке.

Таким образом, интеграционные процессы существенно различаются по характеру, глубине и интенсивности. Они носят преимущественно региональный характер, однако одновременно происходит усиление и межрегиональных интеграционных процессов. Так, в последнее время интенсивно развивается экономическое взаимодействие североамериканского и азиатско-тихоокеанского регионов. Экономическая интеграция, ставшая в последние десятилетия важным элементом системы международных экономических отношений, обеспечивается концентрацией и переплетением капиталов, проведением согласованной межгосударственной экономической политики.

Виды интеграционных объединений. Выделяют следующие основные виды интеграционных объединений: *зона свободной торговли, таможенный союз, общий рынок и экономический союз*. Каждая последующая более сложная форма интеграционных объединений включает предыдущую в качестве отдельного элемента. Зона свободной торговли – такой вид интеграционного объединения, когда страны-участницы ограничиваются отменой таможенных барьеров во взаимной торговле. В таможенном союзе наряду со свободным перемещением товаров и услуг внутри группировки устанавливается единый таможенный тариф по отношению к странам, не входящим в таможенный союз. В случае общего рынка лик-

видируются барьеры между странами не только во взаимной торговле, но и для перемещения рабочей силы и капитала.

Экономический союз, который является самым сложным видом интеграционного объединения, предполагает в дополнение ко всем вышеперечисленным интеграционным мероприятиям проведение государствами-участниками единой экономической политики – создание системы межгосударственного регулирования воспроизводственных процессов, протекающих в регионе. К созданию подлинного экономического союза стремятся развитые страны Западной Европы. При этом следует добавить, что на практике границы между различными видами интеграционных объединений достаточно условны.

Наибольшей зрелости интеграция достигла в группе развитых стран с рыночной экономикой. Прежде всего это относится к западноевропейскому региону, где в 1957 г. было создано Европейское сообщество, объединявшее еще совсем недавно 12 государств. В него входили Великобритания, Бельгия, Греция, Дания, Италия, Ирландия, Испания, Люксембург, Нидерланды, Португалия, Франция и Германия. А с 1 ноября 1993 г., после вступления в силу Маастрихтских соглашений, эта группировка стала называться Европейским союзом. В настоящее время в ЕС входят 27 государств.

В европейском регионе можно в качестве еще одного интеграционного объединения выделить Европейскую ассоциацию свободной торговли (ЕАСТ), созданную в 1960 г. В ЕАСТ входят 7 государств: Швеция, Финляндия, Норвегия, Исландия, Австрия, Швейцария, Лихтенштейн. В январе 1989 г. вступило в силу и американо-канадское соглашение о свободной торговле, и хотя соглашение официально предусматривает создание на американском континенте зоны свободной торговли, ряд его положений выходит далеко за рамки этой простейшей формы экономической интеграции – их реализация является шагами к созданию общего рынка и экономического союза. Причем с 1994 г., после заключения соглашения о свободной торговле НАФТА, к данному региональному объединению подключилась и Мексика.

Интеграционные процессы набирают силу и в группе развивающихся стран. В настоящее время насчитывается более 15 региональных экономических группировок развивающихся стран. В создании такого рода интеграционных экономических объединений

развивающиеся государства видят одно из средств преодоления проблем экономического развития, что позволит коллективными усилиями решать задачи ускоренного социально-экономического развития. Среди региональных группировок развивающихся стран можно выделить следующие:

1) АСЕАН (Ассоциация государств Юго-Восточной Азии). Создана в 1967 г., в нее входят Индонезия, Малайзия, Сингапур, Таиланд, Бруней, Филиппины, а с 1995 г. – и Вьетнам (местопребывание – г. Джакарта, Индонезия);

2) Андская группа. Создана в 1969 г., в нее входят Боливия, Колумбия, Перу, Эквадор, Венесуэла (местопребывание – г. Лима, Перу);

3) ЛАИ (Латиноамериканская ассоциация интеграции). Создана в 1980 г., в нее входят Аргентина, Боливия, Бразилия, Венесуэла, Колумбия, Мексика, Парагвай, Перу, Уругвай, Чили, Эквадор (местопребывание – г. Монтевидео, Уругвай). ЛАИ заменила Латиноамериканскую ассоциацию свободной торговли;

4) СААРК (Ассоциация регионального сотрудничества Южной Азии). Создана в 1985 г., в нее входят Бангладеш, Бутан, Индия, Мальдивская Республика, Непал, Пакистан, Шри-Ланка;

5) ЮДЕАК (Таможенный и экономический союз Центральной Африки). Создан в 1964 г., в него входят Габон, Камерун, Конго, ЦентральноАфриканская Республика и ряд других интеграционных группировок. Отличаясь более низким уровнем развития интеграционных процессов от региональных объединений развитых стран с рыночной экономикой, экономические региональные группировки развивающихся стран играют тем не менее все более заметную роль в решении сложных хозяйственных проблем, стоящих перед странами «третьего мира».

Транснациональная интеграция в мировой экономике. Выше была рассмотрена лишь одна из двух известных форм интернационализации воспроизводственных процессов – интеграционная, когда межнациональные отношения в сфере экономики регулируются государственными органами. Далее будет проанализирована другая, транснациональная форма интернационализации. Как показывают результаты исследования тенденций мировой экономики, процесс интернационализации мирового производства развивается еще интенсивнее по сравнению с интеграционной формой вследствие углубления частнохозяйственных межнациональных отношений.

Об этом свидетельствует то, что в последнее время происходит непрерывное возрастание роли транснациональных корпораций (ТНК) в мировом разделении труда, международном экономическом обмене и мировом производстве.

Транснационализация экономики. Для обозначения качественно нового, более высокого уровня интернационализации мировой экономики на основе деятельности ТНК и в связи с усилением их роли и значения в научной литературе появился специальный термин «транснационализация».

ТНК – это международная монополия, под которой понимается крупная фирма, корпорация с активом за рубежом или союз фирм разной национальной принадлежности, устанавливающих господство в одной или нескольких сферах мировой экономики с целью максимизации прибылей. В этой связи необходимо добавить, что одной из важнейших тенденций развития мировой экономики в послевоенный период является выход монополий на международную арену не только в сфере торговли, но и непосредственно в производстве, организованном в виде филиалов и дочерних предприятий за рубежом, т. е. превращение национальных монополий в ТНК. При этом следует учитывать, что международные монополии появились значительно раньше – уже в 30-х гг. XX в. в мире насчитывалось около 300 ТНК, однако лишь в последние десятилетия международные монополии стали широко распространенным явлением. В середине 80-х гг. насчитывалось уже свыше 12 тыс. ТНК с более чем 85 тыс. заграничных филиалов.

ТНК – это международные монополии, т. е. корпорации, производственная и торгово-сбытовая деятельность которых вынесена за пределы национального государства, активно использующие объективные тенденции углубления международного разделения труда и усиливающиеся процессы интернационализации мирового хозяйства. О монопольных проявлениях свидетельствует и то, что более половины продаж ТНК приходится всего на четыре отрасли: химическую промышленность, общее машиностроение, транспорт и электронику.

Однако помимо того, что ТНК является международной монополией, ее годовой оборот должен быть не ниже определенной величины. Впервые попытку дать определение ТНК в соответствии с количественными минимальными показателями годового оборота

сделали эксперты ООН по ТНК в 1970 г. В соответствии с предложенным ими подходом к ТНК стали относить компании, имеющие зарубежные активы с годовым оборотом более 1 млрд долл. В середине 80-х гг. минимальное пороговое значение годового оборота стало составлять уже 2 млрд долл., а для транснациональных банков – 4 млрд долл.

Транснациональные корпорации (ТНК) – это корпорации, головная компания которых принадлежит капиталу одной страны, а ее филиалы находятся во многих странах мира. Например, «Форд», «Экссон» (США, автопром, нефтедобыча и переработка), «Нестле» (Швейцария, пищевая промышленность).

Многонациональные корпорации – корпорации, головная компания которых принадлежит капиталу нескольких стран, а ее филиалы находятся во многих странах. Например, «Роял датч-Шелл», «Юнилевер» (Нидерланды – Великобритания, пищевая промышленность), «Фиат-Ситроен» (Италия – Франция, автопром). Данный тип международных корпораций возник раньше, чем ТНК, но в настоящее время не имеет широкого распространения.

В экономической литературе используется термин «глобальные корпорации» – это компании, ведущие свою деятельность в масштабах планеты. На практике не существует таких корпораций, которые имели бы филиалы в каждой стране мира. В большей или меньшей степени к глобальным корпорациям относят «Форд мотор компани», «Экссон», они имеют филиалы в более 100 странах, «Кода-кола» – в 190 странах.

На долю ТНК, являющихся, пожалуй, наиболее распространенными рыночными структурами в мировой экономике, приходится более 1/7 мирового производства товаров и услуг. Некоторые ТНК по размерам годового оборота превышают ВВП небольших государств. Например, сумма продаж ТНК «Экссон» превосходит ВВП Австрии и Дании. К ТНК относятся такие фирмы, как «ИБМ», «Мицубиси», «Роял датч-Шелл» и многие другие.

На начало XXI в. мировой экономике насчитывалось около 65 тыс. международных корпораций с зарубежными филиалами более 850 тыс. ТНК инвестируют в мировую экономику около 3,5 трлн долларов. Международные корпорации контролируют более половины промышленного производства, 63 % внешней торговли, примерно 4/5 патентов и лицензий на новую технику, технологии и

ноу-хау. Без учета материнских компаний на зарубежные филиалы ТНК приходится одна десятая мирового валового внутреннего продукта и одна треть мирового экспорта. На предприятиях, контролируемых иностранными инвесторами, работают около 54 млн человек. Основная численность ТНК и инвестиций принадлежит США, странам Европейского союза и Японии.

Основной формой внешнеэкономической деятельности ТНК являются иностранные инвестиции. ТНК обладают более 90 % прямых частных вложений за рубежом, объем произведенной ими продукции ежегодно превышает 1 трлн долл., на их долю приходится около 70 % свободных валютных и ликвидных средств мира, что в два раза больше свободных средств, которыми располагают государства, госбанки и международные организации рыночной ориентации.

Комиссия ООН по ТНК выделила ряд признаков, по которым определяются ТНК. К ним относятся:

- годовой оборот более 1 млрд долл.;
- наличие филиалов не менее чем в 6 странах;
- доля зарубежных активов должна составлять 25–30 % в общей стоимости всех активов компаний;
- 1/5–1/3 всего объема оборота компании должна приходиться на внешние операции, т.е. реализовываться за пределами страны резиденции [1, с. 363–364].

Для измерения вовлеченности международной компании в производство товаров и услуг за рубежом используют **индекс транснационализации**, который рассчитывается как сумма трех величин: доля активов за рубежом в общем объеме активов компании, доля продаж за рубежом в общем объеме продаж, доля персонала за рубежом к общей численности персонала.

ТНК являются важнейшей основой мирового разделения труда и международной специализации и кооперации производства, они во многом определяют структуру и географическое направление международной торговли. Транснациональные корпорации во многом способствуют созданию межстрановой интеграции, объединяя национальные экономики не столько по географическому принципу, сколько на основе глубоких воспроизводственных связей. К примеру, ТНК «ИБМ», выпускающая электронное оборудование,

ведет операции в 124 странах мира, филиалы нефтяной компании «Экссон» размещены примерно в 100 странах. Причем отличительной чертой современных ТНК по-прежнему остается международный характер их деятельности, но уже не столько по признаку страны происхождения капитала, сколько по району его деятельности.

В последние десятилетия заметно изменился национальный состав ТНК, что прежде всего проявилось в существенном сокращении доли американских ТНК и росте японских. Так, если в середине 60-х гг. из 10 крупнейших транснациональных банков более половины являлись американскими, то уже к началу 90-х гг. в этой десятке из них не осталось ни одного, в то время как число японских достигло семи. В целом же доля американских ТНК за указанный период сократилась почти на треть и в настоящее время составляет около 40 %.

Суммируя все вышеизложенное, сделаем вывод: для того чтобы то или иное предприятие можно было отнести к группе ТНК, оно должно обладать следующими признаками: 1) располагать дочерними компаниями в двух или более странах, независимо от юридической формы или сферы деятельности этих компаний; 2) дочерние компании должны быть способны оказывать существенное влияние на деятельность других компаний; 3) данное предприятие должно иметь такую систему принятия решений, которая позволяет осуществлять согласованную политику и общую стратегию из одного или нескольких центров. В результате в рамках ТНК не происходит смены собственника товара.

Как показывает опыт последних десятилетий, ТНК бывают и сравнительно небольшими по масштабам операций, но гибкими и эффективными (особенно в сфере наукоемких технологий). В настоящее время из 20 тыс. корпораций, оперирующих как международные, к числу мультимиллионеров относится 450, а к числу международных монополий, способных контролировать мировой рынок и получать при этом монопольную прибыль на постоянной основе, – только 200 корпораций. Таким образом, ТНК – это крупнейшие экономические организации, способные оказывать воздействие на социально-экономическую ситуацию в тех или иных странах и районах мира, при этом важнейшей формой интернационализации капитала национальных монополий является вывоз капитала.

Уменьшение степени государственного регулирования хозяйственной деятельности называется либерализацией экономической деятельности. Внешнеэкономическая либерализация начала сменять внешнеэкономический протекционизм как главное направление во внешнеэкономической деятельности развитых стран еще в 50–60-е гг. XX в. В результате экономика большинства стран мира превращается в открытую экономику.

Национальную экономику, интегрированную в мировое хозяйство, реализующую преимущества МРТ, использующую формы мирохозяйственных связей, называют *открытой экономикой*.

Открытая экономика – это национальная экономика, где все субъекты экономических отношений могут без ограничений совершать операции на международном рынке товаров и услуг, капитала, рабочей силы.

Степень открытости экономики может быть определена следующими показателями:

1. Экспортная квота – отношение стоимости экспорта страны (Эс) к ВВП или ВВП данной страны:

$$\text{Экв} = \text{Эс}/\text{ВВПс} \times 100 \text{ \%}.$$

Принято считать степень открытости экономики приемлемой, если Экв = 10 %;

2. Импортная квота – отношение стоимости импорта страны (Ис) к ВВП или ВВП данной страны:

$$\text{Икв} = \text{Ис}/\text{ВВПс} \times 100 \text{ \%}.$$

3. Объем экспорта на душу населения – отношение стоимости экспорта страны к численности населения (Чс):

$$\text{Эдн} = \text{Эс}/\text{Чс} \times 100 \text{ \%}.$$

4. К числу более комплексных показателей открытости обычно относят *внешнеторговую квоту ВТк* (объем внешнеторгового оборота):

$$\text{ВТк} = \text{ВТс}/\text{ВВПс} \times 100 \text{ \%}.$$

5. Удельный вес в мировом экспорте – отношение стоимости экспорта страны (Эс) к стоимости мирового экспорта (Эм):

$$Уэ = Эс/Эм \times 100 \%$$

1.2. Формы мирохозяйственных связей

К важнейшим мирохозяйственным связям относят:

- 1) международная торговля товарами и услугами;
- 2) движение капиталов и зарубежных инвестиций;
- 3) международная миграция рабочей силы;
- 4) международное научно-техническое сотрудничество;
- 5) международные валютно-кредитные отношения.

Древнейшей формой мировых экономических отношений является международная торговля, которая прошла путь от единичных внешнеторговых сделок до долгосрочного крупномасштабного торгово-экономического сотрудничества, когда поставки осуществляются в рамках производственной кооперации международными корпорациями. Поэтому международная торговля – не только древнейшая, но и по-прежнему важнейшая форма МЭО.

Об огромном значении международной торговли в современную эпоху свидетельствует то обстоятельство, что темпы роста мировой торговли существенно опережают темпы роста мирового производства. Так, в 80-х гг. физический объем промышленного производства развитых капиталистических стран увеличился более чем на 170 %, тогда как физический объем экспорта – приблизительно на 270, а импорта – на 250 %. Именно мировая торговля в значительной степени определяет структуру и объем производства в мире, степень развития международного разделения труда.

Однако уже с индустриальной стадии начинается процесс постепенного перемещения центра тяжести мирохозяйственных связей из сферы обращения в сферу производства, развиваются и новые формы МЭО. Становление всемирного хозяйства шло примерно в такой последовательности – от торговли к вывозу капитала, формированию международного производства и мирового финансового рынка. Формы, появившиеся раньше других, выступают основой для развития последующих и сами изменяются под влиянием развития мировой экономики. Так, еще в прошлом веке экспорт товаров преоб-

ладал над экспортом капитала, в настоящее время экспорт капитала является важнейшим направлением МЭО, которое прокладывает путь для экспорта товаров.

Под вывозом капитала понимается экспорт капитала в другие страны, осуществляемый частными финансовыми и нефинансовыми корпорациями и государством. Таким образом, движение товаров и капиталов через национальные границы существенно отличается друг от друга. При реализации товара за рубежом происходит лишь смена форм стоимости, так как внешняя торговля сводится лишь к обмену товарами как потребительными стоимостями. Тогда как вывоз капитала представляет собой одностороннее перемещение за границу стоимости в товарной или денежной форме с целью извлечения предпринимательской прибыли или получения процентов.

В связи с этим вывоз капитала может осуществляться как в предпринимательской форме, так и в виде ссудного капитала. Вывоз предпринимательского капитала представляет собой долгосрочные зарубежные инвестиции, ведущие к созданию за границей филиалов, дочерних предприятий и смешанных предприятий. Капиталовложения в зарубежные предприятия, обеспечивающие контроль над ними со стороны инвестора, называются прямыми иностранными инвестициями. В международной статистике к ним обычно относятся такие инвестиции, при которых у иностранного инвестора находится не менее 25 % акционерного капитала компаний. В отличие от прямых портфельные инвестиции формально не дают права контроля над объектом вложений.

Вывоз капитала в ссудной форме осуществляется в виде займов, кредитов, помещения денег в иностранные банки. Причем само понятие «движение ссудного капитала в сфере внешнеэкономических связей» рассматривается в узком и широком смысле. В узком смысле – это ссуда в денежной или товарной форме, предоставляемая кредитором одной страны заемщику из другой страны на условия срочности, возвратности и уплаты процентов. В широком смысле это понятие включает в себя также заграничные портфельные инвестиции – вложения капитала в иностранные облигации, акции зарубежных предприятий и другие ценные бумаги с целью получения дохода, а не установления контроля за хозяйственной деятельностью заемщика.

В отличие от международной торговли, получившей широкое распространение уже в рабовладельческом обществе, вывоз капитала стал важной формой МЭО лишь на высшей стадии капиталистической общественно-экономической формации, когда в наиболее развитых странах огромных размеров достигло накопление капитала и образовался его относительный избыток. Именно с появлением машинного производства на интенсивность мирохозяйственных связей существенное влияние стал оказывать вывоз капитала как в предпринимательской форме, так и в ссудной. В современных условиях, когда международная конкурентоспособность в значительной мере определяется быстротой разработки и внедрения технологических изменений, усиливается и значение вывоза капитала. В связи с этим в последнее время усиливается межгосударственная борьба за привлечение иностранного капитала. Таким образом, многообразные формы вывоза капитала стали важнейшим фактором развития и углубления мирохозяйственных связей.

Подводя итоги, можно констатировать, что устойчивая тенденция роста вывоза капитала, углубляя международное разделение труда, отражает объективные потребности развития производительных сил в условиях научно-технической революции. Рамки внутренних рынков становятся узкими для эффективного ведения производства. Особенно это касается технологически сложной наукоемкой продукции передовых отраслей, ведение которых нередко невозможно без международной кооперации. Важно, что вывоз капитала способствует появлению таких новых форм международных экономических связей, как долгосрочная аренда оборудования (лизинг), субподрядные контракты на оказание инженерно-строительных работ (инжиниринг), технологических, финансовых и других услуг.

Миграция рабочей силы - перемещение, переселение трудоспособного населения, вызванное причинами экономического характера. Различают миграцию внутреннюю и внешнюю. Внутренняя миграция – это миграция рабочей силы между регионами одной страны, при этом численность населения страны не изменяется. В отличие от внутренней при внешней миграции пересекаются границы страны. Внешняя миграция влияет на численность населения страны, увеличивая или уменьшая его на величину миграционного сальдо. Последнее представляет собой разницу между количеством людей, переселившихся за пределы данной страны (эмигранты), и

количеством людей, переселившихся в данную страну из-за ее пределов (иммигранты).

Перемещения людей и целых народов известны с древнейших времен. Первым массовым и целенаправленным завозом трудовых ресурсов в новое время была доставка черных рабов на Американский континент. После запрещения работорговли второй крупнейшей волной миграции явилась эмиграция из Европы в страны Нового света. В период становления капитализма в связи с развитием машинной индустрии переселенческие движения рабочей силы приобретают все более массовый характер.

Традиционно основными экспортерами рабочей силы являются развивающиеся и менее развитые капиталистические страны, а в настоящее время – и некоторые бывшие социалистические государства. Основу международного миграционного трудового потока составляют в настоящее время рабочие, в меньшей степени – служащие. Специалисты, преимущественно научно-технические кадры, хотя и составляют небольшую долю в общем числе мигрантов, играют важную роль в международной миграции (так называемая «утечка умов»). Наибольшие потери от эмиграции рабочей силы, особенно ученых и специалистов, несут развивающиеся страны. Ущерб, понесенный этими странами в результате потери квалифицированных кадров, по подсчетам составляет десятки миллиардов долларов.

Число иностранных рабочих в США составляет 5–6,5 млн человек, в Западной Европе – 4,1–6,5, в Латинской Америке – 3,5–4, в странах Ближнего Востока и Северной Африки – 2,8, в Западной Африке – 1,3 млн человек. Всего в послевоенный период в поисках средств существования из Европы эмигрировало около 70 млн человек. Таким образом, миграция рабочей силы – часть МЭО. Международная миграция рабочей силы является следствием неравномерности экономического развития отдельных стран, происходит, как правило, из менее развитых в более развитые государства и носит стихийный характер. Различают два вида миграций: миграцию малоквалифицированной рабочей силы и миграцию квалифицированных специалистов. При этом следует отметить дискриминационный характер использования иностранной рабочей силы, который выражается в условиях и оплате труда, в ограничении социальных, экономических и гражданских прав.

Международное научно-техническое сотрудничество (МНТС) – одна из форм динамично развивающихся направлений МЭО. *Под МНТС понимаются совместная разработка научно-технических проблем, взаимный обмен научными достижениями, производственным опытом и подготовка квалифицированных кадров.*

Формы МНТС многообразны: 1) взаимные консультации по основным вопросам научно-технической политики; 2) разработка долгосрочных научных прогнозов; 3) совместное планирование решения важных научных и технических проблем; 4) кооперирование научно-технических исследований; 5) совместное решение научных проблем силами объединенных организаций; 6) обмен опытом и научно-техническими достижениями; 7) сотрудничество в области научно-технической информации, патентного дела и изобретательства; 8) сотрудничество в области стандартизации; 9) подготовка квалифицированных научных кадров. МНТС осуществляется на основе межправительственных межведомственных соглашений и договоров.

Многообразие форм МНТС позволяет каждому государству выбирать для себя те из них, которые в наибольшей степени соответствуют ее национальным интересам и особенностям, и постепенно переходить от простых форм к сложным. Однако главной формой МНТС является продажа лицензий. Под лицензией понимается разрешение на использование другим лицом или организацией изобретения, технологии, технических знаний, секретов производства. Предметом лицензионной торговли являются патентные и беспатентные лицензии. При этом в современных условиях подавляющая часть лицензионной торговли приходится на продажу беспатентных лицензий, поскольку приобретение чистого патента требует проведения дополнительных научно-исследовательских и опытно-конструкторских разработок.

В связи с этим в международной практике наибольшее распространение получили лицензионные соглашения, предусматривающие комплексный технологический обмен с предоставлением ноу-хау и инжиниринговых услуг по промышленной реализации передаваемой технологии. «Ноу-хау» (дословно «знаю, как») – обобщающий термин для различных секретов производства. Иначе говоря, ноу-хау – технические знания и практический опыт технического, коммерческого, управленческого и иного характера, которые пред-

ставляют коммерческую ценность, применимы в производстве и профессиональной практике и не обеспечены патентной защитой. Информация, содержащаяся в ноу-хау, может быть независимой по отношению к патентам или же необходимой для их использования.

Международные валютные отношения обеспечивают необходимые условия для воспроизводства капитала в рамках всемирного хозяйства, так как в специфической форме реализуют и развивают законы денежного обращения. В этой связи в современных условиях функционирование мирохозяйственных связей просто немыслимо без налаженной системы валютных отношений. Валютные отношения обслуживают различные формы международных экономических связей – международную торговлю, научно-технический обмен, вывоз капитала, финансово-кредитные операции, туризм и т. д.

Таким образом, под валютными отношениями понимают разновидность экономических отношений, связанных с функционированием мировых денег и обслуживающих разные формы хозяйственных связей между странами. Их эволюция обусловлена углублением международного разделения труда, структурными изменениями мировой экономики и дальнейшим развитием производительных сил. Обладая относительной самостоятельностью, валютные отношения через финансово-кредитные операции, платежные балансы, систему валютных курсов оказывают многообразное воздействие на состояние мирового рынка и динамику развития международных взаимосвязей.

Как видно, валютные отношения функционируют в сфере распределения и обмена. Различают мировую, международные (региональные) и национальные валютные системы. Под валютной системой понимается совокупность денежно-кредитных отношений, сложившихся на основе интернационализации хозяйственной жизни и развития мирового рынка, закрепленная в международных договорных и государственно-правовых нормах.

Национальные валютные системы представляют собой совокупность экономических отношений, с помощью которых осуществляется международный платежный оборот, формируются и используются валютные ресурсы, необходимые для нормального процесса общественного воспроизводства. Национальная валютная система представляет собой форму организации валютных отношений страны, определяемую национальным законодательством, и является составной частью денежной системы. Ее основными элементами

являются: национальная валютная единица; состав официальных золотовалютных резервов; паритет валюты и механизм формирования валютного курса; условия обратимости валюты; наличие или отсутствие валютных ограничений; порядок внешних расчетов страны; режим национального валютного рынка и рынка золота; статус национальных учреждений, регулирующих валютные отношения страны.

Особенности национальной валютной системы определяются условиями и уровнем развития экономики страны, а также ее внешнеэкономическими связями. Основой развития мировой и международных валютных систем является международное разделение труда, они способствуют взаимному обмену результатами деятельности национальных экономик. Мировая валютная система – форма организации международных валютных отношений, обусловленная развитием мирового хозяйства и юридически закрепляемая межгосударственными соглашениями. Мировая валютная система включает международные организационные институты (МВФ, МБР, ЕБРР и др.) и комплекс международно-договорных и государственно-правовых валютных механизмов. Основными составными элементами мировой валютной системы являются: национальные и коллективные резервные валютные единицы; состав и структура международных ликвидных активов (валютные средства и золотые резервы); механизм валютных паритетов и курсов; условия взаимной обратимости валют; объем валютных ограничений; формы международных расчетов; режим международных валютных рынков и мировых рынков золота; статус межгосударственных валютно-кредитных организаций, регулирующих валютные отношения.

Международные (региональные) валютные системы – это территориально обособленные части мировой валютной системы. Классическим примером международной валютной системы является Европейская валютная система (ЕВС), действующая с марта 1979 г. и объединяющая десять государств Европейского сообщества: Англия, Бельгия, Дания, Ирландия, Испания, Италия, Люксембург, Нидерланды, Франция и Германия. Таким образом, ЕВС является организационно-экономической формой отношений ряда стран Европейского сообщества в валютной сфере и направлена на стимулирование интеграционных процессов, а также уменьшение колебаний и взаимоувязку курсов национальных валют. ЕВС включает три

составных элемента: 1) специальную европейскую расчетную единицу ЭКЮ, являющуюся полноценной коллективной международной валютой ЕВС; 2) обязательства по согласованному поддержанию изменений рыночных валютных курсов в оговоренных количественных пределах с помощью валютного вмешательства центральных банков; 3) механизм кредитной помощи правительствам, сталкивающимся с финансовыми затруднениями при поддержании рыночного валютного курса на двусторонней основе, а также за счет средств специального Европейского фонда валютного сотрудничества, которые используются для краткосрочного (от 3 до 6 месяцев) и среднесрочного (от 2 до 5 лет) кредитования. Соответствующие расчетно-кредитные операции осуществляются через Международный банк реконструкции и развития (МБРР).

В регулировании валютно-кредитных отношений значительную роль сыграл также Европейский платежный союз, созданный в 1950 г. Странами-членами Организации европейского экономического сотрудничества. Он был предназначен для координации политики в области валютных отношений и платежей и выступал в поддержку многостороннего клиринга, цель которого заключалась в облегчении либерализации международного движения товаров между странами-членами союза и в подготовке конвертируемости их валюты. Европейский платежный союз перестал выполнять свои задачи с 1 января 1959 г. после введения конвертируемости валют его членов и был заменен Европейским валютным соглашением, составной частью которого является Европейский валютный фонд, предоставляющий странам-членам краткосрочные кредиты, а также покрытие временного дефицита платежного баланса.

1.3. Развитие внешнеэкономической деятельности в Беларуси

Национальная экономика Республики Беларусь ориентирована на внешние рынки. Доля экспорта в валовом внутреннем продукте превышает 60 %. На внешний рынок направляется более 90 % тракторов, грузовых автомобилей, 70 % металлообрабатывающих станков, холодильников, химических волокон и нитей, интегральных схем и полупроводников, более 50 % телевизоров и изделий легкой промышленности.

Развитие белорусского экспорта является ключевым условием дальнейшего экономического развития Республики Беларусь. Основным экономическим партнером Республики Беларусь является Российская Федерация. На долю России приходится более половины общего объема внешней торговли Республики Беларусь. В свою очередь, Республика Беларусь также является одним из основных торговых партнеров Российской Федерации и занимает второе место во внешнеторговом обороте России, уступая лишь Германии. На долю Евросоюза приходится около трети белорусского экспорта (в страны вне СНГ) и более половины импортных закупок. Министерство иностранных дел Республики Беларусь активно проводит работу по развитию инфраструктуры внешней торговли и сотрудничества, которая включает в том числе подготовку международных договоров, география заключения которых охватывает практически все континенты. Беларусь подписала уже более 46 инвестиционных и более 76 торгово-экономических соглашений. На стадии подготовки находится около 100 аналогичных договоров. Вывод: стремление к интеграции в мировое экономическое сообщество, к деятельному участию в международном разделении труда формирует интерес Республики Беларусь к равноправному членству в регулирующих механизмах мировой экономической системы, таких как Всемирная торговая организация (ВТО). Однако следует отметить, что для вступления во Всемирную торговую организацию в стране не должно существовать монополий. Экономические достижения страны, стабильность белорусского общества – это надежные предпосылки успешной внешней политики Республики Беларусь.

Развитие интеграционных процессов является важнейшей характеристикой современного мирового хозяйства. Используя международное разделение труда и экономическую интеграцию, страны рационально используют сырьевые, топливные, трудовые ресурсы, обеспечивая эффективность развития национальных экономик и рост благосостояния населения.

Республика Беларусь – страна с открытой экономикой, являясь суверенным государством, проводит активную внешнюю политику, сотрудничает с другими государствами. Ее стратегической задачей является углубление интеграции в мировое сообщество.

На современном этапе внешнеэкономическая политика Республики Беларусь строится на основе международных норм и демокра-

тических стандартов. На базе двусторонних региональных и многосторонних соглашений сотрудничает со странами СНГ, ЕврАзЭС, Европейского союза, США, Канадой, странами Латинской Америки и африканского континента.

Внешнеэкономическая деятельность в Республике Беларусь является важнейшим направлением развития экономики страны. От роста или падения экспортно-импортных операций зависит экономическое благополучие отдельных отраслей и предприятий, населения и республики в целом.

Деление стран на большие и малые является условным в экономической литературе. В настоящее время сложились три основных подхода в определении места страны в мировой экономике.

Сторонники первого подхода, за основу определения места страны берут количественные показатели, характеризующие размеры территории страны и численность населения (С. Кузнец). К малым странам относят страны с населением не более 15 млн человек. Такой подход получил название количественного.

Представители второго подхода основным критерием определения малой страны используют показатели ВВП, ВВП, уровень национального дохода на душу населения (С. Фабрикант, Т. Сунтовский, А. Эдвардс). Считается, что малой страной является страна, ВВП которой не превышает 50 млрд долл. США.

Сторонники третьего подхода открытость малой экономики определяют степень политического и экономического суверенитета (Г. Ледю, И. Вейс). Такой подход получил название качественного. Они считают, что малая страна – это та, которая не в состоянии противостоять внешнему влиянию, оказывающему как положительное, так и отрицательное воздействие на ее экономику и политику.

Кроме основных трех подходов имеются и другие точки зрения, так Ю. Юданов предложил использовать интегральный принцип, включающий совокупность территориально-демографических, экономических, политических признаков, т. е. включающие комплекс оценок и использования следующих показателей: ВВП не более 50 млрд долл. США; численность населения не более 15 млн человек; структура экономики при необходимости приспосабливается к конъюнктуре мирового рынка и характеризуется, с одной стороны, незначительным развитием массовых производств, преобладанием отраслей, производящих уникальные товары небольшими партия-

ми, с другой стороны, ускоренным развитием сельскохозяйственной, лесной, добывающей отраслей, при этом в этих отраслях эксплуатируются дефицитные на мировом рынке ресурсы; высокий уровень развития наукоемких и высокотехнологичных производств; значительная доля экспорта машин, оборудования, продукции обрабатывающей промышленности по сравнению с экспортом продуктов неглубокой степени переработки; возрастающая роль обслуживающих и информационных отраслей входящих в международной разделении труда; открытый характер экономики (доля экспорта в ВВП выше 15–20 %).

В экономической литературе выделяются четыре типа модели вхождения в малую открытую экономику: тотальный, секторный (отраслевой), точечной (отдельные предприятия), территориальный.

При тотальном вхождении в малую открытую экономику предполагается снятие ограничений и запретов для резидентов в выходе на мировой рынок и допуск на внутренний рынок иностранного капитала. Земля, недвижимость свободно продаются, отсутствуют дискриминационные меры на ввоз и вывоз капитала и валюты. Роль государства сводится к минимуму в регулировании внешнеэкономической деятельности. Примерами такого вхождения в малую открытую экономику являются Тайвань, Сингапур, Гонконг.

Секторное (отраслевое) вхождение в открытую экономику сориентировано на развитие экспортных отраслей с целью занять определенную нишу на мировом рынке. Остальные отрасли подтягиваются в развитии до уровня экспортных отраслей. Государство проводит долговременную государственную поддержку приоритетным отраслям. Примерами являются такие страны, как Япония, Южная Корея, Бразилия, Аргентина, Мексика.

Точечный тип вхождения в открытую экономику имеет много общего с предыдущим. Особенность осуществления этой модели связана с ограниченностью инвестиционных и финансовых ресурсов, необходимых для модернизации, технического и технологического перевооружения отрасли, а затем и экономики страны. Примером является развитие добывающей отрасли в Чили.

Территориальный тип предполагает использование географических особенностей страны и создание свободных экономических зон с особым льготным экономическим и правовым режимом хозяйство-

вания для национальных и иностранных субъектов хозяйствования. Примером являются свободные экономические зоны в Китае.

Для Республики Беларусь приемлемо использование как точечного вхождения в малую открытую экономику на уровне отдельных предприятий, обусловленное неразвитостью рыночных отношений, ограниченностью инвестиционных ресурсов, так и секторного – обусловленного необходимостью поиска своей ниши на мировом рынке.

При выборе типа вхождения в открытую экономику необходимо помнить, что критерием выбора является тип вхождения, максимально способствующий развитию экономики, а не сама цель любыми средствами войти в открытую экономику.

Основными регионами ВЭД являются страны СНГ, Восточной Европы, которые из-за отсутствия внутренней стабильности в ближайшей перспективе не могут рассчитывать на расширение сотрудничества с развитыми странами. Центральной проблемой для Беларуси остается поиск наиболее благоприятных условий сотрудничества с мировыми лидерами в НТП.

Диверсификация импорта предполагает восстановление традиционных связей с партнерами в Восточной Европе и новыми индустриальными странами, развивающимися странами, располагающими потенциальными возможностями закупки продукции белорусских предприятий.

В Беларуси провозглашен принцип равноправия в торговле и широкомасштабной интеграции. Большое внимание уделяется договорной базе. Беларусь заключила 37 двухсторонних и многосторонних соглашений о торгово-экономическом сотрудничестве, 24 из которых установили режим наибольшего благоприятствования в торговле. (Соглашение от марта 1995 г. о партнерстве и сотрудничестве между Беларусью и ЕС).

Государственная политика привлечения иностранных инвестиций направлена на максимальное содействие иностранным инвесторам, создание благоприятных условий, законодательной базы, адекватной международным нормам и стандартам.

Развитию внешнеэкономической деятельности способствуют 18 внешнеторговых миссий (Австрия, Бельгия, Болгария, Великобритания, Германия, Израиль, КНР, Латвия, Литва, Молдова, Польша, Россия, США, Украина, Франция, Чехия, Швейцария, Вьетнам).

С учетом экономического потенциала Беларуси, территории, технико-экономического уровня, первоначальное вхождение Беларуси в соответствующие ниши мирового рынка может осуществляться не целыми отраслями и подотраслями, а отдельными предприятиями, наиболее подготовленными к международному сотрудничеству.

2. МЕЖДУНАРОДНАЯ ТОРГОВЛЯ И РАЗВИТИЕ ВНЕШНЕЙ ТОРГОВЛИ В БЕЛАРУСИ

2.1. Внешняя торговля и формы ее регулирования

Международная торговля – это торговля между странами, состоящая из вывоза (экспорта) и ввоза (импорта) товаров и услуг. Для подавляющего большинства стран мира внешняя торговля является главной формой внешнеэкономических связей, а также опосредует другие формы, значительная часть которых реализуется через внешнюю торговлю.

Международная торговля осуществляется преимущественно через коммерческие сделки, оформляемые внешнеторговыми контрактами. Для внешней торговли большое значение имеют условия ее кредитования, применяемые формы расчетов и валютные условия контрактов, особенности организации внешнеторговой деятельности в стране.

Развитие международной торговли регулируется на уровне национальных государств и международных организаций. С зарождения торговли между странами в мировой практике сложились два подхода к ее осуществлению. *Первый подход – свободная торговля*, которая осуществляется без всяких ограничений, *второй – протекционизм*, обосновывается необходимостью вмешательства государства в международный товарооборот с учетом интересов национальных хозяйств.

Внешнеторговая деятельность регулируется государством. Для этого используются такие средства и формы, как таможенный тариф, лицензирование, контингентирование и другие нетарифные ограничения, а также прямое и косвенное субсидирование экспортно-импортных операций и другие средства. Договорно-правовой базой для ведения внешней торговли являются торговые договоры, соглашения о платежах, кредитные соглашения и др. Внешнеторговая политика является составной частью внешнеэкономической политики.

Под **внешнеторговой политикой государства** понимается совокупность мероприятий, обеспечивающих целенаправленное воздействие государства на торговые отношения с другими странами.

Таможенный тариф и таможенная пошлина. Контингентирование и квотирование. Одной из важнейших форм государственного

регулирования внешней торговлей является таможенный тариф, под которым понимается систематизированный перечень таможенных пошлин, взимаемых с грузовладельцев при прохождении товаров через таможенную государственную границу. **Таможенные пошлины – государственные денежные сборы (налоги), взимаемые через таможенные учреждения с товаров, ценностей и имущества, провозимого через границу страны.** Таможенной пошлиной облагаются ввозимые, вывозимые и транзитные товары.

Таким образом, размер таможенной пошлины определяется таможенными тарифами, которые содержат списки товаров, облагаемых таможенной пошлиной. Таможенный тариф платится в рублях по рыночному курсу или, по желанию экспортера, в валюте. В таможенном тарифе товары сгруппированы в зависимости от степени обработки (готовые изделия, полуфабрикаты, сырье) и по происхождению (промышленные, минерально-сырьевые, сельскохозяйственные и т. п.). По методам взимания различают таможенные пошлины «адвалорные» (процент с цены товара) или в форме твердых ставок за установленную единицу товара (штуку, вес, объем, длину и т. д.).

Таможенная пошлина увеличивает цену импортируемых товаров, что позволяет государству осуществлять протекционистскую политику в отношении отечественных производителей и ограничивать объем и конкурентоспособность ввозимых товаров. Средний уровень ставок таможенного тарифа для стран с режимом наибольшего благоприятствования существенно ниже, чем для остальных государств. В некоторых случаях с целью развития равноправных и взаимовыгодных экономических связей между странами определенная часть внешне-торговых операций может осуществляться беспошлинно.

Существуют и иные формы и средства регулирования внешней торговли. К ним, в частности, относится и квотирование, которое применяется для сбалансирования поставок и платежных балансов с целью регулирования спроса и предложения на внутреннем рынке, для достижения взаимовыгодных договоренностей на переговорах, а также в качестве ответных мер на дискриминационные действия иностранных государств. **Квотирование – временные, вводимые государственными органами ограничения производства, экспорта и импорта товаров.**

Таким образом, квота – это инструмент регулирования экспорта и импорта во ВТ путем установления на определенный период ко-

личественных ограничений объемов ввозимых и вывозимых товаров. Основанием для таких ограничений могут быть обязательства страны по международным соглашениям, а также необходимость соблюдения национальных интересов. Наряду с квотированием, с контингентированием как формами государственного регулирования ВТ, осуществляемого путем установления экспортных и импортных квот (контингентов), на основе которых ограничивается или разрешается ввоз или вывоз определенных товаров, существуют и другие формы, причем в последнее время квоты все больше заменяются иными формами регулирования.

Лицензирование товаров – одно из средств государственного регулирования внешнеэкономической деятельности. При этом под *лицензией* понимается *разрешение, выдаваемое государственными органами на осуществление экспортно-импортной деятельности*. Специализированным внешнеэкономическим организациям выдаются генеральные лицензии, которые позволяют осуществлять экспортно-импортные операции по группе товаров в течение определенного срока. Остальные участники внешнеэкономических связей получают разовые индивидуальные лицензии на каждую сделку, причем выдача лицензий на экспорт и импорт в России осуществляется уполномоченными Министерства внешнеэкономических связей России и только при наличии подписанного или парафированного контракта.

Таким образом, лицензирование является формой контроля государства за внешнеторговой деятельностью организаций, рациональным использованием экспортных ресурсов и сбалансированностью импорта. Лицензирование экспорта и импорта как мера оперативного регулирования государством внешнеэкономических связей применяется на определенные периоды времени по отдельным товарам, работам, услугам, включенным в перечень продукции общегосударственного назначения, а также по отдельным странам и группам стран в тех случаях, когда этого требует состояние платежных отношений или иные экономические и политические условия.

Составным элементом лицензирования является контингентирование экспорта и импорта. Перечни лицензируемых товаров – составляют основу единого режима квотирования и лицензирования товаров внешнеторгового оборота.

Показатели международной торговли – стоимостные и физические объемы и динамика экспорта и импорта, внешнеторгового оборота, товарная структура и географическое распределение, торговый баланс и др. Рассмотрим некоторые из этой группы показателей.

Важнейшими показателями, характеризующими состояние внешней торговли, являются экспорт и импорт. ***Под экспортом понимается продажа товара с вывозом его за границу иностранному контрагенту. Экспортом (невидимым) является также предоставление иностранным гражданам и фирмам туристических, транспортных и других видов услуг.*** Таким образом, экспорт – это товары и услуги, проданные покупателям в других странах, вывозимые из страны за границу. Экспортом является также вывоз капитала в форме предоставления кредитов и инвестирования в иностранные организации. Как экспорт может засчитываться продажа товаров и услуг иностранным лицам, фирмам и организациям, расположенным и действующим на территории страны-экспортера вне зависимости от того, потребляются ли они в этой стране или вывозятся за границу.

Под импортом понимается приобретение у иностранного контрагента товаров с ввозом их из-за границы. Импорт включает также платное пользование услугами иностранных лиц, фирм и организаций. Кроме импорта товаров и услуг, широко применяется импорт капиталов в виде иностранных кредитов и инвестиций. Большое значение для характеристики состояния внешней торговли имеет использование показателей экспортной и импортной квоты. ***Экспортная квота – это установленный государственными организациями объем экспорта конкретных товаров.*** Экспортная квота устанавливается на определенный срок и измеряется в физическом или стоимостном выражении. ***Импортная квота – это нетарифные количественные способы ограничения (стоимостной или натуральной) ввоза определенных товаров в страну.***

При анализе развития внешней торговли используются показатели внешнеторгового оборота и чистого экспорта. ***Внешнеторговый оборот – это сумма стоимостей экспорта и импорта за определенный период времени: месяц, квартал, год.***

Чистый экспорт товаров и услуг – это разница между совокупным экспортом и совокупным импортом страны за определенный период.

При теоретическом анализе, особенно в рамках кейнсианской научной концепции, значение имеет использование показателя мультипликатора внешней торговли, который характеризует зависимость между приростом национального дохода и вызвавшим этот прирост чистым экспортом товаров и услуг. Существует ряд других показателей, характеризующих состояние внешней торговли, причем следует иметь в виду, что все показатели берутся в статике и динамике.

В связи с развитием интернационализации хозяйственной жизни международная торговля растет темпами, опережающими темпы роста производства, причем даже в периоды экономических спадов. Географическое распределение внешней торговли характеризуется преобладанием развитых стран с рыночной экономикой. На них долю приходится 75 % мирового экспорта. Велико и продолжает возрастать значение стран-членов ЕС (свыше трети мирового экспорта в 1960 г., около 41 % в 1990 г.), очень быстро растет доля Японии (3 % в 1960 г., 9 % в 1995 г.), снизилась доля США (16 % в 1960 г., 12,3 % в 2002 г.). Причем развитые страны прежде всего торгуют друг с другом. Этим отчасти объясняется столь большое значение в международной торговле стран ЕС, для которых характерна взаимная интенсивная торговля стран-участниц.

Значения показателей удельного веса развивающихся стран в международной торговле в последнее время почти не изменились: 21 % в 1960 г. и 24 % в 1990 г. Снижается значение экспортеров стран-членов ОПЕК и группы наименее развитых стран, в то же время возрастает значение новых индустриальных стран, особенно азиатских.

До Второй мировой войны примерно 2/3 мирового товарооборота приходилось на продовольствие, сырье и топливо, тогда как в настоящее время на эти товарные группы приходится менее 1/3. В то же время доля продукции обрабатывающей промышленности возросла с 1/3 до более 2/3, особенно быстро росла доля машин, оборудования и транспортных средств. К числу быстрорастущих товарных групп относится и химическая продукция. Доля топлива, резко возросшая к концу 70-х гг. под влиянием многократного увеличения цен на него, имеет тенденцию к сокращению.

2.2. Развитие внешней торговли в Республике Беларусь

Внешняя торговля Республики Беларусь является одной из основных составляющих экономического потенциала республики. Исторически сложилось так, что экономика Беларуси ориентирована на внешние рынки. Доля экспорта в валовом внутреннем продукте превышает 60 %. На внешнюю торговлю приходится более 90 % тракторов, грузовых автомобилей, 70 % металлообрабатывающих станков, холодильников, химических волокон и нитей, интегральных схем и полупроводников, более 50 % телевизоров и изделий легкой промышленности.

Беларусь занимает 1 % мирового производства молока, в мировых экспортных поставках только доля масла составляет 11 %, сыра – 5,7 %.

В Беларуси сосредоточено около 16 % мировых посевов льна. Из 26 стран мира, производящих льноволокно, наша страна входит в первую пятерку. Более 80 % продукции под маркой «Атлант» экспортируется. Белорусские холодильники и морозильники поставляются в 34 страны. Белорусский автомобильный завод занимает треть мирового рынка карьерных самосвалов и входит в группу ведущих мировых концернов по производству карьерной техники. Беларусь наряду с Австралией, Новой Зеландией, Бразилией и Аргентиной – крупнейший экспортер молочной продукции на мировой рынок [2].

В настоящее время Минский тракторный завод ведет активную деятельность на рынках более чем 60 государств в различных уголках планеты. На протяжении ряда лет завод сохраняет за собой долю в 8–10 % мирового рынка колесных тракторов, находясь в десятке крупнейших мировых производителей [3].

Белорусская калийная компания – крупнейший экспортер калийных удобрений, доля поставок которых на мировой рынок составляет более 43 %. Компания занимает лидирующие позиции в ряде регионов, в частности на рынках Бразилии, Индии и Китая. ПО «Беларуськалий» является единственным производителем хлоркалия в республике, а также одним из крупнейших поставщиков калийных удобрений на мировой рынок. Доля предприятия в мировом производстве калийных удобрений составляет около 15 %, в мировом экспорте калия – свыше 16 %. На долю БКК приходится 43 % мирового экспорта хлоркалия [4, 5].

Развитие белорусского экспорта является ключевым условием дальнейшего развития национальной экономики Республики Беларусь. В этой связи остается приоритетным увеличение экспорта и улучшение его структуры в пользу наукоемкой, ресурсосберегающей и экологически чистой продукции. Необходимо учитывать, что современный мировой рынок товаров, капитала, технологий отличается жесткой глобальной конкуренцией. Развитию белорусского экспорта будут способствовать применения современных форм международного сотрудничества, развитие инфраструктуры ВЭД, освоения новых рынков продукцией высоких и информационных технологий, оптимизация нетарифного регулирования внешней торговли.

Ведущей экспортоориентированной отраслью является промышленность, ее модернизация, ориентация на создание новых технологий и производство принципиально новой продукции обеспечит успех в развитии национальной экономики.

Современная промышленная конкуренция – конкуренция новых изделий и технологий. Снижение цен на существующую продукцию – это вчерашний день, сегодня необходимо увеличение скорости продвижения на мировом рынке новой или более технологически совершенной продукции. Чертами такой конкуренции является умение видеть будущее, планировать, осуществлять исследования, на базе которых будет производиться новая продукция или технология, умения идти на высокий риск, крупные капиталовложения, готовить высококвалифицированных работников.

Белорусская экономика нуждается в высокой технологической интенсивности экспортного потенциала. Технологический потенциал страны определяется способностью обновлять технику, выстраивать систему образования и управления, изменять промышленную структуру и инфраструктуру исследований и финансирования в соответствии со временем.

Имитация зарубежных моделей стимулирования технологических достижений не решает задачи, которые определены Концепцией национальной стратегии устойчивого социально-экономического развития Республики Беларусь на период до 2020 г.

Конкурентоспособность технологического развития, квалификация управленческого персонала зависят не только от капиталовложений, но и видения перспективы развития национальной экономики, четко сформулированной идеи организации индустриальной

структуры с высоким уровнем технологической оснащенности и интенсивным типом интеллектуального потенциала страны.

В развитии внешней торговли современной Беларуси можно выделить три этапа. На первом этапе с 1991 г. по 1995 г. наблюдалось резкое падение экспорта. В 1992–1993 гг. причинами его падения были разрыв хозяйственных связей, рост цен на энергоносители, сырье, материалы, полуфабрикаты, галопирующая инфляция, нестабильность финансовой и торговой политики государства.

Второй этап с 1995 по 2000 гг. характеризуется стабилизацией и увеличением экспорта в 1995 г. На этом этапе с 1997 г. возрастает роль внешней торговли в экономике республики. Объем внешней торговли в этом году по сравнению с 1996 г. увеличился на 22,6 %, т. е. с 12591 до 15990 млн долл. США в 1997 г., при этом доля экспорта в СНГ по сравнению с 1996 г. увеличилась на 40,6 % (таблица 2.1)

Таблица 2.1 – Внешняя торговля Республики Беларусь (млн долл. США)

Показатели	1995	1996	1997	1998	1999	2000
Внешнеторговый оборот	100271	12591	15990	15619	12583	15823
Экспорт	4707	5652	7301	7070	5909	7331
Импорт	5564	6939	8689	8549	6674	8492
Сальдо	-857	-1287	-1388	-1479	-765	-1161
Изменения внешнеторгового оборота к предыдущему году (%)	–	122,6	127	97,7	80,6	125,7

Источник: [6, с. 310; 7, с. 577].

Региональная структура белорусского экспорта оставалась сориентированной на традиционных потребителей. Рост экспорта с СНГ определил ряд проблем, которые необходимо было разрешать. К ним следует отнести бартерные операции ВЭД и рост дебиторской задолженности, как следствие низкой платежеспособности партнеров. На состояние внешней торговли влияли ограничение конвертации белорусского рубля, множественность обменных курсов на валюту и существенные различия между официальным и ры-

ночным курсами, административное регулирование цен на товары при росте затрат на производство и реализацию продукции. Влияние этих факторов и неквалифицированный международный менеджмент и маркетинг предприятий экспортеров ухудшало условия сбыта белорусских товаров на внешних рынках и в конечном итоге их финансовое положение.

Взаимопереплетение этих явлений сокращали инвестирование экспортного производства, а сегодняшняя продукция завтра превращалась в товар вчерашнего дня. Экономический потенциал республики девальвировался высокой степенью износа основных средств и неспособностью осваивать новейшие технологии.

Третий этап развития внешней торговли начинается с 2000 г. и по настоящее время. Этот этап характеризуется тем, что внешняя торговля занимает одно из основных направлений развития национальной экономики. Указом Президента Республики Беларусь от 28 февраля 2000 г. № 93 одобрена и вступила в силу Национальная программа развития экспорта на 2000–2005 гг. Данная программа определяла ориентиры по повышению эффективности и увеличению экспорта товаров и услуг. Для решения этих задач были определены пути совершенствования валютно-финансовой, внешнеторговой, инвестиционной политики государства. Постановлением Совета Министров Республики Беларусь от 23.05.2011 г. № 656 «О Национальной программе развития экспорта Республики Беларусь на 2011–2015 гг.» был выбран курс на интенсификацию инновационного развития экспортного потенциала Республики Беларусь.

Положительно повлияло на взаимную торговлю услугами унификация тарифов на грузовые и пассажирские перевозки железнодорожным транспортом, общий рост взаимной торговли, проведение рыночных преобразований, увеличение доходов населения Беларуси и России. В то же время отрицательно повлияло повышение тарифов на некоторые виды услуг, в частности на услуги связи, а также слабое развитие рынка финансовых и страховых услуг в Беларуси. Удельный вес экспорта услуг в общем объеме экспорта страны в 2006–2008 гг. стабилизировался на уровне в среднем 11 %, а рост этого показателя в 2009 г. до 14,1 % был обусловлен более значительным падением товарного экспорта в результате негативного воздействия мирового финансово-экономического кризиса.

Стабильность демонстрировали экспорт услуг (в среднем его доля в ВВП составила около 7 %), внешнеторговый оборот услуг (его доля во внешнеторговом обороте товаров и услуг в среднем составила около 9 %). Наибольшие темпы роста среди всех видов услуг в 2005–2010 гг. наблюдались в экспорте компьютерных и информационных услуг – среднегодовые темпы их прироста составляли 53,3 %, существенно опережая темпы прироста экспорта услуг в целом (13,8 %). В итоге в 2010 г. компьютерные и информационные услуги стали третьей по величине статьёй экспорта услуг (4,2 %). В ЕС данный показатель составляет 6,4 % (таблица 2.2).

Таблица 2.2 – Внешняя торговля Республики Беларусь (млн долл. США)

Год	Внешне-торговый оборот	Экспорт	Импорт	Сальдо	Изменения внешнеторгового оборота к предыдущему году (%)
2001	15737	7451	8286	-835	98,5
2002	17113	8021	9092	-1071	108,7
2003	21504	9946	11558	-1612	125,6
2004	30265	13774	16491	-2717	140,7
2005	30265	15979	16708	-729	108
2006	42085	19734	22351	-2617	128,7
2007	52968	24275	28693	-4418	128,8
2008	71952	32571	39381	-6810	135,8
2009	49846	21282	28564	-7282	69,3
2010	60168	25284	34884	-9600	120,7
2011	87178	41419	45759	-4340	144,9
2012	102525,3	52277,8	50247,5	2030,3	117,6

Источник: [7, с. 577].

Развитие системы информационного сопровождения экспорта. Силами РУП «Национальный центр маркетинга и конъюнктуры цен» (НЦМКЦ) модернизирован портал информационной поддержки экспорта (export.by) и информационного сопровождения закупок (icetrade.by), введены в эксплуатацию информационно-поисковая система и база данных «Планы закупок». Создана региональная сеть филиалов НЦМКЦ во всех областных центрах и г. Лиде. Рас-

ширены партнерские связи с зарубежными странами (Россией, рядом стран ЕС, Китаем, Венесуэлой, Ливией, Индией и другими, подписан 101 договор с партнерами из 37 стран), организован обмен баннерными ссылками с белорусскими и зарубежными информационными структурами. Ежемесячно регистрируется свыше 100 тыс. посещений порталов НЦМКЦ из 155 стран мира.

Внешнеторговый оборот Республики Беларусь в 2012 г. составил в фактических ценах в долларовом выражении 102 525,3 млн долл. США и 117,6 % по отношению к внешнеторговому обороту 2011 г., для сравнения, в 1999 г. он составлял 12,6 млрд долл. США, следовательно, увеличился в 8,1 раза. В 2012 г. экспорт товаров составил 45991,4 млн долл., импорт товаров – 46404,1 млн долл.

В этом же году были зарегистрированы экспортно-импортные операции со 198 странами мира. Товары поставлялись на рынки 160 государств, импортировалась продукция из 180 стран. Основными торговыми партнерами республики в 2012 г. являлись: Россия – 47,4 % от всего объема товарооборота, Нидерланды – 8,7 %, Украина – 8,5 %, Германия – 4,8 %, Латвия – 3,7 %, Китай – 3 %, Польша – 2,5 %, Италия – 1,8 %, Литва – 1,7%, Бразилия – 1,1 %. Общий объем экспорта Республики Беларусь в 2012 г. составил 51,89 млрд долл. и увеличился по отношению с 2011 г. на 11,4 %, в 1999 г. он составлял 5,9 млрд долл. США. В 2011 г. удельный вес экспорта со СНГ составил 49,2 %, вне СНГ – 50,8 %. Общий объем импорта в 2012 г. – 48,975 млрд долл. США, он увеличился по сравнению с 2011 г. на 2,5 % или 1,2 млрд долл., В 2011 г. удельный вес импорта со СНГ составил 61,4 %, сальдо – 7,72 млрд долл., вне СНГ – 38,6 %, сальдо – 3,38 млрд долл., сальдо по импортным операциям с Россией – 10,421 млрд долл. Сальдо внешней торговли в 2012 г. имеет положительное значение в размере 2,9 млрд долл. В 2011 г. оно было отрицательным в размере 1,2 млрд долл.

Экспорт. Наибольший удельный вес в товарной структуре экспорта занимали:

нефтепродукты в 2000 г. составили 7,8 млн т, в 2011 г. соответственно – 15,7, (СНГ – Кыргызстан, Молдова, Украина, Россия; вне СНГ – Афганистан, Германия, Италия, Латвия, Нидерланды, Польша, Эстония);

Сжиженный газ – 319 тыс. т, СНГ – 99,2 (Россия, Украина); вне СНГ – 219,8 (Польша – 202,7);

химическая продукция: азотные удобрения (в перерасчете на 100 % N) в 2000 г. – 341,8 тыс. т, в 2011 г. – 323,3; СНГ (Россия, Украина), вне СНГ (Аргентина, Бельгия, Бразилия, Польша, Мали, Кот-д’Ивуар, Гватемала);

калийные удобрения (в перерасчете на 100 % K₂O) в 2000 г. – 2840,2 тыс. т, в 2011 г. – 4698,3, (Россия, Украина; вне СНГ – Бразилия, Китай, Индия, Польша, Индонезия, Вьетнам);

шины в 2000 г. – 2007 тыс. шт., в 2011 г. – 3715,2, СНГ – 3482,7 (Армения, Казахстан, Кыргызстан, Россия, Украина), вне СНГ – 232,5 (Болгария, Бразилия, Венгрия, Литва, Польша, Румыния, Швеция);

химические волокна и нити в 2000 г. – 150,1 тыс. т, в 2011 г. – 153,7, СНГ – 78,1 (Россия, Украина), вне СНГ – 75,7 (Иран, Германия, Литва, Польша, Италия, Турция);

машины, оборудование и механизмы (холодильники и морозильники) в 2000 г. – 610,7 тыс. шт., в 2011 г. – 941,7; тракторы в 2000 г. – 21,7 тыс. шт., в 2011 г. – 64,1; грузовые автомобили в 2000 г. – 10 тыс. шт., в 2011 г. – 11,8; мебель в 2000 г. – 130,5 млн долл. США, в 2011 г. – 393,2.

Наибольший удельный вес в структуре импорта в 2011 г. занимали следующие товарные группы:

машины, оборудование и механизмы в 2000 г. составляли 25,2 % от общего импорта, в 2011 г. – 19,7 % от общего импорта;

минеральные продукты в 2000 г. составили 30,6 % от общего импорта, в 2011 г. – соответственно 41,7 %;

продукты химической промышленности в 2000 г. – 15,1 % от общего импорта, в 2011 г. – 11,7 %;

пищевая промышленность в 2000 г. составила 12,9 %, в 2011 г. – 7,0 %.

Импорт важнейших видов товаров в 2011 г.:

- нефть сырая – 20,4 млн т, из России – 18,1, вне СНГ – 1,3 млн т;
- природный газ – 20 млрд куб. м, из России – 20;
- электроэнергия – 5735,5 млн кВт·ч, Россия – 3173,2, Украина – 2562,3;
- двигатели внутреннего сгорания – 115,7 тыс. шт., Россия – 22, Германия – 22;
- зерновые культуры – 131,4 тыс. т, СНГ – 98,6 (Казахстан, Россия, Украина), из вне СНГ – 32,8 (Литва, Пакистан, Вьетнам) [5].

Анализ белорусского экспорта и импорта в 2005 и 2010 гг. показывает, что увеличение отрицательного сальдо во многом определяется импортом энергоносителей. Это было вызвано повышением цен на импортируемый республикой природный газ (+3,1 млрд долл. США) и изменением условий закупок российской нефти за счет введения экспортных пошлин (+1,9 млрд долл. США). При стабильном физическом объеме импорта природного газа на уровне 20–21 млрд куб. м последовательное повышение цен привело к росту его стоимостного объема с 950 млн долл. США в 2005 г. до 4046 млн долл. США в 2010 г., или в 4,3 раза [5].

В 2006–2008 гг. наращивание объемов товарного экспорта происходило экстенсивно, преимущественно за счет изменения цен, вызванное благоприятной докризисной конъюнктурой. Фактически прирост физических объемов экспорта в 2010 г. к уровню 2005 г. составил 5 %.

Наращение отрицательного сальдо в торговле товарами за 2006–2009 гг. в первую очередь обусловлено ростом импортоемкости экспортируемой продукции. В объеме отгруженной продукции снижалась доля инновационных товаров с высокой добавленной стоимостью.

Невысокая доля добавленной стоимости в цене экспортируемой промышленной продукции (27,7 % в докризисном 2008 г. против 40–45 % в развитых странах мира) не обеспечивала компенсацию растущих затрат на промежуточный, главным образом, сырьевой импорт.

По данным межотраслевого баланса за 2008 г., полный импорт (сырье, материалы, комплектующие иностранного происхождения, потребляемые предприятиями-экспортерами напрямую и в составе отечественных промежуточных товаров) составлял 43,8 коп. на рубль белорусской экспортной продукции.

В 2006–2010 гг. товарная структура экспорта не претерпела позитивных изменений и по-прежнему не соответствует структуре экспорта наиболее развитых стран мира.

За прошедший период в структуре экспорта товаров произошли негативные сдвиги: доля машин и оборудования сократилась, а снижение доли минеральных продуктов обусловлено сокращением физических объемов экспорта в 2010 г.

Эта структура характеризуется завышенной долей энергетических товаров и низкой долей промышленных высокотехнологичных товаров.

Не произошло намеченной Национальной программой на 2006–2010 гг. товарной и географической диверсификации внешней торговли. Сохраняется высокая степень зависимости объемов экспорта от нескольких товарных групп. На первые 13 товарных позиций приходится более 60 % белорусского экспорта.

В 2010 г. белорусские товары экспортировались на рынки более чем 150 стран мира. По сравнению с 2005 г. география белорусского экспорта расширилась на 27 стран. Однако анализ показателей географической диверсификации свидетельствует, что 79,5 % товарного экспорта сконцентрировано на 10 странах – основных торговых партнерах.

Белорусский экспорт в значительной степени ориентирован на российский рынок. Из 903 позиций экспорта в Россию в 2010 г. (по четырехзначной позиции единой Товарной номенклатуры внешнеэкономической деятельности Таможенного союза (далее – ТН ВЭД ТС) 662 позиции (73,3 % от общего количества) имеют долю экспорта на российский рынок в общем объеме экспорта от 50 % и более, 523 позиции (57,9 %) – долю экспорта от 70 % и более, 423 позиции (46,8 %) – от 80 % и более, 286 позиций (31,7 %) – от 90 % и выше.

Среди потребительских товаров наиболее зависимыми от российского рынка являются молочная продукция, бытовая техника.

Так, 56,5 % объема производства сливочного масла в 2010 г. экспортировано в Россию, сыров и творога – 87 %. В производстве телевизоров экспорт в Россию занимает 64,3 %, холодильников – 55,7 %, стиральных машин – 40,4 %, газовых плит – 61,8 %. Среди товаров производственно-технического назначения наиболее зависят от российского рынка металлообрабатывающие станки (67,4 % объема производства экспортировано в Россию в 2010 г.), грузовые автомобили (40 %) и тракторы (47,2 %).

При этом Беларусь не экспортирует или имеет очень низкую долю на рынке Венесуэлы и Китая, несмотря на значительную емкость рынка этих стран по такой продукции, как грузовые автомобили (5,2 % от экспорта в Китай), тракторы (0,2 % от экспорта в Китай), шины (0,4 % и 0,04 % в Китай и Венесуэлу соответственно). Холодильники, стиральные машины, телевизоры, металлообрабатывающие станки, черные металлы, газовые плиты, лесоматериалы, обои в Китай и в Венесуэлу не экспортируются.

Низкая диверсификация внешней торговли сопряжена с высоким уровнем рисков, которые, как правило, возникают в случае форс-мажорного снижения объемов экспорта в традиционные страны-партнеры и вытеснения с их рынков белорусских производителей.

В 2006–2010 гг. обострялась конкуренция при реализации технологичных товаров отечественного экспорта и их выдавливания с традиционных рынков сбыта (России) в связи с развитием производства аналогичных товаров на основе привлечения иностранных инвесторов.

Снижение доли продукции белорусских производителей на мировом рынке произошло по 120 товарам из 243, из которых особо можно выделить сахар, кондитерские изделия, шоколад, телевизоры, оптические и измерительные приборы, текстильные волокна, меха, необработанную кожу.

Отрицательное сальдо текущего счета платежного баланса покрывалось в основном за счет внешних заимствований, а не прямых иностранных инвестиций, которые могли быть использованы для модернизации экономики.

Устойчивый рост отрицательного сальдо торгового баланса в последние годы был обусловлен, кроме ценового фактора, связанного с удорожанием импортируемых Республикой Беларусь энергоносителей, также отсутствием сбалансированности проводимой макроэкономической политики вследствие высоких темпов роста совокупного спроса в экономике.

Учитывая преемственность товарной номенклатуры экспорта, обусловленную инерционностью сложившегося экспортного потенциала белорусской экономики и товаропроводящих сетей за рубежом, необходимо руководствоваться принципом совмещения максимального использования имеющегося экспортного потенциала и создания новых предприятий, обеспечивающих опережающие темпы экспорта наукоемких, высокотехнологичных товаров с высокой добавленной стоимостью.

В целях товарной диверсификации белорусского экспорта необходимо за счет более высоких темпов экспорта новых видов товаров сократить долю минеральных товаров в общем объеме товарного экспорта с почти 30 % в 2010 г. до 20–25 % в 2015 г.

Долю высокотехнологичной продукции в общем объеме экспорта следует довести до 14–15 %, долю услуг – не менее чем до 20 %,

долю продукции машиностроения – до 20,3 %, необходимо нарастить экспорт сельскохозяйственной продукции не менее чем в 2,2 раза, фармацевтической – в 4 раза.

Экспорт услуг должен развиваться опережающими темпами по сравнению с ростом экспорта товаров. Опережающими темпами будет расти экспорт услуг связи, информационных и компьютерных услуг, бизнес-услуг, туристических и строительных услуг.

Для дальнейшего развития экспорта туристических услуг необходим комплекс мероприятий по максимальному увеличению средств размещения и вовлечению в туристический оборот объектов историко-культурного наследия и природных лечебных ресурсов Беларуси, развитию оздоровительного, агро- и других видов туризма, совершенствованию его инфраструктуры, продвижению национальных туров на мировой рынок туристических услуг, а также упрощение визового режима для туристов из стран ЕС.

Следующим приоритетом является расширение экспортных поставок в регионы, включающие интенсивно развивающиеся страны, промышленный комплекс которых находится на более низком уровне технологического развития по сравнению с белорусским (отдельные страны Юго-Восточной Азии, Африки и Южной Америки).

В мировой торговле товарами увеличивается доля стран Азии, Ближнего Востока, Центральной и Южной Америки, СНГ. В результате доля стран Северной Америки и Европы снизилась с 60 % в 2000 г. до 53 % в 2009 г. Впервые мировым лидером в экспорте товаров в 2009 г. стал Китай (с объемом экспорта 1,2 трлн долл. США, или 9,6 % мирового экспорта).

Данный приоритет обусловлен необходимостью сохранения и наращивания валовых объемов экспорта во избежание потерь от возможного сокращения сбыта традиционной технологичной продукции на российском рынке. Однако односторонний акцент на этом направлении чреват консервацией существующего технологического уровня производства и качества продукции.

В связи с этим приоритетом во ВЭД должна стать работа по вхождению на рынки экономически более развитых стран, на которых потребители предъявляют более жесткие требования к качеству продукции.

Ориентация на эти требования обеспечит эволюционную модернизацию и повышение конкурентоспособности производимой продукции.

Нефтепродукты составляют около двух третьих в общем экспорте организаций концерна и поставляются в основном в страны Восточной и Центральной Европы, а также Западной Европы.

Рост стоимостного объема экспорта удобрений (в первую очередь калийных) за пятилетие прогнозируется не менее чем в 1,5 раза с учетом предварительной оценки ценовой динамики на хлористый калий. При этом их доля в структуре товарного экспорта будет снижена с 10 до 7 %. Развитие экспорта удобрений будет опираться на национальную ресурсную базу и не приведет к росту вспомогательного промежуточного импорта. Беларусь выйдет на качественно новый уровень экспорта удобрений, в основном за счет глубокой комплексной переработки минерального калийно-натриевого хлоридного сырья и организации производства и экспорта комплексных удобрений.

Наращивание экспорта удобрений будут способствовать создание новых производств, в частности Солигорского комбината по выпуску комплексных удобрений мощностью 300 тыс. т в год, производства на базе первого рудоуправления по выпуску смешанных удобрений НРК, сбалансированных по азоту, фосфору и калию, мощностью 100 тыс. т в год, реализация совместно с китайскими компаниями инновационного проекта по строительству комбината по производству комплексных удобрений мощностью 600 тыс. т в год.

Товары химии и нефтехимии. Ускоренный переход к глубокой схеме переработки нефти (глубина переработки – 90 % и выше) позволит расширить сырьевую базу для технологически интегрированного развития нефтехимических производств, роста экспорта товаров нефтехимии (химических волокон и нитей, шин, пластмасс, полиэтилена и других товаров третьего и последующих переделов). Планируется рост стоимостных объемов экспорта по товарам данной группы в среднем в 2,6 раза в 2011–2015 гг. (по химическим нитям и волокнам – в 2,3 раза) за счет системной модернизации действующих и создания новых мощностей в сфере малотоннажной химии (производство для экспорта и импортозамещения мягкой кровли, красок, полимерных труб малого диаметра для санитарно-технических работ). Основа для роста натуральных объемов экспорта создана в

предыдущий период за счет реализации ряда инновационных проектов, которые позволили нарастить производственные мощности и улучшить качественные характеристики продукции.

Приоритетными в части экспорта и импортозамещения являются производства:

полимерной упаковочной продукции, изоляции проводов и кабелей (включая теплоизоляцию), в том числе:

многослойных пленок (пленки для упаковки пищевых продуктов, включая замороженные, стиральных порошков, сухих кормов, удобрений, термоусадочные пленки, пароволагоизоляционные пленки, стретч-пленки);

тароупаковочной продукции и пустотелых емкостей (одноразовая посуда, контейнеры, подложки, канистры, фляги, бидоны, бутылки и другое);

тепло- и звукоизоляционных материалов из полимеров (сотопласты, поропласты, пенопласты);

строительных материалов из полимеров, в том числе:

материалов для стен из полимеров (моющиеся обои, декоративные самоклеящиеся пленки, листовые облицовочные пластики);

погонажных изделий (поручни для лестниц, плинтусы для полов, накладки для ступеней лестниц, наличники, уголки и другое);

труб и санитарно-технических изделий (оборудование санитарных узлов, ванн, раковин, смывных бачков), арматуры систем водоснабжения, канализации;

отделочных материалов для покрытия полов (линолеум, полимерные плитки, мастичные составы для бесшовных полов);

полимерных бетонов и растворов, клея и красок, герметизирующих материалов (пленки, профильные прокладки, мастики);

профильных изделий (конструкционный профиль, строительный отделочный профиль, подоконники, стеновые панели, сайдинг, системы оконных откосов и другое);

потребительских товаров, в том числе:

моющих и чистящих средств, товаров бытовой химии;

изделий для цветоводства, ванной и туалетной комнат, кухни, садово-огородного инвентаря;

фурнитуры для мебели;

канцелярских принадлежностей, детских игрушек.

Развитие указанных видов производств позволит достичь импортозамещения в объеме не менее 500 млн долл. США в год и сопоставимого роста экспорта.

Конкурентным преимуществом белорусской нефтехимии должна стать гибкость и специализация на инновационной продукции, где основа затрат не сырье, а оборудование и технологии.

Главной стратегической целью развития машиностроительной отрасли является наращивание выпуска высокотехнологичной и наукоемкой продукции, конкурентоспособной на внешних рынках, за счет ускоренного переоснащения и создания высокотехнологичных производств. Инновационное развитие машиностроительного комплекса предусматривает реализацию 158 инвестиционных проектов (общий объем инвестиций – 29,03 трлн руб.), разделенных на три группы.

Прокат черных металлов также является валобразующей товарной позицией для экспорта Министерства промышленности – в 2010 г. его доля в экспорте составила 18,5 %. Рост экспорта металлов и продукции из них в предстоящем пятилетии прогнозируется в 1,95 раза в связи с ценовой конъюнктурой и выпуском новых видов продукции на Белорусском металлургическом заводе. Реализация данных целей будет осуществляться на основе внедрения новых технологий и модернизации действующих производств, организации выпуска новой продукции с высокой добавленной стоимостью, а также освоения отечественных рудных месторождений.

Прогнозируется, что в 2015 г. экспорт молочной продукции составит 3 млрд долл. США, увеличившись за пятилетие приблизительно в 2 раза.

Экспорт мяса и мясопродуктов планируется увеличить в 2,9 раза и довести в 2015 г. в стоимостном выражении до 1,8 млрд долл. США. Предусматривается увеличить в натуральном выражении объемы экспорта свинины – в 3 раза (до 115 тыс. т), мяса птицы – в 2,6 раза (до 100 тыс. т), говядины – в 1,8 раза (до 225 тыс. т).

Экспорт говядины будет осуществляться в страны Азиатского региона и Российскую Федерацию, на рынке которой после наращивания мощностей по производству свинины и мяса птицы конкуренция в сегменте говядины и продуктов из нее в течение 2-3 лет будет не так интенсивна.

Наращиванию экспорта мясо-молочной продукции будет содействовать благоприятная ценовая конъюнктура на мировом рынке. Ожидается, что средние цены на молочные продукты в 2010–2019 гг. сложатся в реальном выражении на 16–45 % выше чем в 1997–2006 гг., при этом самое большое увеличение может произойти по сливочному маслу вследствие растущих цен на энергию и растительное масло.

По оценкам экспертов Международной продовольственной организации, средние цены на мясо в реальном выражении, за исключением свинины, должны превзойти в следующем десятилетии их уровень в 1997–2006 гг. Этому будут способствовать превышение спроса над предложением и более высокие кормовые затраты. Экономическое восстановление повлечет увеличение потребления мяса по отношению к злаковым, особенно в развивающихся странах, при этом рост будет в основном более дешевого мяса птицы и свинины.

Согласно Государственной комплексной программе развития картофелеводства, овощеводства и плодоводства на 2011–2015 гг. сбор картофеля в 2015 г. планируется в объеме более 2,1 млн т, что позволит экспортировать около 500 тыс. т с перспективой роста до 1,5–2 млн т в год. Приоритетными рынками сбыта белорусской сельскохозяйственной продукции будут оставаться Россия, Казахстан и другие страны СНГ. Вместе с тем с учетом планируемого в России роста производства мясо-молочной продукции необходимо расширение рынков сбыта и увеличение в структуре поставок доли стран дальнего зарубежья.

Страны Азии и Африки (в первую очередь Алжир, Египет, Сирия, Бангладеш, Филиппины, Китай) станут основными экспортными рынками сухого обезжиренного молока. Привлекательность указанных стран заключается в значительных объемах потребления импортной продукции и имеющемся опыте поставок белорусских производителей. В целом экспорт молочной продукции в страны дальнего зарубежья может достигнуть к 2015 г. 500 млн долл. США, мясной продукции – 150–200 млн долл. США.

В 2015 г. планируется рост объема экспорта льна и льноволокна до 13 млн долл. США, или на 41 % к уровню 2010 г., за счет улучшения качества льна и льноволокна и обеспечения поставок на экспорт длинного льноволокна.

В 2011–2015 гг. планируется увеличение стоимостных объемов экспорта продукции целлюлозно-бумажной промышленности. Рост экспорта древесины и изделий из нее прогнозируется не менее чем в 2,4 раза за счет целевого развития данного сектора, привлечения в него частного капитала и освоения инновационной продукции.

По стоимостным объемам экспорта древесины и изделий из нее доля Беларуси в мировом экспорте составляет 0,45 % (39-е место), тогда как у Германии – 9,2 % (1-е место), Польши – 3,2 % (9-е место), Латвии – 1,3 % (19-е место), Литвы – 0,6 % (33-е место). В 2008 г. в мировом экспорте печатной продукции, бумаги и картона Беларусь занимала лишь 0,12 %, массы из древесины – 0,002 %.

В предстоящем пятилетии общий рост экспорта белорусской строительной продукции может быть увеличен в 3 раза. При этом экспорт продукции предприятий, подведомственных Минстройархитектуры, увеличится в 2,6 раза по сравнению с 2010 г.

Подведомственные организации являются основными экспортерами цемента – 66,5 % в объеме экспорта цемента из республики, керамической плитки – 97,4 %, стекла листового – 87,3 %, минеральной ваты – 92,5 %, стеновых материалов (блоки, кирпич силикатный, кирпич керамический) – 58,9 %, щебня, песка – 97 %.

В структуре экспорта организаций Минэнерго преобладает товарный экспорт (более 95 %): бытовые газовые, электрические и газо-электрические плиты СП ОАО «Брестгазоаппарат»; баллоны, газо-баллонная, запорно-регулирующая аппаратура производства ОАО «Новогрудский завод газовой аппаратуры»; торфяная продукция организаций торфяной отрасли (в том числе присоединенными к областным предприятиям газового хозяйства). Увеличение объемов экспорта продукции торфяной отрасли обусловлено главным образом наращиванием поставок топливных брикетов. Этому способствовала политика, проводимая европейскими государствами, направленная на диверсификацию используемых видов топливных ресурсов в топливно-энергетических балансах стран данного региона. Объем экспортных поставок торфяных топливных брикетов с 2005 по 2009 гг. увеличен в натуральном выражении в 2 раза, а в стоимостном – более чем в 3 раза и составил в 2009 г. около 24 млн долл. США.

Продукция легкой промышленности и сырье для ее производства в 2010 г. занимали 4 % в общем объеме экспорта Республики Беларусь. Удельный вес экспорта предприятий концерна «Беллепром»

в общем объеме экспорта продукции легкой промышленности Республики Беларусь за 2010 г. составил 67,4 %, в том числе по основным товарным позициям: ковры и напольные покрытия – 99,3 %, трикотажные полотна – 60,5 %, трикотажные изделия – 35,6 %, швейные изделия – 60,4 %, обувь – 84,7 %.

Центр мирового текстильного производства переместился в восточные страны с самыми низкими затратами на рабочую силу - Пакистан, Индию, Турцию, Китай. Международные компании усиливают свои позиции на рынках развитых стран, увеличивая инвестиции в рекламу и систему сбыта, в обновление модельного ряда.

В структуре экспорта товаров в 2010 г. основными составляющими являлись следующие товарные позиции: сахар (66,3 %), соль (5,9 %), кондитерские изделия (5,9 %), молочная продукция (4,8 %), солод пивоваренный (4,7 %).

В структуре импорта товаров в 2010 г. преобладали сахар-сырец тростниковый (42,4 %), табачное сырье (9,7 %), оборудование и запасные части к нему (10 %), какао-бобы (5,4 %).

Модернизация и техническое переоснащение организаций концерна позволило увеличить инвестиционный импорт, составивший в 2006–2010 гг. 216,3 млн долл. США (11,6 % в общем объеме импорта).

Фармацевтическая отрасль является одной из стратегических для наращивания объемов выпуска экспортной и импортозамещающей продукции. Объемы рынков фармацевтических препаратов и биотехнологий растут в мире в среднем более чем на 6 % в год.

Объем экспорта фармацевтической продукции намечено увеличить в 4 раза, в том числе за счет увеличения доли инновационной продукции в объеме отгруженной продукции не менее чем на 30 %, доля отечественных лекарств в общем объеме их потребления в Беларуси в стоимостном выражении к 2015 г. составит не менее 50 %.

Будет продолжена работа по созданию условий для развития и роста объемов экспорта транспортных услуг, повышению конкурентоспособности белорусских перевозчиков на международном рынке транспортных услуг.

Для достижения поставленной цели необходимо решить следующие задачи:

формирование эффективной экспортной транспортной политики на основе более полного использования интеллектуального и тран-

зитного потенциала страны, опережающего развития экспорта услуг с высокой долей добавленной стоимости;

совершенствование правового обеспечения развития экспорта транспортных услуг;

совершенствование таможенных операций при выпуске транспортных средств международной перевозки и пропуска транспортных средств через пограничные пункты пропуска;

создание системы поддержки экспорта транспортно-логистических услуг.

Структура экспорта услуг по организациям Минобразования в 2010 г. включала: образовательные услуги – 80,5 %; прочие деловые услуги – 14,3 %, в том числе услуги в области науки – 11 %; туристические услуги (услуги гостиниц и прочие) – 4,5 %, прочие услуги – 0,7 %.

Для масштабного роста экспорта образовательных услуг необходимо обеспечить развитие инфраструктуры на территории Республики Беларусь. Она должна включать учебные площадки учреждений профессионального образования, общежития, подготовленный профессорско-преподавательский состав, а также структуры, обеспечивающие условия социально-культурной адаптации и безопасность более 15 тыс. иностранных граждан.

В рамках целевого сценария объем импорта в 2011–2015 гг. вырастет не более чем в 1,9 раза, что обеспечит выход на положительное сальдо в 2015 г. Общий прогнозируемый объем импорта в 2015 г. составит 65,7 млрд долл. США, из них 55,8 млрд долл. США придется на импорт товаров и 9,9 млрд на импорт услуг.

Рост импорта инвестиционных товаров предусматривается опережающими темпами по сравнению с общим ростом импорта (3,4 раза), что обусловлено задачей по ускоренной модернизации экономики и увеличением доли машин и оборудования в общей структуре инвестиций в основной капитал. Доля инвестиционных товаров в общей структуре импорта товаров вырастет с 10,1 % в 2010 г. до 21,5 % к 2015 г. (соответственно 9,4 % и 18,2 % в общем объеме импорта товаров и услуг).

Увеличение импорта энергетических товаров прогнозируется за счет выхода на переработку нефти в объеме 24 млн т в год, роста цен на природный газ и нефть.

Импорт потребительских товаров будет расти более низкими темпами (134,2 %) по сравнению с располагаемыми денежными доходами населения (170–176 %) и розничным товарооборотом, что обеспечит увеличение доли отечественной продукции на внутреннем рынке. При этом повышение благосостояния населения, увеличение доли непродовольственных товаров в потреблении домохозяйств обусловит более быстрый рост импорта непродовольственных товаров (142,9 %) по сравнению с продовольствием (116,8 %).

Импорт услуг будет расти более быстрыми темпами, чем импорт товаров за счет роста уровня жизни населения и деловой активности, увеличения туристических и деловых поездок, а также деловых и финансовых услуг, связанных с увеличением внешнеторговых операций, но более низкими темпами, чем экспорт услуг. В результате предусматривается увеличить положительное сальдо по услугам с 1,7 млрд долл. США в 2010 г. до 3,5 млрд долл. США в 2015 г.

Стратегической важностью для Республики Беларусь является определение ее внешнеторгового потенциала, места в международном разделении труда и обеспечение плавности вхождения в мирохозяйственные связи.

Исторически сложилось, что экономика Республики Беларусь всегда была ориентирована на внешние рынки. По методике Всемирного банка внешнеторговая квота (экспорт плюс импорт в ВВП по паритету покупательской способности) Республики Беларусь в 1997 г. равнялась 18,8 %, Греции – 28 %, Италии – 38,2 %, Испании – 36,2 %, Турции – 18,5 %, Польши – 27 %.

В отличие от других стран СНГ с высокой долей добывающих отраслей Республика Беларусь экспортирует в основном продукцию обрабатывающих отраслей, на долю промышленной продукции приходится около половины экспорта. Экспортируется 90–95 % произведенных тракторов и автомобилей, 70–75 % металлообрабатывающих станков, 70–80 % холодильников и морозильников, половина телевизоров, 80–90 % калийных удобрений, 60–80 % химических волокон и нитей, почти все произведенные шины и мотоциклы идут на экспорт.

Занимая в мировом сообществе по территории 0,15 % и по численности населения 0,18 %, по выпуску отдельных видов промышленной продукции удельный вес Республики Беларусь в мировом производстве значителен. Так, калийных удобрений в Беларуси

производится 11 % мирового объема, тракторов – 8 %, холодильников – 1,3 %, химических волокон и нитей – 0,6 %.

Для Республики Беларусь остается приоритетным увеличение экспорта и улучшение его структуры в пользу наукоемкой, ресурсосберегающей и экологически чистой продукции. Не так, как бы хотелось, увеличивается экспорт услуг. Остается острой проблема рационализации импорта, как один из путей обеспечения сбалансированности внешнеторговых операций.

Республика Беларусь поддерживает торгово-экономические отношения со 180 странами мира. Созданы и работают советы делового сотрудничества как с нашими традиционными партнерами в Европе и СНГ, так и с государствами Юго-Восточной Азии (Индия, Вьетнам, Мьянма, Бангладеш), Южной Америки, странами Залива.

Роль внешней торговли как субъекта внешнеэкономической деятельности определяется в первую очередь сложившейся экономической ситуацией в стране и принятой в ней экономической идеологией. В большинстве развитых стран мира государство в лице своих уполномоченных органов выступает в качестве силы, оказывающей содействие и поощряющей проникновению национальных фирм на рынки иных стран. Таким образом, роль внешней торговли сводится в основном к формированию общей среды деятельности, имеющей как национальный, так и интернациональный характер.

Во внешнеэкономическом комплексе Республики Беларусь государство представлено значительным числом министерств и ведомств. Однако приоритетный и интеграционный характер во внешнеэкономических отношениях носит деятельность Министерства внешнеэкономических связей, Министерства экономики, Министерства финансов, Министерства иностранных дел, Национального банка.

3. МЕЖДУНАРОДНЫЕ ИНВЕСТИЦИИ ПУТИ ПРИВЛЕЧЕНИЯ ИНОСТРАННЫХ ПРЯМЫХ ИНВЕСТИЦИЙ В ЭКОНОМИКУ БЕЛАРУСИ

3.1. Международные инвестиции как форма движения капитала

Капитал как фактор производства представляет собой прежде всего, запас материальных благ длительного пользования, необходимых для производства других товаров, или оказания услуг используемых для получения дохода. Этот вид капитала – машины, оборудование. Физический капитал перемещается между странами, но такое перемещение, как правило, должно рассматриваться как обычная внешняя торговля. Когда же мы говорим о международном движении капитала, то имеем в виду главным образом перемещение в международном масштабе капитала в денежной форме, представляющее собой финансовые потоки между кредиторами и заемщиками, находящимися в разных странах, или между собственниками и принадлежащими им предприятиями, находящимися за рубежом.

Движение капитала тесным образом связано с международной торговлей, так как производство товаров нуждается в капитале и рабочей силе. В свою очередь экспорт произведенных товаров позволяет не только получить доход, но и превратить его в капитал, т. е. средство, позволяющее приносить доход его владельцу.

Денежные и другие активы, предназначенные для вложения в производство или другие виды бизнеса, способные приносить доход, называются инвестициями. Зарубежные вложения таких активов получили название международных инвестиций.

Под вывозом капитала понимаем экспорт капитала в другие страны, осуществляемый частными финансовыми и нефинансовыми корпорациями и государством.

Международные потоки капитала можно подразделить на несколько видов: а) по источникам происхождения – на частный капитал (зарубежные инвестиции, осуществляемые частными фирмами, межбанковское кредитование и т. д.) и государственный капитал (межгосударственные кредиты, официальная помощь, предоставляемая на основе межправительственных соглашений, кредиты международных финансовых организаций – Всемирного банка, МВФ и др.); б) по срокам вложения – на *долгосрочный* капи-

тал (более одного года) и *краткосрочный* капитал (менее одного года); в) по цели вложения – на *прямые инвестиции* (долгосрочное вложение капитала в масштабах, обеспечивающих контроль инвестора над объектом размещения капитала) и *портфельные инвестиции* (долгосрочные и краткосрочные вложения капитала в ценные бумаги, не дающие инвестору права контроля над объектом инвестирования).

Большую часть международного движения капитала составляют прямые инвестиции, причем основные потоки как прямых, так и портфельных инвестиций идут между развитыми странами. Это объясняется, структурными сдвигами в мировой экономике под влиянием НТР, внедрением наукоемких и капиталоемких технологий, растущими требованиями к квалификации рабочей силы, усилением международной специализации и кооперации производства.

В соответствии с методикой статистики платежного баланса Международного валютного фонда, прямые зарубежные инвестиции – это вид международной инвестиционной деятельности, заключающийся в приобретении резидентом одной страны (прямым инвестором) устойчивого влияния на деятельность предприятия, являющегося резидентом другой страны (предприятие прямого инвестирования). Прямые инвестиции подразумевают установление долгосрочных отношений между прямым инвестором и предприятием, являющимся объектом прямых инвестиций, а также довольно существенную роль инвестора в управлении этим предприятием. Пропорция, которая определяет «существенность» этой роли, различается по странам. В целях обеспечения сопоставимости статистического учета прямых инвестиций в Системе национальных счетов, в статистике платежного баланса МВФ и других международных организаций прямым зарубежным инвестированием признается всякое вложение капитала (путем кредитования или приобретения акций), если инвестор располагает или получает не менее 10 % простых акций или голосов (для корпоративного предприятия) или соответствующий эквивалент собственности (для некорпоративного предприятия).

Важно подчеркнуть, что прямое инвестирование не всегда связано с непосредственным движением капитала из страны в страну, по крайней мере первоначально. Часто родительская компания средства, необходимые для вложения физического капитала, получает в

самой принимающей стране в виде кредита, а свой вклад в предприятие ограничивает так называемыми нематериальными активами – торговой маркой, производственным и управленческим опытом и т. д. Когда предприятие становится прибыльным, оно начинает развиваться за счет реинвестирования прибыли

В последние десятилетия с увеличением масштабов прямого зарубежного инвестирования быстро развиваются международные корпорации осуществляющие инвестиции и имеющие филиалы и дочерние компании во многих странах мира.

Тенденции вывоза капитала. В послевоенный период проявились новые тенденции и явления в вывозе капитала. Масштабы вывоза капитала существенно возросли, изменились направления экспорта капитала, произошли изменения в соотношении сил государств-экспортеров, увеличилась доля вывозимого капитала из одних промышленно развитых стран в другие, возросла роль экспорта капитала в форме государственных займов и кредитов международных финансовых организаций.

Первой тенденцией вывоза капитала является ускоренный рост иностранных инвестиций. Так, в послевоенный период они удваивались каждые десять лет. С 1983 по 1992 гг. XX в. они увеличились четырехкратно. В середине 90-х прошлого века ежегодная сумма международных инвестиций составляла около 350 млрд долл. США. В 2000 г. она уже достигла 1 трлн. долл., а в 2003 г. – 2,4 трлн долл. Рост объемов экспорта капитала обусловлен увеличением спроса на него, в связи с экономическим подъемом мировой экономики, развитием НТП, снижением таможенных барьеров в экспорте капитала, процессами интернационализации производства и поискам дешевых экономических ресурсов и другими факторами [8, с. 572 – 573].

Второй тенденцией можно назвать усиление роли государства в вывозе капитала. Для первой половины XX века традиционными были потоки капитала в развивающиеся страны, причем характерно, что первоначально экспорт капиталов осуществлялся из метрополий на периферию мирового хозяйства преимущественно в ссудной форме, без существенной поддержки со стороны государства. В последнее время существенно повысилась роль государства в вывозе капитала. В ведущих странах государство не только содействует вывозу частного капитала, но и само непосредственно вы-

ступает экспортером финансовых ресурсов. К примеру, в США доля государства в общем объеме экспорта капитала накануне второй мировой войны составляла менее 1 %, тогда как в 80-х–90-х гг. повысилась до 25 %. Вывоз государственного капитала осуществляется преимущественно в развивающиеся страны и, главным образом, в виде льготных кредитов, получивших название «официальная помощь развитию». Ее основная цель заключается не в получении максимальной прибыли, а в обеспечении долгосрочных экономических и политических интересов развитых государств в развивающихся странах.

Третьей тенденцией последних десятилетий является увеличение размеров прямых иностранных инвестиций в развитые страны и падение их доли в развивающиеся страны. Так, удельный вес данных инвестиций в развитые страны составляет 92 %, а развивающиеся страны соответственно 8 % [8, с. 573]. Основная доля капитала экспортируется в финансовую сферу и обрабатывающую промышленность. Рост инвестиций в обрабатывающую промышленность объясняется углублением международного разделения труда. Усиление миграции частного капитала между развитыми странами проявляется и в том, что среднегодовые темпы роста прямых зарубежных инвестиций в развитых странах превышают темпы роста ВВП и товарного экспорта. В настоящее время во Франции и Англии за счет иностранных инвестиций производится около 20 % всей продукции обрабатывающей промышленности, в Италии – около 25 %, в Германии – приблизительно треть. Кроме того, США и Англия, которые традиционно были крупнейшими экспортерами капитала, теперь выступают как главные его импортеры. Расширение потока прямых инвестиций связано с развитием интеграционных процессов, ростом ТНК. Побудительными мотивами для таких капиталовложений являются получение доступа к новейшей технологии, приближение производства к рынкам сбыта, обход протекционистских барьеров, экономия на налоговых платежах, снижение расходов на охрану окружающей среды и т. д.

Доля же развивающихся государств в общем объеме международных кредитов и инвестиций в последнее время существенно снизилась. Это объясняется не только тяжелым экономическим и финансовым положением многих из них. Изменение направления вывоза частного капитала связано, прежде всего, со структурными

сдвигами в экономике вызванными внедрением наукоемких и капиталоемких технологий, повышением требований к квалификации рабочей силы и т.д. Кроме того, США и некоторые другие развитые страны на протяжении последних десятилетий испытывали большие потребности в иностранных кредитах для финансирования дефицитов государственного бюджета и платежного баланса.

Четвертой тенденций вывоза капитала является рост монополизации экспорта капитала. Если в 1976 г. на крупнейшие сто ТНК приходилось около 54 % иностранных инвестиций, в 2000 г. – 70 %. Начиная со второй половины XX в. вывоз капитала в виде зарубежных инвестиций и основанного на них зарубежного производства ТНК становится основным средством борьбы за мировые рынки. В начале 70-х гг. XX века был перейден своеобразный рубеж – впервые в истории мировой экономики общий объем производства на заграничных филиалах ТНК превысил экспорт товаров из стран базирования этих корпораций. В середине 80-х гг. зарубежное производство превышало экспорт в США в 6 раз, в Японии – в 1,6 раза, в странах Западной Европы – в 1,35 раза. Суть этого явления отражает термин «вторая экономика», под которой понимается зарубежное производство ТНК и масштабы его воздействия на мировое хозяйство. Размеры «второй экономики» США в два раза превосходят экономику Германии, Англии, Франции. ТНК способствуют превращению мирового хозяйства в единый рынок товаров, услуг, капитала, рабочей силы и знаний.

С ростом притока инвестиций в развитые страны и относительным их сокращением в развивающиеся, можно отметить превращение ряда развитых стран из ведущих экспортеров капитала в его импортеров, превращение в инвесторов капитала некоторых развивающихся стран, рост активности зарубежных компаний в государствах Европейского союза.

Таким образом, в последние десятилетия размещение капитала за рубежом, в первую очередь в форме прямых инвестиций, осуществляется преимущественно в развитых странах. Такая географическая направленность прежде всего характерна для США и стран Западной Европы. На развивающиеся страны приходится не более 30% их зарубежных инвестиций. Япония, наоборот, по-прежнему ориентирует вывоз капитала на развивающиеся страны. Однако как для Японии, так и для других центров мировой экономики макси-

мальный интерес представляют наиболее развитые страны «третьего мира», например, новые индустриальные страны. Необходимо добавить, что в 80-е гг. XX в. значительные изменения произошли в географии вывоза капитала. Прежде всего, это связано с тем, что существенно снизилась доля США в совокупном объеме вывозимого капитала. Оставаясь крупнейшим экспортером капитала по общей сумме, США в то же время существенно уступают своим конкурентам по темпам его прироста. Наоборот, экономика США все больше становится объектом приложения иностранного капитала. В результате во второй половине 80-х гг. США из крупнейшего в мире кредитора превратились в крупнейшего должника.

Подводя итоги, можно констатировать, что устойчивая тенденция роста вывоза капитала, углубляя международное разделение труда, отражает объективные потребности развития производительных сил в условиях научно-технической революции. Рамки внутренних рынков становятся узкими для эффективного ведения производства. Особенно это касается технологически сложной наукоемкой продукции передовых отраслей, ведение которых нередко невозможно без международной кооперации. Важно, что вывоз капитала способствует появлению таких новых форм международных экономических связей, как долгосрочная аренда оборудования (лизинг), субподрядные контракты на оказание инженерно-строительных работ (инжиниринг), технологических, финансовых и других услуг.

3.2. Роль прямых иностранных инвестиций в развитии экономики

Необходимость привлечения зарубежного капитала диктуется следующими обстоятельствами. Во-первых, привлечение иностранного капитала ускорит процесс разгосударствления и демополизации экономики. Во-вторых, это повысит уровень конкурентоспособности национальной экономики и будет способствовать интеграции ее в мировое хозяйство. В-третьих, данный источник финансирования развития экономики не ложится на внешний долг республики, а способствует получению средств для развития национальных предприятий. Как свидетельствует опыт многих стран мира, использование зарубежного капитала в форме прямых иностранных инвестиций позволяет повысить эффективность развития

всей экономики. Иностраный капитал внес значительный вклад в промышленное развитие США. Он способствовал также развитию инфраструктуры, которая стимулировала экономическое развитие страны. Так, расширение сети железных дорог, начавшееся в 50-х годах XIX ст., стало возможным, в частности, благодаря западноевропейским компаниям.

Во Франции 30 % промышленной продукции в конце 80-х годов выпускалось предприятиями, которые принадлежали полностью либо контролировались новыми инвесторами. В Италии на долю таких предприятий приходилось до 25 % продукции обрабатывающей промышленности, а в Великобритании – от 15 до 18 %. Привлечение прямых иностранных инвестиций позволило модернизировать многие действующие производства, получить дополнительный приток иностранной валюты для удовлетворения внутренних потребностей и обслуживания внешнего долга. Прямые иностранные инвестиции становятся катализатором ускоренного экономического развития.

В послевоенные годы, особенно с начала 60-х годов, началось активное привлечение прямых зарубежных инвестиций в экономику развитых стран. К 1970 г. их общемировой объем составил 13 млрд долл. США в год. В 80-е годы объем прямых инвестиций за рубежом составил примерно 450 млрд долл. США. В 1990 г. – достигнут рубеж в 1,7 трлн долл. США, т. е. произошло почти четырехкратное увеличение за одно десятилетие. В 1996 г. сумма прямых зарубежных инвестиций приблизилась к 3 трлн долл. США.

Высокие темпы роста объемов прямых иностранных инвестиций объясняются происшедшей перестройкой в мировом хозяйстве. Транснациональные корпорации начали вывозить за рубеж не капитал в прежних формах, а производство, целью которого является длительный характер получения прибыли. В последние десятилетие значительная часть международного капитала продолжает движение преимущественно между развитыми странами. Причиной сосредоточения капиталовложений в развитых странах является их более благоприятный экономический и политический климат, доступ к достижениям науки и техники, сокращение удельного веса сырья в производстве в силу расширения энерго- и материалосберегающих технологий, углубления переработки сырья.

Значительная часть прямых иностранных инвестиций приходится на США, Европейский Союз, Японию. Соединенные Штаты являются самым крупным импортером капитала. Европейский Союз выступает в качестве крупнейшего экспортера капитала. Отмечается высокие темпы роста инвестиций Японии с другими странами. По вложениям прямых инвестиций в экономику других государств, среди развитых стран доминируют Соединенные Штаты, которые в 1996 г. экспортировали 85 млрд долл. США, опережая Великобританию – вторую крупнейшую страну инвестирования – на 31 млрд долл. США.

Наблюдается оживление инвестиционной активности японских компаний. Вывоз прямых иностранных инвестиций из Японии в 1996 г. составил 23 млрд. долл. США. Япония, страны Восточной и Юго-Восточной Азии, а также в промышленно развитые государства.

Несмотря на то, что в 1996 г. объем прямых иностранных инвестиций в развитые страны достиг рекордной величины, их доля в импорте инвестиций снижается, начиная с 1989 г. Рост инвестиций в развивающиеся страны в последние годы, можно объяснить привлекательностью экономики этих стран, особенно тех из них, которые перестраивают экономику быстрыми темпами и имеют большие и перспективные внутренние рынки сбыта продукции.

Крупнейшим импортером прямых иностранных инвестиций в развивающихся странах является Китай – 42 млрд долл. США. Успех Китая объясняется главным образом его огромным внутренним рынком, проведением экономических реформ и созданием благоприятных и льготных условий для зарубежных инвесторов.

Вторым крупнейшим импортером прямых инвестиций стала группа государств Юго-Восточной Азии. Среди них выделяется Сингапур, куда в 1996 г. было привлечено 9 млрд долл. США. Приток инвестиций в Гонконг составил 2,5 млрд долл.

В 1996 г. в Индонезию, Малайзию, Таиланд и Филиппины, вместе взятые, поступили инвестиции на сумму около 17 млрд долл. США – на 43 % больше, чем в 1995 г.

Страны Латинской Америки и Карибского бассейна имеют самый высокий прирост привлечения инвестиций среди развивающихся стран всех регионов мира – 52 %. Суммарные прямые иностранные инвестиции в этих странах в 1996 г. достигли 39 млрд долл. США, или 30 % всех инвестиций, поступающих в развивающиеся страны.

Африканские государства в 1996 г. привлекли 5 млрд долл. США, что является самым низким показателем среди всех регионов развивающихся стран.

Тенденции международного движения прямых иностранных инвестиций позволяют определить перспективные рынки основных инвесторов капитала. Соединенные Штаты будут продолжать инвестировать значительную часть капитала в западноевропейские компании (особенно в области высоких технологий и в производства потребительских товаров). Европейские инвесторы рассчитывают делать основные вложения в американскую экономику. У японских транснациональных корпораций (ТНК) – приоритет в Азии. Что касается развивающихся стран, то их инвестиционные вложения будут предположительно направлены также в развивающиеся страны.

Несмотря на незначительные абсолютные размеры прямых иностранных инвестиций в Восточную Европу в последнее время отмечается рост объемов таких вложений.

Рост объемов прямых иностранных инвестиций в экономику государств Восточной Европы объясняется не только приватизацией части государственной собственности, но и начавшимся в этих странах экономическим ростом. Наиболее привлекательным государством Восточной Европы является Венгрия, которой принадлежит первенство по объему полученных прямых иностранных инвестиций 13,4 млрд долл. США. Наряду со сравнительно стабильной экономической обстановкой в Венгрии следует отметить создание благоприятных институциональных и правовых условий для зарубежных инвесторов. Важным для них стало дополнение к закону о приватизации, принятое в мае 1995 г. Согласно закону, требуемая доля государственного участия сократилась с 50 до 25 %. Поправки в законодательстве создали дополнительные благоприятные экономические условия и способствовали увеличению объемов иностранных инвестиций. Приток иностранных инвестиций в экономику Венгрии в 1995 г. достиг рекордного уровня – 4,4 млрд долл. США.

В 1990–1996 гг. объем ПИИ в Чехию увеличился до 7,1 млрд долл. США. В течение этого периода трансформации экономики ежегодный приток прямых иностранных инвестиций был неравномерен, что обусловлено темпами приватизации и связанной с ней реализацией крупных проектов. Значительные объемы инвестиций чешская экономика начала привлекать с 1991 г., когда были приняты правовые нормы.

Польша занимает третье место по объему привлеченного капитала (5,49 млрд. долл. США). К главным факторам мотивации иностранных инвесторов в Польше относятся перспективы дальнейшего экономического роста, масштабы внутреннего рынка, дешевая рабочая сила, возможность перевода прибыли, постепенное открытие банковского и страхового секторов зарубежному капиталу.

На Венгрию, Польшу и Чешскую Республику приходится около 2/3 общего объема поступающих в регион инвестиций. Основные инвесторы в этих странах – транснациональные корпорации Западной Европы, за которыми следуют компании Соединенных Штатов и Японии.

В других странах Восточной Европы – Болгарии и Румынии – процессы снижения инфляции и повышения экономической активности менее устойчивы. Прямые иностранные инвестиции в этих странах незначительны.

Согласно докладу Центра интеграционных исследований Евразийского банка развития, Беларусь, при относительно небольшом объеме прямых иностранных инвестиций в регионе, занимает второе место среди стран СНГ по количеству инвестиционных сделок. Достигнуто это в основном за счет создания товаропроводящих сетей белорусских товаров и развития сервисных центров продукции машиностроения.

Накопленные взаимные ПИИ стран СНГ и Грузии составляют почти 54 млрд долл. США, увеличившись за три года на 32 % [27].

3.3. Особенности привлечения иностранных инвестиций в Беларусь

В целом за 2012 г. в экономику Республики Беларусь привлечено более 14 млрд долл. США иностранных инвестиций, что ниже на 4 млрд долл. США чем за 2011 г., в том числе прямых иностранных инвестиций – 10 млрд долл. США, что почти в 3 раза меньше уровня прошлого года. Притоку зарубежного капитала благоприятствует инвестиционный климат. Более активному привлечению прямого иностранного капитала и эффективному его использованию в целях развития экономики Беларуси препятствуют:

- нестабильность законодательства, отсутствие четкой правовой базы для иностранного предпринимательского капитала в финансовом, налоговом, таможенном регулировании;
- высокий уровень налогов;
- слабое информационное обеспечение зарубежных инвесторов о потенциальных возможностях для инвестирования;
- низкий уровень развития многих элементов инфраструктуры;
- отсутствие законов о защите интеллектуальной собственности;
- системы страхования от рисков.

Беларусь до настоящего времени не обеспечила в достаточной степени выполнение этих условий. Кроме того, страна не обладает привлекательными природными ресурсами, которые могли бы служить компенсацией за высокий риск потери инвестиций.

Международные организации, которые влияют на формирование взглядов иностранных инвесторов, оценивают возможности Беларуси как невысокие. Так, по рейтингу журнала «Institutional Investor», Беларусь занимает 112 место по деловому климату среди 135 рассматриваемых стран.

Тем не менее экономическое положение Беларуси делает неизбежным обращение к зарубежным источникам финансирования. Привлечение прямых иностранных инвестиций в экономику республики следует рассматривать в комплексе мер по реализации антиинфляционной политики, оживления производства и ускорения структурной перестройки. Процесс инвестирования создает конкуренцию в монополизированных отраслях и сдерживает рост цен. Приток прямого капитала обеспечит дополнительные возможности для технического перевооружения производства. Прямые иностранные инвестиции не увеличивают бюджетный дефицит и внешний долг, не будут способствовать повышению инфляции, так как в этом случае количество денег не увеличивается.

Привлечение прямых иностранных инвестиций в экономику Беларуси включает следующие взаимосвязанные цели:

- привлечение новой техники и технологии, современных методов международного маркетинга и передового управленческого опыта;
- приток дополнительных материальных и финансовых ресурсов, обеспечивающих ускорение научно-технического прогресса;

- более полное насыщение внутреннего рынка качественной продукцией, в том числе и импортозамещение;
- решение проблем занятости населения;
- развитие экспортной базы страны и постепенное интегрирование в мировую экономику.

Мировой опыт свидетельствует, что экономический рост, эффективное включение страны в существующую систему международного разделения труда требует активного использования возможностей, связанных с привлечением зарубежного капитала. До настоящего времени прямые иностранные инвестиции пока не стали эффективным инструментом преобразовательных процессов в экономике республики. Это подтверждает анализ деятельности предприятий с иностранными инвестициями на территории Беларуси.

Для предприятий в целом характерен небольшой уставный фонд, диверсифицированные направления деятельности, среди которых предпочтительными остаются высокорентабельные, некапиталоемкие, быстроокупаемые сферы. Совместные и иностранные предприятия не стали пока поставщиками новейших технологий для организации современного производства. Их деятельность еще слабо содействует росту экспорта из республики и выпуску импортозамещаемой продукции.

Вместе с тем анализ основных показателей, характеризующих процесс создания и функционирования предприятий с иностранными инвестициями на территории республики, свидетельствует, что их динамика имеет устойчивый и нарастающий характер. За 2012 г. в реальный сектор экономики (кроме банков) иностранные инвесторы вложили 14,3 млрд долл., что на 24,3 % меньше, чем за 2011 г. [19].

Основными инвесторами в начале 2014 г. были субъекты хозяйствования России (44,3 % от всех поступивших инвестиций), Великобритании (19,2 %), Нидерланды (10,2 %), Кипра (6,5 %), Австрии (3,9 %), Германии (3,4 %). Наибольшие суммы иностранных инвестиций поступили в организации торговли (35,5 % от всех поступивших инвестиций), транспорта (26,6 %), промышленности (19 %) [20].

В целом прямые иностранные инвестиции составили 72,3 % от всех поступивших иностранных инвестиций. По сравнению с 2011 г. их валовое поступление снизилось на 21,8 %. Основной формой их привлечения были долговые инструменты (88,8 % от общего объема).

Задолженность за товары, работы, услуги в объеме валового поступления прямых иностранных инвестиций за 2012 год составила 8,7 млрд долл. (на 24,9 % меньше, чем за 2011 год).

Значительные объемы прямых иностранных инвестиций с учетом задолженности за товары, работы, услуги поступили от резидентов России (48,6 % от общего объема прямых инвестиций). От резидентов Великобритании поступило 32 % валового объема прямых инвестиций, Украины – 3,4 %, Кипра – 4,6 % [19].

Прочих иностранных инвестиций (не от прямого инвестора) получено 3,8 млрд долларов, или в 29,9 % меньше, чем за 2011 г. На их долю приходилось 27,6 % от всего валового поступления иностранных инвестиций. Динамику иностранных инвестиций Республики Беларусь за 2006–2012 гг. можно проследить по данным табл. 3.1 [21, с. 5].

Таблица 3.1 – Динамика иностранных инвестиций Республики Беларусь за 2006–2012 гг.

Показатель	Год						
	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012
Валовой объем иностранных инвестиций, поступивших в Беларусь, млрд долл. США	4,04	5,42	6,53	9,30	9,09	18,88	14,3
Прямые иностранные инвестиций (ПИИ) (с учетом задолженности прямому инвестору за товары, работы, услуги), млрд долл. США	0,75	1,31	2,28	4,82	5,57	13,25	10,36
Чистые ПИИ (без учета задолженности прямому инвестору за товары, работы, услуги), млрд долл. США	0,12	1,09	1,77	1,77	1,19	3,97	1,38
Отношение чистых ПИИ к валовому показателю иностранных инвестиций, %	2,9	20,1	27,1	27,1	13,0	21,0	9,7

Источник: [21, с. 6].

За 2011 г. наибольшие суммы иностранные инвесторы вложили в организации Минска (73,4 %). На долю иностранных инвесторов в Минской области приходилось 11,6 % валового поступления иностранных инвестиций, Гомельской области – 5,5 %.

Что касается источников финансирования инвестиций в основной капитал, то в последние три года более 25 % в общем объеме инвестиций составляли кредиты банков, а в 2012 г. их доля увеличилась до 26,1 %, несмотря на сокращение эмиссионного кредитования [16, с. 14].

Итоги 2012 г. подтверждают, что Республика Беларусь остается регионом, привлекательным для иностранных инвесторов. Объем привлеченных в экономику страны прямых иностранных инвестиций составил 10,4 млрд долл. США. С 2007 по 2012 г. сумма прямых иностранных инвестиций увеличилась почти в 8 раз (рисунок 3.1) [19, с. 15].

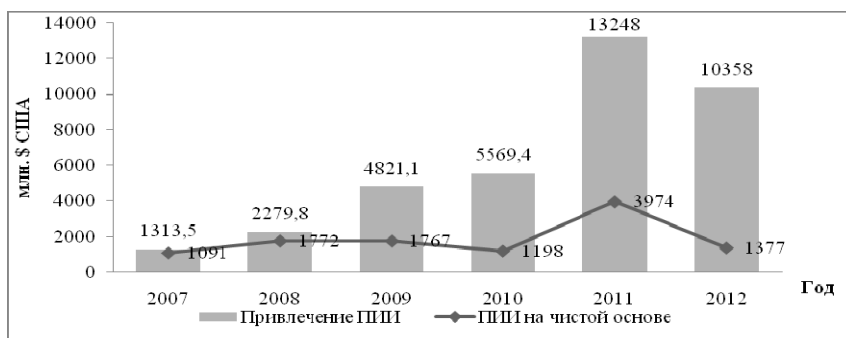


Рисунок 3.1 – Поступление прямых иностранных инвестиций в 2007–2012 гг., млн долларов США

Источник: [22, с. 16].

Из 14,3 млрд долл. иностранных инвестиций 35,4 % (или 5,1 млрд долл.) было направлено (использовано), не использовано – 64,6 % (или 9,2 млрд долл.). Лишь 8,7 % иностранных инвестиций было направлено в основные средства, 60 % из которых – на машины, оборудование, транспортные средства. 10,9 % иностранных инвестиций было направлено на оплату производственных запасов и товаров для реализации, 10,2 % – на погашение кредитов, займов и процентов по ним.

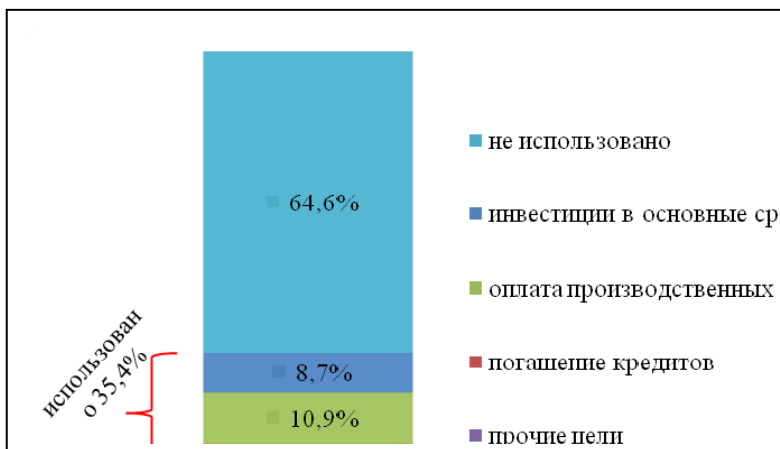


Рисунок 3.2 – Направления использования иностранных инвестиций в 2012 г., %
 Источник: [22, с. 16]. использовано 35,4 %

Более 60 % ПИИ на чистой основе приходится на реальный сектор. По-прежнему значительную часть в привлечении ПИИ на чистой основе играет банковский сектор.



Рисунок 3.3 – Структура ПИИ в 2012 г., млн долл. США

Источник: [19, с. 9].

Доля реинвестирования по итогам 2012 г. в общем объеме поступивших прямых иностранных инвестиций в Республику Беларусь по различным видам экономической деятельности составила от 2,0 % в транспорте и до 89,6 % в связи, что свидетельствует о желании иностранных инвесторов продолжать работу и развивать свой бизнес на белорусском экономическом пространстве в дальнейшем. Указанная часть прибыли направляется на финансирование не только реализуемых, но и новых инвестиционных проектов [22, с. 10].

Однако в целом негативная структура прямых иностранных инвестиций по инструментам финансирования сохраняется, даже прямые инвесторы предпочитают инвестировать в созданные ими предприятия в кредит. Доля долговых инструментов, задолженности за товары, работы, услуги превышает 90 %.

Отсутствует стимулирование инвесторов к ввозу и оформлению оборудования в качестве вклада в уставный фонд. В настоящее время инвестор в основном формирует свои вложения в виде долгового инструмента (задолженность перед учредителем, финансовый лизинг, кредит) [22, с. 11].

Республика Беларусь продолжает оставаться страной, где иностранных инвесторов наиболее привлекают отрасли, связанные с оказанием услуг: строительных, транспортных, торговых, финансовых. Доля прямых иностранных инвестиций, не несущих в экономику страны новых, инновационных технологий, позволяющих создавать продукцию высокой добавленной стоимостью, продолжает увеличиваться с 65 % в 2011 г. до 87 % в 2012 г.

Отсутствие положительной динамики в вопросах привлечения ПИИ в производство не позволяет в полной мере использовать потенциал производственной базы и кадровый потенциал в промышленной и сельскохозяйственной сфере.

Наибольшую активность в привлечении прямых иностранных инвестиций на чистой основе по-прежнему проявляют юридические лица без ведомственной подчиненности, доля которых в 2012 г. составила 95 %. Компании, входящие в топ-десятку по привлечению ПИИ на чистой основе, у всех на слуху: Белтрансгаз, Газпром-ТрансгазЗапад, Славкалий, Лидское пиво, ВМГ Индустри, Санта Бремор и другие [22, с. 14–16].

Из десятки стран-инвесторов ПИИ на чистой основе в Республике Беларусь по итогам 2012 г. были Италия (в 2011 г. занимала 2-е место), Финляндия (2011 г. – 8-е место), Швейцария (2011 г. – 9-е место).

В десятку стран-инвесторов ПИИ на чистой основе в Республике Беларусь по итогам 2012 г. по сравнению с 2011 г. вошли также: Китай (4-е место), Литва (5-е место), Исламская Республика Иран (10-е место) (рисунок 3.2) [20].

СЭЗ – плацдарм для прямых инвесторов. Одной из основных задач деятельности СЭЗ является привлечение иностранных инвестиций, в том числе прямых, путем регистрации новых предприятий-резидентов СЭЗ и реализации крупномасштабных инвестиционных проектов.

Однако несмотря на то, что динамика привлечения прямых иностранных инвестиций администрациями СЭЗ на протяжении последних пяти лет остается положительной, администрациями СЭЗ недостаточно активно проводится работа по привлечению иностранных инвесторов для реализации крупномасштабных проектов на территории СЭЗ. Динамику поступлений ПИИ по СЭЗ за 2007–2012 г. и удельный вес СЭЗ в объеме ПИИ на чистой основе по областям Республики Беларусь рассмотрим на рисунках 3.4 и 3.5 соответственно [21].

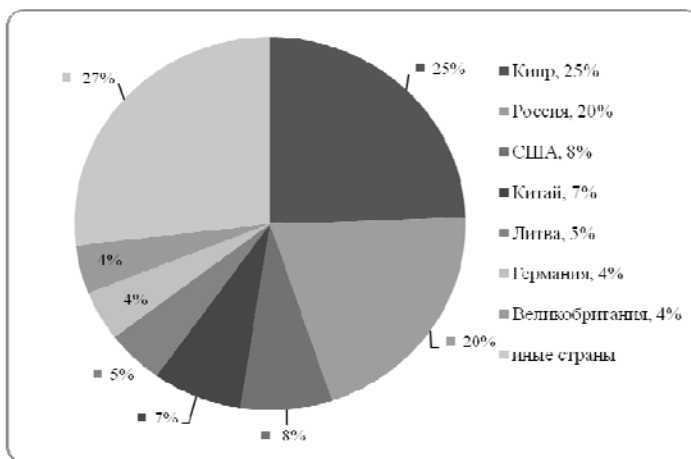


Рисунок 3.4 – Доля стран-инвесторов ПИИ на чистой основе в Республике Беларусь за 2012 г., %

Источник: [20].

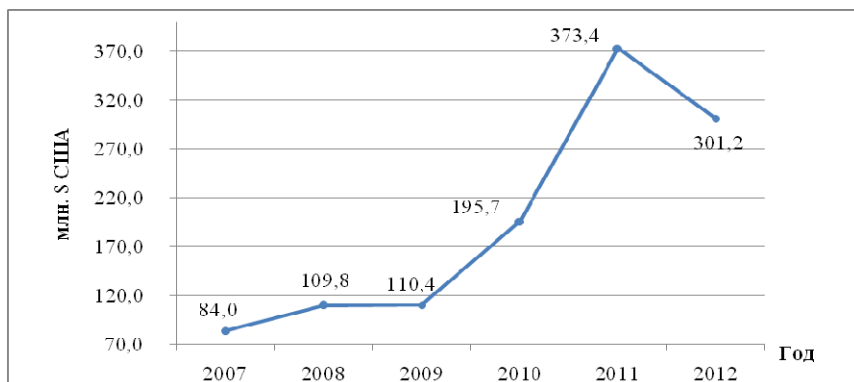


Рисунок 3.5 – Динамика поступления ПИИ по СЭЗ за 2007–2012 гг., млн долл. США

Источник: [21].



Рисунок 3.6 – Удельный вес СЭЗ в объеме ПИИ на чистой основе областей, %

Источник: [21].

Доля реинвестирования по итогам 2012 г. в общем объеме поступивших прямых иностранных инвестиций в Республику Беларусь по различным видам экономической деятельности составила от 2,0 % в транспорте до 89,6 % в связи. Иностранные инвесторы проводят работу по развитию своего бизнеса на белорусском экономическом пространстве. Указанная часть прибыли направляется на

финансирование не только реализуемых, но и новых инвестиционных проектов [24].

За счет реализации инвестиционных проектов за 2012 г. уже привлечено почти 1 млрд долл. В отношении предприятий, планируемых к приватизации в 2012 году, необходимо отметить, что в настоящее время ГУ «Национальное агентство инвестиций и приватизации» реализует пилотный проект, который осуществляется при поддержке экспертов Всемирного банка.

В рамках данного проекта в 2012–2013 гг. планируется осуществить 8 приватизационных сделок. Будут приватизированы, имеющиеся в распоряжении государства пакеты акций белорусских ОАО, среди них: 5 предприятий строительной отрасли (ОАО «Барановичский комбинат железобетонных конструкций», ОАО «Белсантехмонтаж-2», ОАО «Автомагистраль», ОАО «Строительно-монтажный трест № 8», ОАО «Белгазстрой»); два объекта – пищевой отрасли (ОАО «Конфа» и ОАО «Минский маргариновый завод»); один объект – химической промышленности (ОАО «Медпласт»).

Продажа акций, принадлежащих Республике Беларусь: строительстве (ОАО «Трест № 26 Железобетонмонтаж» – на 1,2 млн долл. США, ОАО «БЕЛГИПС» – на 2,3 млн долл. США, ОАО «Новополоцкжелезобетон» – на 13 млн долл. США), промышленности (СПЗАО «Юнисон», ОАО «Беларськабель», ОАО «Витебский приборостроительный завод», ОАО «Технолит Полоцк», ОАО «Борисовский инструментальный завод», ОАО «Волковысский завод кровельных материалов и строительно-отделочных машин», ОАО «Гомельский химический завод», ОАО «Бархим» на общую сумму 57,7 млн долл. США), связи (СООО «МТС» – на сумму 1,0 млрд долл. США) и другие [22].

На инвестиционную активность зарубежных инвесторов по-прежнему оказывают влияние мировые кризисные явления, в свою очередь вызывающие ряд проблемных вопросов, сдерживающих ход реализации проектов с привлечением прямых иностранных инвестиций:

- финансовые затруднения инвесторов, изменение источников финансирования;
- отказ инвестора от первоначальных намерений по реализации проекта;
- реализация проектов с отставанием от графика;

– невыполнение инвестором принятых на себя обязательств и, как следствие, расторжение инвестиционных договоров.

По причинам экономического характера ООО «Холдинг Кабельный Альянс» (РФ) отказался от участия в двух инвестиционных проектах по модернизации кабельных производств с объемом прямых инвестиций 30 млн долл. США.

По тем же причинам вышла из состава учредителей швейцарская компания «Дуферко», отказавшись от участия в проекте «Создание производства по финишной доработке труб нефтегазового ассортимента» с ОАО «БМЗ» с объемом прямых инвестиций 10,0 млн долл. США.

Сдерживающим фактором для инвесторов также является то, что стоимость энергоресурсов в республике для юридических лиц значительно выше, чем у аналогичных организаций других стран-участников Таможенного союза.

Растет число стран, капитал которых участвует в создании предприятий с иностранными инвестициями. В экономику республики в 1997 г. инвестировали компании 72 стран мира.

Структура прямых иностранных инвестиций по странам характеризуется слабым участием в инвестировании экономики Беларуси отдельных стран – крупнейших экспортеров капитала. Другая особенность страновой структуры заключается в том, что основной объем инвестиций приходится на небольшое число стран. В этой связи необходимо развитие кооперированных связей и увеличение за их счет экономического эффекта, в том числе и от инвестиционного сотрудничества Республики Беларусь со странами СНГ. Результатами инвестиционной деятельности Республики Беларусь со странами Содружества может стать создание ТНК и финансово-промышленных групп (ФПГ).

Как показал мировой опыт, ТНК составляют основу экономического роста, инновационного и технологического процесса в любой цивилизованной стране. В тройке: Европейский Союз, Соединенные Штаты, Япония базируются 67 из 100 крупнейших ТНК, на которые приходится 88 % зарубежных активов. В развивающихся странах Китае, Республике Корея, Гонконге и Мексике базируется 56 % зарубежных активов 50 крупнейших ТНК. Все это говорит о неоспоримых преимуществах ТНК как наиболее динамичной и эффективной структуры хозяйствования.

Особую активность в инвестиционной деятельности проявляют инвесторы из России. На территории Беларуси действует ряд финансово-промышленных групп с участием российского капитала: «Славнефть» на базе Мозырского нефтеперерабатывающего завода с долевым участием российских нефтяных компаний «Лукойл» и «Юкос», «Российский уголь» совместная переработка угля и торфа, «Нижегородские автомобили» производство комплектующих и запасных частей, «Точность» производство наукоемкой продукции и другие.

Что касается направлений деятельности предприятий с иностранными инвестициями, то они имеют достаточно широкий спектр. Одно и то же предприятие может заниматься, например, производством товаров народного потребления, строительством и торговлей.

Из отраслей нематериального производства наиболее привлекательными сферами являются: торгово-посредническая деятельность – 847 предприятий, транспортные услуги – 114, строительство 63, бытовое и социальное обслуживание – 39. В значительной мере проявляется интерес иностранного капитала к операциям с недвижимым имуществом – 109 предприятий.

В материальной сфере большинство предприятий занимается производством пищевых продуктов и напитков – 128, деревообработкой – 99, машиностроением – 70, производством мебели – 63, производством текстильных изделий – 45.

Отраслевые приоритеты, избираемые зарубежными инвесторами и их белорусскими партнерами, во многом не совпадают с приоритетами структурной политики республики. Они тяготеют к сфере услуг и недостаточно представлены в отраслях, связанных с экспортными возможностями: машиностроении, деревообработке, химической промышленности; направленных на конечный спрос: сельском хозяйстве, легкой промышленности.

Необходимость привлечения в эти отрасли иностранного капитала обусловлена неконкурентоспособностью их продукции из мировом рынке из-за высоких издержек производства, низкой эффективностью применяемых технологий, дефицитом собственных накоплений для технического перевооружения и расширенного воспроизводства.

Исследование регионального аспекта прямых иностранных инвестиций показывает, что основная часть предприятий сосредоточена в Минске (11420) и Минской области (250), что составляет

соответственно 60 и 13 % от общего числа зарегистрированных предприятий в Беларуси с зарубежным капиталом. Значительное преобладание инвестиций в данных регионах объясняется, прежде всего, развитием инфраструктуры.

Инвестиционная активность наблюдается также в Брестской (10,5 %) и Гродненской областях (6,5 %). В 1997 г. активизировался процесс образования совместных предприятий (СП) и ИП в Витебской области, где наблюдается наибольший рост по количеству вновь зарегистрированных предприятий, но доля в общей структуре возросла незначительно с 1,6 % в 1996 г. до 3,2 % в 1997 г. Следует отметить наметившийся инвестиционный спад в Гомельской области, где доля совместных и иностранных предприятий в общем количестве по республике составила 3,7 % в 1997 г. по сравнению с 4,5 % в 1996 г. Объем иностранных инвестиций не соответствует потребности развития промышленности этой области.

Примерами совместных и иностранных предприятий являются «Кока-кола» (строительства завода безалкогольных напитков), «Макдональдс», с немецкими фирмами «Даймлер Бенц», «Саламандер», «Неоплан», «БАСФ». Наиболее успешно функционирует белорусско-германское СП «Фребор», производящее и реализующее за пределами республики высокотехнологичное медицинское и электронное оборудование, экспорт которого за 1997 г. составил 10 % от общего объема экспорта в Германию.

Однако вклад совместных и иностранных предприятий в ВВП республики невелик, но имеет тенденцию к увеличению. Между тем уже в начале 90-х годов стоимость продукции зарубежных филиалов транснациональных корпораций достигала 6 % мирового ВВП.

Среди многих проблем, переживаемых белорусской экономикой, особо выделяется инвестиционный кризис. Он выражается в долгосрочной тенденции снижения объема капиталовложений, быстром старении и выходе из строя основных фондов. В условиях, когда на капиталовложения из отечественных источников рассчитывать не приходится, иностранные инвестиции могли бы сыграть роль импульса экономического роста. Объем зарубежных инвестиций в народное хозяйство республики с 1994 по 1997 гг. увеличился примерно в 3 раза.

На современном этапе структурной перестройки функционирование предприятий с иностранными инвестициями является актуальным и принципиально важным с точки зрения создания новых рабочих мест.

Представляется, что создание совместных предприятий больше отвечает белорусским интересам, чем функционирование иностранных предприятий, по следующим соображениям:

во-первых, успешная совместная деятельность и разделение прибыли более выгодны для страны, чем полная репатриация прибыли за границу;

во-вторых, привлекаются новые материальные и финансовые ресурсы (в том числе в форме импортного оборудования, лицензий и ноу-хау), которые входят в состав основных фондов предприятия и непосредственно не требуют оплаты;

в-третьих, объединяются интересы белорусского и иностранного партнеров, что предполагает взаимную заинтересованность в совершенствовании производства, продвижении продукции на мировые рынки. Белорусские участники СП приобретают опыт работы на зарубежном рынке, сотрудничества с партнерами по бизнесу. Часть дохода становится собственностью зарубежного партнера и будет выплачиваться ему постепенно, пропорционально его доле в уставном фонде совместного предприятия.

Возникновение совместного предприятия было вызвано тем, что в условиях преобладания государственной формы собственности привлечение зарубежного капитала было возможно на основе заключенного договора между государственным предприятием и иностранным партнером. Белорусское предприятие в качестве вклада в уставный фонд СП выделяло определенную часть имевшейся в его распоряжении собственности (здания, оборудование, право пользования землей). Доля иностранного инвестора в уставном фонде определялась стоимостью поставляемых им машин и оборудования, технологии и финансовыми средствами в СКВ. Участие иностранного инвестора в приватизации государственной собственности меняет формы привлечения иностранного капитала. Основной формой создания предприятий с иностранными инвестициями будет не новое совместное предприятие, продажа иностранному инвестору пакета акций белорусских акционерных обществ.

Одной из перспективных форм использования прямых иностранных инвестиций в Республике Беларусь является создание контрактных совместных предприятий. Белорусская фирма и иностранное предприятие заключают договор (контракт) на модернизацию и расширение производства. Зарубежный партнер предостав-

ляет для этого оборудование, использует свои технологии и ноу-хау, управленческий опыт и в соответствии с условием договора получает часть прибыли от реализации продукции, произведенной на основе контрактного совместного производства. При этом белорусский и иностранный партнеры не создают новой фирмы. Предприятие остается в собственности белорусской компании. Зарубежный инвестор действует на этом предприятии в определенных рамках, оговоренных в договоре.

Большинство иностранных инвесторов интересуется не только партнерство с белорусскими организациями, но и контроль за производством. В этой связи заметной тенденцией стало увеличение числа предприятий со 100-процентным иностранным капиталом, удельный вес которых возрос с 21,8 % в 1993 г. до 35 % в 1997 г. в общем количестве предприятий с зарубежными инвестициями. В ряде отраслей, имеющих ключевое значение для народного хозяйства, создание ИП, тем более крупных предприятий, таит возможность возникновения монополий, находящихся под контролем иностранцев.

Для белорусской экономики количественный рост совместных и иностранных предприятий не стали катализатором социального и экономического развития республики и активной формой привлечения иностранного капитала. Беларусь еще не создала экономические, правовые и другие условия, которые призваны заложить основу устойчивого притока капитала.

Несмотря на то, что основным препятствием для увеличения прямых иностранных инвестиций является экономическая, политическая и социальная нестабильность в республике, совершенствование и формирование системы привлечения зарубежного капитала может заметно ускорить этот приток.

Привлечение прямых иностранных инвестиций является одним из наиболее важных факторов, определяющих экономический рост и повышение конкурентоспособности национальной экономики.

За 2012 г. в реальный сектор экономики (кроме банков) иностранные инвесторы вложили 14,3 млрд долл., что на 24,3 % меньше чем за 2011 г. [19].

Несмотря на трехкратный рост ПИИ на чистой основе, за исключением продажи акций Белтрансгаза, значительная часть поступления данных инвестиций произошла в банковский сектор.

16 организаций из 4 558, имевших ПИИ на чистой основе за 2012 г., т. е. 0,4 %, обеспечили 405 млн долл. США ПИИ на чистой основе, или 29,4 %.

ТОП-10 предприятий, привлечших ПИИ на чистой основе:

1. ИООО «Кроноспан» – 69,2 млн долл. США;
2. ИЧУП по оказанию услуг «Велком» – 64,4 млн долл. США;
3. ИООО «Эпам Системз» – 48,6 млн долл. США;
4. ИООО «Гостиница «Пекин-Минск» – 27,0 млн долл. США;
5. СП «Брестгазоаппарат» ОАО – 21,1 млн долл. США;
6. ИООО «Пекинско-Минская компания по развитию недвижимости «БИЮСИСИ» – 20,7 млн долл. США;
7. ИООО «Логитический центр Прилесье» – 18,2 млн долл. США;
8. ЧПУП «Запад-Трнсафнефтепродукт» – 17,6 млн долл. США;
9. ИООО «Славкалий» – 17,3 млн долл. США;
10. ОАО «Лидское пиво» – 16,9 млн долл. США.

По-прежнему основное количество организаций (40,1%) привлекают ПИИ на чистой основе суммой от 10 тыс. до 1 млн долл. США.

По 664 организациям (14,6 % от всех организаций, имевших ПИИ на чистой основе за 2012 г.) наблюдалось изъятие ПИИ на чистой основе на общую сумму 142,9 млн долл. США. Наибольшее изъятие наблюдается по организациям г. Минска (71,4 % от изъятия по республике).

В Республике Беларусь иностранных инвесторов наиболее привлекают отрасли, связанные с оказанием строительных, транспортных, торговых и финансовых услуг. Доля прямых иностранных инвестиций, не несущих в экономику страны новых, инновационных технологий, позволяющих создавать продукцию высокой добавленной стоимостью, продолжает увеличиваться с 65 % в 2011 г. до 87 % в 2012 г.

3.4. Пути привлечения иностранных инвестиций в экономику Беларуси

Для привлечения инвестиций в экономику Беларуси разработана Национальная программа, согласно которой в среднесрочной перспективе на реконструкцию экономики и обеспечение стабильности экономического развития потребуется порядка 50 млрд долл. По

данным платежного баланса Республики Беларусь в 1997 г. в экономику было привлечено 191,8 млн долл. США прямых иностранных инвестиций, или 19 долл. на душу населения, в 2011 г. они составили 13248 млн долл. США, т. е. увеличились в 69 раз. Отраслевая структура прямых иностранных инвестиций (ПИИ) в 2010 г. в % к общей сумме ППИ имеет следующий вид: промышленность – 34,9 %; сельское хозяйство – 1,8; строительство – 2,9; транспорт – 20,9; торговля – 17,7; недвижимость – 10,4; коммерческая деятельность по обеспечению функционирования рынка – 2,2.

Портфельные иностранные инвестиции в экономику Беларуси в 2009 г. составили 1187 млн. долл. США, в 2010 г. – 11 573 млн долл. Отраслевая структура портфельные инвестиции в 2010 г. в % к общей сумме имеет следующий вид: промышленность – 91,6; строительство – 1,4; транспорт – 2,3; торговля – 4,0; недвижимость – 0,2.

В республике создана законодательная основа, регулирующая привлечение иностранных инвестиций в Республике Беларусь (закон «Об иностранных инвестициях на территории Республики Беларусь» и закон «Об инвестиционной деятельности»). Беларусь обладает высококвалифицированной рабочей силой, при относительно низком уровне заработной платы. Каждый пятый белорус имеет высшее образование.

Создание в республике благоприятных условий для привлечения прямых иностранных инвестиций требует разработки комплексной системы мер.

Наиболее важным представляется проведение следующих мероприятий:

- 1. Совершенствование правового регулирования иностранных инвестиций и, прежде всего внесение изменений в закон «Об иностранных инвестициях на территории Республики Беларусь».* Принятый в новой редакции в декабре 1997 г. закон об иностранных инвестициях содержит ряд изменений и дополнений, направленных на создание благоприятной среды для зарубежных инвесторов. Наиболее существенными оказались изменения в отношении понятия «правовой режим иностранных инвестиций». Закон в новой редакции гарантирует применение к иностранным инвестициям в течение 5 лет законодательства, действовавшего на день регистрации предприятия с иностранными инвестициями в случае ухудшения условий для инвесторов. Тем не менее принципиальных изменений в законе не имеется.

В белорусском законодательстве предусматривается, что «иностранные инвесторы имеют право приобретать акции, облигации, другие ценные бумаги». При этом не приводится различие между приобретением акций как формой прямых инвестиций и обращением акций, позволяющим осуществлять портфельные инвестиции. По мере развития рыночных отношений, с расширением приватизации предприятий назревает необходимость введения в правовые акты по иностранным инвестициям четкого разграничения понятий и функций прямых и портфельных инвестиций.

2. *реформирование системы налогообложения предприятий с иностранными инвестициями, сближение ее с принятыми в международной практике нормами.* Создание благоприятных условий для иностранных инвестиций включает снижение уровня налоговой нагрузки, что позволит инвесторам вкладывать дополнительные денежные ресурсы в расширение и техническое перевооружение производства. В новой редакции закона об иностранных инвестициях изъяты налоговые льготы иностранным инвесторам. Эта проблема остается в республике нерешенной.

3. Развитие системы *страхования иностранных инвестиций.* Система страхования инвестиционных рисков подразумевает создание негосударственной (частной) организации по страхованию некоммерческих рисков. К одной из главных трудностей при создании такой организации следует отнести то, что объем инвестиций, осуществляемый иностранным инвестором, может быть весьма значительным, и сумма страхового возмещения, выплачиваемого страхователю. Может оказаться слишком большой, чтобы иностранный инвестор мог поверить в реальную возможность такой компании. В этой связи представляется целесообразным привлечение капитала крупных иностранных частных страховых компаний. Кроме того, возможно использование системы перестрахования инвестиционных рисков, а также использование системы банковских и иных гарантий при страховании зарубежного капитала. Особенное значение имеет финансовая поддержка со стороны государства, например, предоставление кредита для образования уставного фонда;

4. *Осуществление информационной поддержки инвесторов.* Преодолеть информационный голод среди иностранных инвесторов можно путем создания республиканского банка данных, включающего предоставление информации о законодательстве, состоянии

рынков товаров, недвижимости, перспективах развития экономики и отдельных отраслей, о планах предприятий, заинтересованных в привлечении иностранных капиталовложений, продажи акций, технической реконструкции. Источниками для пополнения банка могут стать государственные предприятия и организации, нуждающиеся в реконструкции, модернизации и реструктуризации действующего производства, коммерческие структуры с предложениями о реализации новых проектов, научно-исследовательские институты, университеты, предлагающие свои научные разработки.

5. Сотрудничество с международными финансовыми организациями. Невозможно активизировать процесс привлечения иностранных инвестиций в страну без сотрудничества в международном масштабе. Беларусь сотрудничает с международными финансовыми организациями, среди которых можно выделить Мировой банк (МБ), Международный валютный фонд (МВФ), Европейский банк реконструкции и развития (ЕБРР). МВФ и МБРР предоставляют кредитные средства и безвозмездную помощь в основном для реализации крупных программ на общегосударственном уровне. Основные усилия Европейского банка направлены на проектное финансирование с целью развития и реструктуризации отдельных отраслей промышленности, модернизацию производств, создание современной инфраструктуры и т. д.

Беларусь также сотрудничает с такими инвестиционными организациями, как FIAS (ФИАС) – Агентство мирового банка по содействию иностранным инвестициям, MIGA (МИГА) – Многостороннее агентство гарантий инвестиций, WAIPA (ВАИПА) – Мировая ассоциация инвестиционных агентств.

Для создания привлекательного имиджа Беларуси важно улучшить отношения с международными организациями. Недостаточная финансовая поддержка Всемирным банком и МВФ настораживает инвесторов, которые не хотят рисковать своими капиталами, вкладывая их в более привлекательные страны Восточной Европы.

6. Активизация действий по вступлению Беларуси в ВТО. Это приведет, прежде всего, к снятию барьеров на пути белорусских товаров на мировые рынки и тем самым будет способствовать улучшению внешних условий для иностранных инвестиций. Республика Беларусь получит доступ к рынкам более 100 государств. Уменьшение вероятности частых изменений в торговой политике,

укрепление репутации и престижа страны как надежного торгового партнера создадут благоприятные условия для иностранных инвесторов.

7. Формирование *широкой сети двусторонних соглашений о поощрении и защите инвестиций, предотвращении двойного налогообложения*. Согласно договору о взаимной защите и поощрении инвестиций с иностранными государствами. Республика Беларусь обязуется создавать благоприятный режим для капиталовложений инвесторов и связанной с ними деятельности, обеспечивать надлежащую защиту иностранной собственности, предоставлять инвестору возможность беспрепятственно переводить свои доходы. Наличие в международном соглашении таких гарантий, обеспечивающих максимальную сохранность иностранной собственности, необходимо для иностранного инвестора, который несет определенный риск. Заключение соглашений компенсирует отсутствие достаточных условий и гарантий во внутреннем законодательстве для зарубежных инвесторов. Поэтому принципиально важно для Республики Беларусь активизировать деятельность правительства в проведении переговоров с государствами о заключении двусторонних соглашений. В 1999 г. Беларусь провела ряд переговоров и заключила соглашения о содействии осуществлению и взаимной защите инвестиций с Государством Израиль, Сирией, Кыргызской Республикой.

8. *Активизация деятельности по созданию свободных экономических зон (СЭЗ)*. Создание СЭЗ один из важных рычагов привлечения прямых иностранных инвестиций в определенные секторы экономики Беларуси, что способствует ускоренному развитию отдельных регионов. Формирование благоприятных инвестиционных условий (таможенных, финансовых, налоговых) на территории СЭЗ поможет привлечь значительный объем капиталов, новую технику и технологию, передовой зарубежный опыт, наладить производство высокотехнологической продукции, расширить экспорт.

В 1996 г. создана свободная экономическая зона «Брест». Располагаясь в районе, примыкающем к границе с Польшей, «Брест» реализует таким образом преимущества геополитического положения и имеет хорошую перспективу развития.

Совет Министров Беларуси в мае 1998 г. утвердил Положение о свободной экономической зоне «Минск» и «Гомель–Ратон». По

мнению специалистов, потенциал «Гомель–Ратон» позволит решить проблему привлечения инвестиций в наукоемкие отрасли промышленности.

В конце 1997 г. Советом Министров Республики Беларусь была одобрена Концепция организации свободных экономических зон на территории Республики Беларусь, разработанная Министерством внешних экономических связей. В этой концепции заложены основные принципы создания, развития и функционирования свободных экономических зон, которыми руководствуются областные исполнительные комитеты, администрации СЭЗ.

9. Создание современной *инфраструктуры, включая транспорт, технически оснащенное складское хозяйство, телекоммуникации, целевую инфраструктуру (офисы, деловые центры, банки данных и другие объекты), бытовой сервис.*

10. *Совершенствование процедуры участия иностранных инвесторов в приватизации.*

11. *Упрощение процедуры регистрации предприятий с участием иностранного капитала.*

В целях эффективного использования иностранного капитала в национальных интересах требуются:

- определение приоритетных *направлений инвестирования*. С учетом национального развития экономики республики представляется целесообразным привлечение иностранного капитала в следующие отрасли народного хозяйства:

- нефтеперерабатывающая и химическая промышленность (развитие собственной сырьевой базы на основе углубленной переработки нефти; модернизация производства конкурентоспособных видов синтетических смол, химических нитей и минеральных удобрений),

- машиностроение (создание и производство технологического оборудования для выпуска изделий медицинской техники);

- автомобильная промышленность (освоение производства конкурентоспособных грузовых автомобилей);

- деревообработка (производство экспортоориентированной продукции с применением современных технологий обработки древесины);

- фармацевтическая промышленность (производство современных лекарственных препаратов);

– агропромышленный комплекс (производство продуктов питания, модернизация существующих и создание новых мощностей по переработке и хранению сельскохозяйственной продукции);

- содействие реализации инвестиционных проектов, обеспечивающих быстрое увеличение объемов экспорта, повышения качества продукции, снижение издержек производства.

Проведение успешной политики в области привлечения прямых иностранных инвестиций в экономику Беларуси с целью эффективного использования иностранных интеллектуальных, материальных, финансовых и других ресурсов в национальных интересах будет способствовать стабилизации и развитию экономики Республики Беларусь.

Перспективы привлечения прямых иностранных инвестиций в экономику Республики Беларусь. Экономический рост важен не сам по себе, а лишь его качественное наполнение. Чтобы придать экономике устойчивый рост, необходимо задействовать внутренние резервы, направлять имеющиеся ресурсы в экспортно-ориентированные и высокотехнологичные отрасли с высокой долей добавленной стоимости.

Ужесточение в денежно-кредитной и бюджетно-налоговой сферах оказали сдерживающее влияние на развитие инвестиционной деятельности. В результате в 2012 г. в экономике использовано 151,9 трлн руб. инвестиций в основной капитал, что в сопоставимых ценах составило 86,2 % к уровню 2011 г. при установленном прогнозном задании на 2012 г. 96–97 %. Доля инвестиций в основной капитал в объеме валового внутреннего продукта 28,8 %.

Заметную роль в формировании отрицательной динамики продолжает играть высокая база соответствующего периода прошлого года (117,9 %). Это связано не только со значительным снижением кредитования в рамках госпрограмм, но и с рядом других факторов: ростом цен в инвестиционной сфере, ограниченными ресурсами населения и предприятий, дорогими кредитными ресурсами. При этом не в должной мере использовались иностранные источники, доля которых составила 10,3 % при установленном задании 21 %.

Структура ПИИ на чистой основе свидетельствует о нераскрытом потенциале привлечения иностранных инвестиций в производственную сферу экономики Республики Беларусь (за 2012 г. в производственные проекты привлечено 13 %). Решению данной задачи

мешает отсутствие четко сформированных профильными министерствами и концернами стратегий развития видов экономической деятельности с определением форм, видов участия иностранных инвесторов.

Привлечение ПИИ в те или иные отрасли происходит стихийно, фактически без участия органов государственного управления. Так, по итогам 2012 г. доля юридических лиц без ведомственной подчиненности в общей сумме ПИИ на чистой основе составила 86,5 % [37, с. 2].

Для преломления сложившихся тенденций необходимо:

- внедрить эффективный механизм привлечения прямых иностранных инвестиций через продажу акций государственных предприятий и недвижимого имущества в рамках плана приватизации, в том числе с участием ГУ «Национальное агентство инвестиций и приватизации»;

- искоренить инертность в рассмотрении инвестиционных предложений потенциальных инвесторов, крайне низкую скорость и качество их рассмотрений, затягивание сроков принятия решений;

- обеспечить выработку стимулов к проведению активной работы по привлечению прямых иностранных инвестиций;

- максимально активизировать процесс привлечения стратегических иностранных инвесторов во все сферы экономики путем создания совместных предприятий, в том числе с ТНК;

- обеспечить полноценную работу ГУ «Национальное агентство инвестиций и приватизации» по запланированным направлениям работы;

- разработать эффективный механизм координации работы облисполкомов и республиканских органов государственного управления по взаимодействию с потенциальными инвесторами, другим вопросам привлечения иностранных инвестиций.

Для привлечения прямых иностранных инвестиций в экономику страны стоят следующие важнейшие задачи.

Во-первых, завершение внутригосударственных процедур для полноценного членства Республики Беларусь в Многостороннем агентстве по гарантиям инвестиций (МАГИ) и дальнейшее сотрудничество с этой организацией. Сотрудничество с МАГИ позволит обеспечить возможность для иностранных инвесторов страховать инвестиционные проекты на территории Республики Беларусь от неком-

мерческих рисков. На сегодняшний день для реализации такой возможности нашему государству осталось лишь ратифицировать два базовых соглашения с МАГИ – о правовой защите гарантированных иностранных инвестиций и об использовании местной валюты.

Во-вторых, принятие Закона Республики Беларусь «Об инвестициях» и приведение актов законодательства в соответствие с ним. Действие норм проекта Закона направлено на регулирование правоотношений, возникающих при осуществлении инвестиций; предлагаемая редакция проекта Закона содержит условия гарантий и правовой защиты инвесторов при осуществлении инвестиций на территории Республики Беларусь в соответствии с международной практикой. В первую очередь, проект Закона направлен на равную не дискриминационную деятельность всех инвесторов, т. е. условия распространяются как на национальных, так и на иностранных инвесторов.

В-третьих, необходимо обеспечить реализацию комплекса мероприятий, включенных в Стратегию привлечения прямых иностранных инвестиций до 2015 г., утвержденную совместным постановлением Совета Министров Республики Беларусь и Национального банка Республики Беларусь 18 января 2012 г. Осуществление данных мероприятий позволит определить направления и способы привлечения прямых иностранных инвестиций в соответствии с потребностями структурной перестройки экономики и инновационным развитием страны, будет способствовать расширению масштабов и повышению качества их использования на базе постоянного совершенствования инвестиционного климата, реформирования государственной собственности и развития государственно-частного партнерства в Республике Беларусь [38, с. 4].

По информации МИД за 2011 г. от иностранных компаний, заинтересованных в реализации совместных проектов, создании новых производств на территории Республики Беларусь, поступило 43 инвестиционных предложения из 28 государств мира.

В настоящее время из них в стадии проработки с заинтересованными органами государственного управления (прединвестиционный этап) находятся 28 инвестиционных предложений, 4 инвестиционных проекта – в стадии реализации. Запланированный объем инвестиций по вышеуказанным проектам составит не менее 2,3 млрд долл. США.

Необходимо отметить наличие ряда проблем по реализации инвестиционных предложений, как со стороны органов государственного управления (отсутствие заинтересованности в реализации инвестиционных проектов, затягивание принятия решений, отсутствие условий, сырья, необходимых для реализации инвестпроектов, др.), так и заинтересованности в проработке и реализации собственных инвестиционных предложений.

Примерами инвестиционных проектов являются:

Инвестирование в УП «Минскинтеркапс» с целью приобретения существенного пакета акций предприятия компанией «HighLifeDevelopmentLtd» (Великобритания) и шведским фармацевтическим концерном «Биотэк»

Минздрав информировал, что у УП «Минскинтеркапс» имеются долгосрочные обязательства, наличие которых является одной из причин, по которым согласно постановлению Совета Министров Республики Беларусь от 21.03.2011 г. № 348 не подлежит преобразованию в открытое акционерное общество и приватизации в ближайшие годы.

Строительство целлюлозной фабрики в Республике Беларусь с участием австрийской компании «Монди».

С 2010 г. начаты работы, связанные с реализацией аналогичного проекта «Строительство завода по производству сульфатной беленой целлюлозы на базе ОАО «Светлогорский ЦКК» мощностью 400 тыс. тонн в год «под ключ» с привлечением кредитных ресурсов Экспортно-импортного банка Китая.

Руководство компании «Монди» не рассматривает предложенное белорусской стороной участие в софинансировании инвестиционного проекта в части уплаты авансового платежа и страховой комиссии. Дополнительных свободных ресурсов лесосырья в объеме 4 млн м³, требуемых компанией «Монди» для обеспечения своего инвестиционного проекта, в настоящее время не имеется.

- Участие бельгийской компании «Bedelco» в акционировании ПРУП «Белорусский цементный завод».

По информации Министерства архитектуры и строительства предприятие преобразовано в открытое акционерное общество с 13 января 2012 года. Принятие решения об экономической целесообразности продажи пакета акций вновь созданного открытого акционерного общества, его объемах, сроках, формах и условиях инве-

стирования в соответствии с законодательством республики входит в компетенцию Государственного комитета по имуществу Республики Беларусь. В случае принятия Госкомимуществом такого решения и определения сроков и условий продажи компания «Bedelco» будет проинформирована.

- Участие в конкурсе по выбору инвестора в разработке Петриковского месторождения компанией «FintecLtd., Forbes&ManhattanAgricultureGroup, LondonInvestmentPartnersLtd (Великобритания).

Минприроды направлено приглашение на участие в конкурсе по выбору инвестора в разработке Петриковского месторождения, однако инвестор участия в конкурсе не принял. Победителем конкурса признан национальный инвестор ОАО «Беларуськалий».

Кроме того, следует отметить также отсутствие активности в проработке вопросов реализации собственных инвестиционных предложений или отказом от намерений со стороны потенциальных иностранных инвесторов.

Создание совместного с бельгийской компанией «Bedelco» авиаремонтного предприятия.

Минтрансом проведена встреча с инвестором в ноябре 2012 г., которому представлены предложения белорусской стороны и схемы участия в создании предприятия. На сегодняшний момент ответ со стороны бельгийской компании не поступал.

Исправить положение возможно за счет:

- активизации привлечения иностранных инвесторов во все сферы экономики путем создания совместных предприятий, в том числе с ТНК;

- проведения активной политики в сфере приватизации;

- продолжения работы по привлечению в СЭЗ новых резидентов для реализации крупных инвестиционных проектов;

- определения министерствами, концернами в рамках разработки их планов развития на 2013 г. с учетом Стратегии привлечения прямых иностранных инвестиций на период до 2015 г. наиболее целесообразных направлений и форм привлечения иностранных инвестиций, инвестиционных площадок для создания новых эффективных наукоемких инновационных производств;

– обеспечения продажи на выгодных для государства условиях государственных акций, неиспользуемого и неэффективно используемого имущества белорусских предприятий;

– разработки Госкомимуществом эффективных механизмов по координации и активизации деятельности в сфере приватизации.

Инвестиционная политика направлена на обновление производственных мощностей на базе инновационного оборудования, дальнейшую модернизацию и развитие приоритетных высокотехнологичных отраслей, ресурсосберегающих технологий и производств, обеспечивающих конкурентоспособность отечественной экономики, а также позволяющих уменьшить зависимость отечественных товаропроизводителей от импортных поставок энергетических ресурсов.

Основные задачи инвестиционной политики:

1) приоритетное вложение инвестиций в создание принципиально новых наукоемких производств, модернизацию традиционных секторов экономики, имеющих резервы роста добавленной стоимости и повышения конкурентоспособности продукции на мировом рынке;

2) повышение технического уровня производства путем улучшения технологической структуры инвестиций за счет роста доли затрат на приобретение машин, оборудования и транспортных средств;

3) активное привлечение иностранных инвестиций в экономику страны на основе совершенствования инвестиционного климата (в том числе за счет совершенствования законодательства Республики Беларусь в области налогообложения, защиты прав инвестора, земельных отношений, интеллектуальной собственности и др.);

4) смещение направлений инвестиционных вложений в сторону увеличения их доли в инновационный и экспортный сектора экономики, в развитие сферы услуг и человеческий капитал;

5) повышение экономической эффективности использования инвестиций;

6) улучшение условий и совершенствование экономических механизмов стимулирования привлечения средств населения для инвестирования в основной капитал;

7) поиск выгодных иностранных кредитных линий, заключение договоров, предусматривающих реализацию эффективных инвестиционных проектов.

Повышение экономической эффективности использования инвестиций через приоритетное вложение их в активную часть основных средств является в настоящее время одной из основных задач инвестиционной политики. Поэтому в качестве одного из прогнозных индикаторов предлагается установить удельный вес затрат на приобретение машин, оборудования, транспортных средств в общем объеме инвестиций в основной капитал для республиканских органов государственного управления, иных государственных организаций, подчиненных Правительству Республики Беларусь, по подчиненным (входящим в состав) республиканским унитарным организациям, хозяйственным обществам, в которых Республики Беларусь обладает акциями (долями в уставном фонде) более 50 %.

Методика расчета данного показателя базируется на прогнозных расчетах общего объема инвестиций в основной капитал и направлений их вложений по трем составляющим: строительство жилья, модернизация и ввод новых рабочих мест, финансирование социальных программ и проектов, а также удельный вес в этих составляющих расходов на приобретение машин, оборудования, транспортных средств.

Выполнение задач социально-экономического развития страны, в том числе по модернизации производств, зависит от максимально-го привлечения всех возможных источников инвестиций.

По-прежнему основным источником инвестиций останутся собственные средства организаций. Расширение возможностей дополнительного финансирования инвестиционных проектов за счет собственных источников организаций будет обеспечено за счет средств от снижения налога на часть прибыли, направляемой на модернизацию и реконструкцию действующих мощностей.

Для решения проблемы расширения источников финансирования потребуется более полно использовать инвестиционные возможности фондового рынка, активнее создавать венчурные компании, привлекая средства зарубежных и отечественных инвесторов, разрабатывать условия страхования инновационной деятельности.

Активизация инвестиционной деятельности продолжится через повышение эффективности инвестиционной сферы путем осуществления инвестиций в инновации и ресурсосберегающие технологии, дальнейшее сокращение незавершенного строительства.

Из республиканского бюджета продолжится финансирование строительства и модернизации важнейших социальных объектов производственной и природоохранной инфраструктуры республиканского значения, безвозмездное государственное инвестирование развития здравоохранения, образования, культуры, спорта, жилищно-коммунального строительства и других объектов социальной сферы. Будет продолжено строительство объектов здравоохранения, замкового комплекса г.п. Мир, объектов Барановичского государственного университета, БНТУ, БАТУ, БГСХА, студенческой деревни, учебно-спортивного центра фристайла, реконструкция театра им. Я. Купалы в г. Минске и другие. Предусматривается направить средства также на осуществление природоохранных мероприятий, строительство и реконструкцию объектов транспортной инфраструктуры и другие мероприятия.

Использование инвестиций за счет бюджетных средств будет осуществляться путем отказа от финансирования малоэффективных проектов, усиления требований конкурсного отбора инвестиционных проектов и адресной направленности бюджетных инвестиций.

Важнейшим источником финансирования широкомасштабных инвестиционных проектов должно стать формирование и совершенствование системы долгосрочных накоплений (пенсионных, страховых, паевых, инвестиционных и других фондов) в стране, стимулирование валовых сбережений на основе процентной политики, развития всех сегментов финансового рынка (в том числе земельных сертификатов, продажи ценных бумаг крупных компаний населению, выпуска и размещения муниципальных ценных бумаг).

Участие банковской системы Республики Беларусь в инвестиционном процессе прогнозируется на уровне 35 трлн руб., включая порядка 9,15 трлн руб. кредитных ресурсов по иностранным кредитным линиям. Прогнозируется дальнейшее использование кредитных ресурсов в инвестиционном процессе, но со снижением их доли в общем объеме инвестиций в основной капитал республики, что связано в первую очередь с уменьшением потребности в них на строительство жилья. При этом кредиты белорусских банков составят в сопоставимых условиях 71,2 %. Предстоит продолжить работу по привлечению иностранных инвестиций в форме заимствований отечественных коммерческих организаций, поиску и открытию новых иностранных кредитных линий, в том числе привлечению ино-

странных кредитных ресурсов в рамках действующих кредитных линий зарубежных стран (Китая, Италии, Германии).

Решение поставленных в инвестиционной сфере задач по внедрению передовых технологий требует более активного использования внешних ресурсов, привлечения инвестиций частного сектора, в том числе прямых иностранных инвестиций, которые должны играть более значимую роль в модернизации нашей экономики.

Иностранные источники будут направлены на развитие приоритетных отраслей и производств, а также на реализацию конкретных инвестиционных проектов отечественных субъектов хозяйствования, и, прежде всего, для приобретения высокотехнологичного оборудования, обеспечивающего повышение конкурентоспособности продукции и расширение производства экспортных товаров.

Приоритетом государственной инвестиционной политики станет привлечение прямых иностранных инвестиций (ПИИ) на чистой основе (без учета задолженности прямому инвестору за товары (работы, услуги)).

В части предпринимаемых шагов для увеличения притока иностранных инвестиций можно отметить следующие:

- принята Стратегия привлечения прямых иностранных инвестиций на период до 2015 г. (совместное постановление Национального банка и Совета Министров Республики Беларусь 18.01.2012 № 51/2). В документе определены приоритетные сектора, куда будут направляться прямые иностранные инвестиции (фармацевтика, биотехнологии, нанотехнологии, новые материалы, информационные и коммуникационные технологии);

- в целях создания условий для ведения бизнеса соответствующих мировым стандартам и критериям активизирована работа с Многосторонним агентством по гарантиям инвестиций (МАГИ), предоставлены дополнительные гарантии по защите иностранных инвестиций на территории Республики Беларусь;

- ратифицировано Рамочное соглашение между Республикой Беларусь и Северным инвестиционным банком, благодаря чему открылись возможности для получения финансирования в форме кредитов и банковских гарантий со стороны данного банка, а также финансирования инвестиционных проектов этим банком совместно с другими международными финансовыми организациями;

– созданы преференциальные режимы хозяйствования при реализации инвестиционных проектов в свободных экономических зонах, малых и средних городах, сельской местности, Парке высоких технологий, Китайско-Белорусском индустриальном парке, при заключении инвестиционного договора с Республикой Беларусь, реализации проектов в сфере придорожного сервиса;

– для совершенствования работы с инвесторами и повышения эффективности приватизационных процессов в Республике Беларусь создано государственное учреждение «Национальное агентство инвестиций и приватизации»;

– принят в первом чтении 27 июня 2012 г. проект закона Республики Беларусь «Об инвестициях». Проект регламентирует осуществление инвестиций, устанавливает правовые основы и основные принципы осуществления инвестиций на территории Республики Беларусь.

Работа по формированию благоприятного инвестиционного климата и активизации привлечения прямых иностранных инвестиций в Республику Беларусь будет продолжена в направлениях обеспечения открытости деятельности органов государственной власти, соблюдения принципа конкурентности, равнозначных условий хозяйствования, с соблюдением прав и законных интересов инвесторов и других лиц, обеспечения их надлежащей защитой в соответствии с международными нормативно-правовыми актами.

Планируется, что в условиях активной продажи акций компаний, принадлежащих государству, и компаний, как имущественных комплексов, можно будет привлечь в экономику прямых иностранных инвестиций до 3,7 млрд долл. США в эквиваленте, в том числе за счет продаж собственности – 2,5 млрд долл. США.

Будет продолжена работа по разработке проектов нормативных документов, анализу условий осуществления инвестиционной деятельности в республике и за рубежом, выявлению проблемных вопросов и формированию предложений по дальнейшему совершенствованию законодательства в сфере инвестиционной деятельности.

Запланировано вхождение республики в тридцатку государств с наиболее прогрессивным климатом в области ведения бизнеса по рейтингу «Ведение бизнеса», участие страны в кредитных рейтин-

гах, рейтингах национального благосостояния, глобальной конкурентоспособности, качества государственного управления и других.

Стимулирование притока прямых иностранных инвестиций будет осуществляться в соответствии с потребностями структурной перестройки экономики и инновационным развитием страны, расширением масштабов и повышением качества их использования на базе постоянного совершенствования инвестиционного климата, реформирования государственной собственности и развития государственно-частного партнерства в Республике Беларусь.

Деятельность в сфере привлечения иностранного капитала будет осуществляться на основе разработанной Стратегии привлечения прямых иностранных инвестиций в Республику Беларусь до 2015 г. с учетом анализа конкурентного положения ведущих отраслей, потенциально привлекательных для инвестирования, текущего состояния ведущих предприятий и перспектив развития.

Акцент будет сделан на проработку тех элементов инвестиционного климата, по которым республика, по мнению международных организаций, ухудшила свои позиции.

Планируется увеличение притока прямых иностранных инвестиций, обновление основных средств на приватизированных предприятиях, повышение эффективности инвестиций, увеличение инвестирования в наукоемкие, экспортоориентированные, эффективные производства, встраивания белорусских предприятий в мировые технологические цепочки.

Активизация деятельности иностранных инвесторов на территории Республики Беларусь ожидается на основе масштабного реформирования государственного сектора, в том числе путем приватизации государственной собственности на аукционной и конкурсной основе; использования различных форм государственно-частного партнерства; снижения налоговой нагрузки для всех субъектов хозяйствования и дальнейшего упрощения осуществления административных процедур.

Реализация политики в сфере приватизации будет проходить также с участием ГУ «Национальное агентство инвестиций и приватизации» (далее – Агентство) при непосредственной поддержке специалистов Всемирного банка. На примере 8 предприятий, отобранных экспертами Всемирного банка в качестве пилотных проектов и утвержденных постановлением Совета Министров Республи-

ки Беларусь от 26 августа 2011 г. № 1139 (Национальный реестр правовых актов Республики Беларусь, 2011 г., № 98, 5/34358), будут внедрены и отработаны передовые технологии осуществления приватизационных сделок по продаже малых и средних предприятий стратегическому инвестору.

Во время осуществления приватизационной деятельности Агентством будут выработаны предложения по внесению изменений в действующие нормативные правовые акты по вопросам приватизации и их приведение к международным стандартам, в том числе внедрение новых способов продажи предприятий [41, с. 4].

Сочетание и гармонизация механизмов рыночного и государственного регулирования инвестиционной деятельности будут способствовать реализации прогнозных параметров и поддержанию благоприятного инвестиционного климата.

В числе основных задач по созданию условий для привлечения ПИИ следующие:

- реализация мероприятий, включенных в Стратегию привлечения прямых иностранных инвестиций до 2015 г.;

- принятие проекта закона Республики Беларусь «Об инвестициях» и приведение актов законодательства в соответствие с ним.

Что касается СЭЗ, то одной из основных задач их деятельности является привлечение иностранных инвестиций, в том числе прямых, путем регистрации новых предприятий-резидентов СЭЗ и реализации крупномасштабных инвестиционных проектов.

Однако, несмотря на то, что динамика привлечения прямых иностранных инвестиций администрациями СЭЗ на протяжении последних пяти лет остается положительной, администрациями СЭЗ недостаточно активно проводится работа по привлечению иностранных инвесторов для реализации крупномасштабных проектов на территории СЭЗ. Как следствие – незначительные объемы прямых иностранных инвестиций на чистой основе.

В настоящее время ощущается дефицит инвестиционных проектов для предложений иностранным инвесторам, особенно в наиболее востребованной нише – стоимостью от 10-ти до нескольких десятков миллионов долларов. А это можно делать достаточно оперативно – если органы государственного управления сформируют портфель инвестиционных предложений, исходя из уровня развития

отрасли, потребностей внутреннего рынка, возможностей кооперации с уже действующими предприятиями, подготовят краткие технико-экономические обоснования.

Правительство приняло ряд мер по улучшению инвестиционного климата и позиций в международных рейтингах:

- ратифицированы поправки к Конвенции об учреждении Многостороннего агентства по гарантиям инвестиций;

- заключены соглашения о правовой защите гарантированных иностранных инвестиций и об использовании местной валюты;

- подготовлен проект закона Республики Беларусь «Об инвестициях», включивший в себя международный опыт регулирования данной сферы;

- принята Стратегия привлечения прямых иностранных инвестиций до 2015 г., ориентированная на происходящие структурные изменения в экономике;

- созданы основы для деятельности Национального агентства инвестиций и приватизации.

Во исполнение поручений главы государства, данных в ходе проведения семинара на тему «Импортозамещение как важнейший фактор достижения сбалансированного развития экономики Республики Беларусь», а также в продолжение проводимой политики по созданию благоприятных условий для развития бизнеса на всей территории республики Минэкономики подготовлен проект Декрета Президента «О стимулировании предпринимательской деятельности на территории средних, малых городских поселений, сельской местности». Документ направлен на выравнивание условий хозяйствования в регионах, стимулирование деловой инициативы, в первую очередь национального инвестора и предусматривает объединение «особых» режимов Декретов № 1 и № 9. В связи с незначительным влиянием названных выше декретов льготами воспользовались лишь 0,7 % субъектов хозяйствования, пакет преференций был проанализирован с точки зрения его возможного расширения и смягчения условий получения.

Важно отметить, что льготные режимы предлагается распространить на индивидуальных предпринимателей, земельные участки под неиспользуемым имуществом будут предоставляться покупателю указанного имущества в аренду без проведения аукциона и

взимания платы за право заключения договора аренды этого земельного участка, а многолетние зеленые насаждения на участке передаются безвозмездно. Предусмотрена возможность рассрочки оплаты приобретаемого имущества. Расширен перечень льготизируемого ввозимого оборудования.

Формирование инвестиционного предложения на фоне позитивных изменений инвестиционного климата позволит обеспечить привлечение ПИИ в соответствии с принятыми программными документами.

Для решения проблемы расширения источников финансирования потребуется более полно использовать инвестиционные возможности фондового рынка, активнее создавать венчурные компании, привлекая средства зарубежных и отечественных инвесторов, разрабатывать условия страхования инновационной деятельности.

Решение задач по внедрению передовых технологий требует более активного использования внешних ресурсов, привлечения инвестиций частного сектора. Активизация деятельности иностранных инвесторов на территории Республики Беларусь ожидается на основе масштабного реформирования государственного сектора, в том числе путем приватизации государственной собственности на аукционной и конкурсной основе; снижения налоговой нагрузки для всех субъектов хозяйствования и дальнейшего упрощения осуществления административных процедур.

4. МЕЖДУНАРОДНАЯ МИГРАЦИЯ РАБОЧЕЙ СИЛЫ И ЕЕ ХАРАКТЕРИСТИКА В БЕЛАРУСИ

4.1. Международная миграция рабочей силы

Международная миграция рабочей силы имеет давнюю историю. В ряде стран, таких как США, Канада, Австралия экономика, политическая система, культурные традиции сформировались под влиянием массовой иммиграции из стран Старого света в XVIII – начале XX вв. По имеющимся оценкам в середине 90-х гг. XX в., 125 млн человек жили за пределами тех стран, гражданами которых они являлись. В настоящее время в основном происходит миграция рабочей силы из бедных стран в более богатые. Среди мигрантов увеличивается доля высококвалифицированных рабочих. Более половины международной миграции рабочей силы происходит между развивающимися странами (например, стран Южной Азии в нефтедобывающие страны Персидского залива). В целом в последнее десятилетие в мире ежегодно пересекают из страны в страну более 20 млн человек.

Международная миграция рабочей силы – переселение трудоспособного населения из одной страны в другую сроком более чем на год, вызванное причинами экономического и иного характера.

Различают внутреннюю миграцию рабочей силы, происходящую между регионами одного государства, и внешнюю миграцию, затрагивающую несколько стран.

Иммиграция – въезд трудоспособного населения в данную страну из-за ее пределов.

Эмиграция – выезд трудоспособного населения из данной страны за ее пределы.

Миграционное сальдо – разность иммиграции из страны и эмиграции в страну.

«Утечка умов» – международная миграция высококвалифицированных кадров.

Резмиграция – возвращение эмигрантов на родину на постоянное место жительства.

Масштабы миграции. По приблизительным оценкам ежегодное миграционное сальдо к середине 90-х гг. составляло примерно 1 млн человек, то есть в принимающие страны приезжало в среднем на

1 млн человек больше, чем уезжало. По данным МОТ, в настоящее время численность экономически активных мигрантов составляет приблизительно 30–35 млн человек, т. е. почти 1,2–1,5 % мировой рабочей силы. По прогнозам в ближайшие годы в связи со стабилизацией мировой экономики миграционное сальдо будет сокращаться. Объемы ежегодных денежных потоков, связанных с международной миграцией, измеряются сотнями миллиардов долларов и вполне сопоставимы по масштабам с ежегодными прямыми зарубежными инвестициями.

Наиболее крупные выплаты трудового дохода частным лицам-нерезидентам осуществляют Швейцария, ФРГ, Италия, Япония, Бельгия, США. В развивающихся странах наиболее активно иностранную рабочую силу используют ЮАР, Израиль, Малайзия, Кувейт.

Основными получателями переводов из-за рубежа являются развитые страны, в основном за счет перевода части зарплат работников иностранных подразделений ТНК, военнослужащих, размещенных за рубежом, сотрудников заграничного аппарата. Во многих развивающихся странах масштабы переводов частного характера составляют 25–50 % доходов от товарного экспорта (Бангладеш, Буркина-Фасо, Египет, Греция, Ямайка, Малави, Марокко, Пакистан, Португалия, Шри-Ланка, Судан, Турция). В Иордании, Лесото, Йемене переводы достигают 10–50 % ВВП.

С теоретической точки зрения доходы страны-экспортера рабочей силы далеко не ограничиваются переводами эмигрантов из-за рубежа, хотя они и составляют их основную долю. В числе прочих доходов, которые увеличивают совокупный ВВП и благоприятно сказываются на платежном балансе, – налоги, накладываемые на фирмы по трудоустройству за рубежом, прямые и портфельные инвестиции эмигрантов в экономику родной страны, сокращение расходов на обучение, здравоохранение и других расходов социального характера, которые покрываются для эмигрантов другими странами. Возвращаясь на родину, мигранты, по оценкам, привозят с собой еще столько же накоплений, сколько ими было переведено через банки. Более того, приобретя опыт работы за рубежом и повысив свою квалификацию, мигранты привозят этот опыт домой, в результате чего страна бесплатно получает дополнительные квалифицированные кадры.

Эмиграция оказывает весьма ощутимое положительное воздействие на экономику трудоизбыточных стран, поскольку отъезд работников за рубеж сокращает масштабы безработицы. Так, в 70-е гг. египетское правительство, принимая программы борьбы с безработицей, специально закладывало в них стимулирование эмиграции в страны Персидского залива. В Пуэрто-Рико закон о минимальной зарплате исходил из того, что по меньшей мере треть рабочей силы переедет в США.

«Утечка умов» является серьезной проблемой для большинства развивающихся стран, особенно в Африке (Судан, Заир, Замбия). Однако «утечка мозгов» в большинстве случаев прекращается, когда экономическое положение страны улучшается. Так, индийские ученые, вернувшиеся на родину после того, как они несколько лет работали в высокотехнологичных американских корпорациях в районе Силиконовой долины, стали основоположниками развития индийской промышленности по созданию новых компьютерных программ.

Экономические эффекты иммиграции зачастую упрощенно описываются как отрицательные, поскольку рабочие, приезжающие из-за рубежа, сокращают количество рабочих мест и увеличивают безработицу среди коренного населения. Не отрицая существования такой проблемы, необходимо, однако, отметить, что иммигранты привносят новый опыт, знания и навыки. США, Канада и Австралия – страны, возникшие в результате иммиграции. В других странах иммигранты привносят динамизм в экономическое развитие целых отраслей. Примером могут служить китайские промышленные рабочие в Индонезии и Малайзии, предприниматели из Гонконга в Канаде, индийские и ливанские бизнесмены в Африке, иорданские и палестинские служащие в нефтедобывающих странах Персидского залива. Более того, иммигранты во многих странах заполняют вакансии, на которые все равно нет претендентов среди местного населения. Неквалифицированные работники из Турции и Северной Африки составляют 60–80 % иммиграции в ФРГ, Францию. На тяжелую работу охотно нанимаются палестинцы в Израиле, индонезийцы в Малайзии, боливийцы в Аргентине. Более того, некоторые отрасли производства, дающие в том числе экспортный доход для стран, не выжили бы без иммигрантов. В числе примеров – горно-рудная промышленность ЮАР, сельскохозяйственные плантации в Доминиканской Республике, Малайзии и Испании, каучуковая и резиновая промышленность Малайзии.

Нельзя отрицать и негативные последствия иммиграции, которые в развитых странах связаны, прежде всего, с понижением в результате притока иммигрантов реальных зарплат неквалифицированной рабочей силы. Например, в США один из каждых четырех занятых с образованием менее 12 классов – иммигрант. Иммигранты занимают места в секторах, производящих неторгуемые товары, которые в противном случае могли бы перейти к местным рабочим, в результате торговли оказавшимся вытесненными из секторов, производящих торгуемые товары.

Направления миграции. В силу экономических причин основные потоки мигрантов всегда направлялись из стран с низкими личными доходами в страны с более высокими доходами. На протяжении всего послевоенного времени направления международной миграции непрерывно изменялись вслед за изменяющимися экономическими условиями. Вследствие отсутствия достоверной статистики международного переселения и широкого развития нелегальной миграции установить точно иерархичность основных направлений миграции достаточно сложно. Приблизительные представления о масштабах международной миграции дают данные о количестве населения стран мира, родившегося за границей.

Можно выделить следующие страны и регионы, являющиеся точками притяжения мигрантов из других стран:

- *США, Канада и Австралия.* Будучи наиболее экономически развитой страной современного мира, США являются основным направлением миграции как низкоквалифицированной, так и высококвалифицированной рабочей силы. Каждый год туда приезжает больше иммигрантов, чем во все остальные страны, вместе взятые. Основные потоки низкоквалифицированной рабочей силы направляются в США из близлежащих латиноамериканских стран – Мексики, стран Карибского бассейна. Высококвалифицированные работники иммигрируют в США практически из всех стран мира, включая Западную Европу, Латинскую Америку, Россию, Индию и т. д. Приток иммигрантов в США и Канаду к середине 90-х гг. оценивается в 900 тыс. человек в год. В США легально иммигрируют 740 тыс. человек в год и эмигрируют 160 тыс. человек. Чистая иммиграция (миграционное сальдо) составляет 580 тыс.

- *Западная Европа.* Наиболее развитые западноевропейские страны, и прежде всего страны, входящие в Европейский союз, притягивают рабочую силу из менее развитых западноевропейских стран (Португалии, Мальты, Испании), арабских стран Северной Африки и Ближнего Востока, стран Африки к югу от Сахары, восточноевропейских стран и республик бывшего СССР. Миграции работников из африканских стран – бывших колоний западноевропейских государств способствуют общность языка, исторически сложившиеся традиционные торговые и иные связи. Притоки иммигрантов в Западную Европу в середине 90-х гг. оценивались на уровне 180 тыс. человек в год. Более того, в рамках западноевропейской интеграции создан и развивается общий рынок рабочей силы, предполагающий свободу перемещения работников между странами Европейского союза и унификацию трудового законодательства.

- *Ближний Восток.* Нефтедобывающие страны этого региона привлекают дешевую иностранную рабочую силу на тяжелые низкооплачиваемые работы. Рабочие приезжают в основном из соседних арабских стран, а также из Индии, Пакистана, Бангладеш, Кореи, Филиппин. Более половины рабочей силы Саудовской Аравии, Объединенных Арабских Эмиратов, Катара, Бахрейна, Кувейта и Омана составляют иностранные рабочие.

- *Другие развивающиеся страны.* Новый феномен 90-х гг. – интенсификация трудовой миграции среди самих развивающихся стран. Обычно потоки работников направляются в те страны, которые быстрее продвигаются по пути экономических реформ. Так, в Латинской Америке сезонные рабочие и рабочие на сборочные предприятия направляются в Аргентину и Мексику. В Африке к югу от Сахары на Берег Слоновой Кости, Нигерию и ЮАР приходится более половины притока всех иммигрантов. В результате войны в Персидском заливе в 1991 г. около 1 млн египтян покинули Ирак, 800 тыс. йеменцев уехали из Саудовской Аравии и около 500 тыс. палестинских и иорданских рабочих покинули Кувейт, куда на их место приехали рабочие из Индии и Египта.

Новые индустриальные страны. В связи с бурным развитием этих государств Юго-Восточной Азии туда значительно увеличился приток иммигрантов, нанимающихся на временные работы. Особо это заметно в случае Южной Кореи и Малайзии.

Практически все страны, в которые иммигрирует более 25 тыс. человек в год, – высокоразвитые государства с ВВП более 6900 долл. на душу населения. Источник эмиграции – развивающиеся страны, главные из которых Мексика и страны Азии.

Развитые страны являются основным направлением иммиграции, а развивающиеся – источником эмиграции.

Международные потоки рабочей силы в настоящее время регулируются и ограничиваются как на национальном уровне, так и на уровне межгосударственных отношений. При этом либо ограничивается приток иностранных рабочих в страну, либо стимулируется их отъезд из страны обратно на родину (реэмиграция).

Важно подчеркнуть, что принимающими странами ограничительная практика применяется по отношению далеко не ко всем категориям иммигрантов. В ряде случаев въезд иностранных рабочих не ограничивается. Это может касаться, например, некоторых категорий неквалифицированных рабочих, которые готовы за небольшую плату выполнять те виды тяжелой, вредной или грязной работы, где существует значительный дефицит рабочей силы. Более того, иммиграция может даже стимулироваться, когда речь идет о высококвалифицированных специалистах или рабочих редких специальностей, крупных ученых, выдающихся музыкантах или спортсменах и т. д.

Для представителей большинства обычных профессий, как правило, национальное законодательство принимающих стран устанавливает существенные ограничения. Эти ограничения могут касаться профессиональной квалификации иммигрантов (требования к уровню образования или стажу работы по специальности), времени их пребывания в стране, национальности или страны происхождения (регулирование географической структуры иммиграции), самой личности иностранного рабочего (требования к состоянию здоровья, отсутствию судимости, непринадлежности к террористическим или экстремистским организациям и т. д.).

В некоторых развитых странах, испытывающих большой наплыв иностранной рабочей силы (Германия, Франция и др.), разрабатываются программы поощрения иностранных рабочих к возвращению на родину. Такие программы могут предусматривать выплату материальной компенсации уезжающим иммигрантам, меры по профессиональной подготовке иностранных рабочих, что облегчит им нахождение высокооплачиваемой работы по возвращении до-

мой. Наконец, реэмиграция может стимулироваться и на межгосударственном уровне путем оказания финансовой помощи странам-экспортерам рабочей силы с целью создания в них новых рабочих мест для реэмигрантов.

Регулирование иммиграции. Большинство принимающих стран используют селективный подход при регулировании иммиграции. Его смысл заключается в том, что государство не препятствует въезду тех категорий работников, которые нужны в данной стране, ограничивая въезд всем остальным. Перечень желательных иммигрантов варьируется от страны к стране, но обычно они относятся к одной из следующих категорий:

- работники, готовые за минимальную оплату выполнять тяжелую, вредную, грязную и неквалифицированную работу;
- строительные, подсобные, сезонные, вахтенные, муниципальные рабочие;
- специалисты для новых и перспективных отраслей: программисты, узкоспециализированные инженеры, банковские служащие;
- представители редких профессий: огранщики алмазов, реставраторы картин, врачи, практикующие нетрадиционные методы лечения;
- специалисты с мировым именем: музыканты, артисты, ученые, спортсмены, врачи, писатели;
- крупные бизнесмены, переносящие свою деятельность в принимающую страну, инвестирующие капитал и создающие новые рабочие места.

Проблемами трудовой иммиграции занимаются государственные институты принимающих стран, действующие на основе национального законодательства, а также подписанных двусторонних и многосторонних соглашений. Обычно в разрешении проблем иммиграции задействованы как минимум три государственных ведомства: министерство иностранных дел, ведающее через свое консульское управление выдачей въездных виз, министерство юстиции в лице службы по иммиграции или иные органы пограничного контроля, которые непосредственно исполняют определенный законом режим въезда, и министерство труда, надзирающее за использованием иностранной рабочей силы.

В большинстве стран разрешение на въезд иммигранту выдается на основании подписанного контракта с нанимателем о его трудо-

устройстве и заключения министерства труда о том, что данная работа, поскольку требует специальных навыков или по другим причинам, не может выполняться местными рабочими. В некоторых странах перед выдачей разрешения на въезд потенциального иммигранта его работодатель обязан получить согласие министерства внутренних дел и профсоюзов данной отрасли.

Нормативно-правовая база для иммиграции в большинстве принимающих стран представлена огромным количеством законов и подзаконных актов. Основные черты иммиграционного законодательства следующие:

Профессиональная квалификация. Законодательства всех принимающих стран устанавливают жесткие требования к уровню образования и стажу работы по специальности. Минимальным требованием к образованию считается окончание полного курса средней школы или профессионально-технического училища, что должно подтверждаться соответствующим дипломом. В большинстве случаев диплом необходимо переподтверждать или оценивать в принимающей стране на предмет соответствия требованиям к специалисту в соответствующей сфере в данной стране требованиям, предъявлявшимся к выпускнику по данной специальности в стране-экспортере рабочей силы. Приоритет при найме на работу отдается принимающими странами специалистам, имеющим как минимум 3–5 лет стажа работы по специальности. Могут потребоваться также и рекомендательные письма.

Ограничения личного характера. Разумеется, законодательство принимающих стран предъявляет жесткие требования к состоянию здоровья иммигрантов. В страны не допускаются наркоманы, психически больные люди, люди, зараженные вирусом СПИД. Иммигранты обязаны предоставить справку о состоянии своего здоровья, заверенную консульским учреждением принимающей страны, или пройти специальное медицинское обследование. Возрастной ценз иммигрантов устанавливается законодательством в зависимости от отрасли промышленности, в которой они намереваются работать. Обычно он колеблется в пределах 20–40 лет. Наконец, чрезвычайно серьезными являются законодательные требования к политическому и социальному облику иммигрантов. Чаще всего законодательно запрещено иммигрировать лицам, ранее судимым за уголовные преступления, членам террористических и фашистских организаций.

Количественное квотирование. Большинство стран, принимающих иммигрантов, устанавливают их максимальное количество. Количественные квоты могут вводиться в рамках всей экономики в целом, определяя максимальную долю иностранной рабочей силы в числе всех трудовых ресурсов; в рамках отдельных отраслей, определяя максимальную долю иностранных рабочих в числе всех занятых в данной отрасли; в рамках отдельных предприятий, определяя максимальную долю иностранных рабочих на одном предприятии; либо как ограничение на общее количество иммигрантов, приезжающих в страну в течение одного года. Количественное квотирование является весьма жестким методом государственного регулирования импорта рабочей силы и обычно определяется соответствующими законами, за соблюдением которых надзирают правоохранительные органы.

Экономическое регулирование. Оно вводит определенные финансовые ограничения, обеспечивающие сокращение численности иммигрантов. Что касается юридических лиц, то в некоторых странах фирмы имеют право нанимать иностранную рабочую силу только по достижении определенного объема оборота и продаж или после внесения определенных платежей в государственный бюджет. Частные лица имеют право иммигрировать, только если они готовы инвестировать в экономику принимающей страны определенную законом сумму, доказать легальность происхождения этих денег и создать определенное количество рабочих мест. По законодательству некоторых стран за оформление иммиграции и трудоустройство на местное предприятие иммигранты обязаны платить. Некоторые льготы предоставляются для руководящего состава корпораций, имеющих право заключать сделки от ее лица, состоятельным иностранцам, готовым использовать труд местных граждан в домашнем хозяйстве.

Временные ограничения. Законодательства большинства стран устанавливают максимальные сроки пребывания иностранных работников на их территории, по истечении которых они должны либо покинуть принимающую страну, либо получить от компетентных органов разрешение на продление своего пребывания в ней. Зачастую для лиц, имевших в принимающей стране статус стажеров или студентов, предусматриваются жесткие правила, не позволяющие продлить свое пребывание в ней, требующие обязательного выезда на родину, пребывания там минимум в течение нескольких лет, только после чего они приобретают право вновь приехать в принимающую страну.

Географические приоритеты. Практически каждая страна, принимающая иммигрантов, законодательно устанавливает географическую и национальную структуру иммиграции. Она обычно регулируется с помощью количественных квот на въезд иммигрантов из определенных стран. Иногда, чтобы избежать обвинений в предвзятости и нарушении прав человека, правительства проводят в рамках географических квот лотереи на право иммигрировать между представителями разных стран из одного географического региона.

Запреты. Явные и скрытые запреты нанимать иностранную рабочую силу содержатся в законах о профессиях, которыми иностранцам заниматься запрещено. Явные запреты прямо перечисляют отрасли или специальности, в которых работать иностранцам нельзя. Скрытые запреты, напротив, устанавливают перечень отраслей или специальностей, в которых могут работать только граждане данной страны, перекрывая тем самым доступ к ним иностранцев. Обычно для любых передвижений иммигранта, изменения специальности, смены места работы требуется получать дополнительное разрешение иммиграционных властей, которые могут и отказать в его выдаче. Разумеется, запрещена нелегальная иммиграция, которая в большинстве стран пресекается полицейскими методами, которые, правда, далеко не всегда эффективны.

Законодательно устанавливаются санкции за нарушение порядка иммиграции. Они могут накладываться как на самих мигрантов, так и на тех, кто помогает им незаконно въехать в страну или нанимает их на работу. Незаконное проникновение в страну считается преступлением. За его совершение предусматриваются депортация, денежные штрафы и/или тюремное заключение. Подобное преступление, совершенное повторно, карается повторной депортацией, большим денежным штрафом и более длительными сроками заключения. За незаконное посредничество или наем на работу нелегального иммигранта, которые также считаются преступлением, предусматриваются настолько крупные штрафы, что они могут вести к разорению некоторых небольших фирм и предприятий.

Стимулирование реэмиграции. В условиях давления со стороны профсоюзов, которые видят в наплыве иммигрантов главную причину безработицы, правительства многих западных стран с начала 70-х годов стали принимать активные меры по стимулированию выезда иммигрантов назад на родину. В числе традиционных государственных мер реэмиграции следующие:

Программы стимулирования реэмиграции. Они включают широкий круг мероприятий, начиная от мер по принудительной репатриации незаконных иммигрантов до оказания материальной помощи иммигрантам, желающим вернуться на родину. В западноевропейских странах (ФРГ, Франция, Нидерланды) принимались программы материального поощрения реэмиграции, предусматривающие выплаты выходных пособий при добровольном увольнении иммигрантов и их отъезде на родину. В некоторых случаях пособия выплачивались при одном только заявлении иммигранта о его желании покинуть принимающую страну, в других – через некоторое время после его фактического возвращения домой. Причем получение выходного пособия лишало иммигранта права повторно въехать в принимающую страну. Выплаты пособия осуществлялись за счет средств, накопленных в фонде социального страхования или пенсионном фонде в результате отчислений предприятием, нанявшим иммигранта на работу. Хотя считалось, что такой способ финансирования не возлагает дополнительного бремени на расходную часть бюджета, на практике бюджетные расходы оказались также весьма значительными в результате необходимости создания электронной системы государственного учета иммигрантов и выплаты пособий. Эффективность программ стимулирования реэмиграции остается весьма низкой.

Программы профессиональной подготовки иммигрантов. В качестве средства, которое могло бы побудить иммигранта вернуться на родину, правительства отдельных стран (Франция, ФРГ, Швейцария) рассматривают программы профессионального образования иммигрантов. По логике этих программ, получив образование в развитой стране, иммигранты смогут рассчитывать на более высокооплачиваемую и престижную работу, что и побудит их вернуться на родину. Однако интерес со стороны иммигрантов к участию в таких программах оказался довольно низким по той причине, что приобретение специальности само по себе не гарантировало получение работы по этой специальности на родине. Поэтому большинство иммигрантов предпочитали сохранить свои существующие, пусть и низкооплачиваемые, работы в развитых странах, чем реэмигрировать и пытаться найти лучшую работу на родине.

Программы экономической помощи странам массовой эмиграции. Развитые страны заключают соглашения со странами-

экспортерами рабочей силы об инвестициях в создание новых предприятий в развивающихся странах, которые могли бы стать местами работы для реэмигрантов. Эти средства используются для создания кооперативов, совместных компаний, акционерных обществ. Наибольшее развитие эта форма получила в двусторонних отношениях ФРГ и Турции. В ряде случаев новые турецкие компании, созданные в основном за немецкие деньги, не только стали пунктом притяжения для реэмигрантов, но и приостановили новые потоки эмиграции из Турции.

Несмотря на активные действия правительств принимающих стран, большинство программ стимулирования реэмиграции не достигли поставленных целей: при некотором увеличении реэмиграции в начале их осуществления отъезд иностранных рабочих на родину резко уменьшался по мере того, как сокращалось финансирование программ. Однако главной причиной их низкой эффективности является то, что правительства стран, экспортирующих рабочую силу, просто не заинтересованы в ее реэкспорте и не принимают должных усилий по сокращению эмиграции.

Государственное регулирование международного рынка труда осуществляется на основе национального законодательства принимающих стран и стран, экспортирующих рабочую силу, а также на основе межгосударственных и межведомственных соглашений между ними. Это регулирование осуществляется через принятие финансируемых из бюджета программ, направленных на ограничение притока иностранной рабочей силы (иммиграции) либо на стимулирование иммигрантов к возвращению на родину (реэмиграции). Большинство принимающих стран используют селективный подход при регулировании иммиграции. Отсев нежелательных иммигрантов осуществляется на основе требований, предъявляемых к квалификации, образованию, возрасту, состоянию здоровья, и осуществляется на основе количественного и географического квотирования, прямых и косвенных запретов на въезд, временных и иных ограничений. Стимулирование реэмиграции осуществляется через выплату материальной компенсации уезжающим иммигрантам, создание рабочих мест, профессиональную подготовку иммигрантов, оказание экономической помощи странам массовой эмиграции.

4.2. Особенности миграции рабочей силы на современном этапе

С конца XIX в. до Первой мировой войны преобладала безвозвратная миграция. В США, Канаду, Австралию переселились на постоянное место жительства эмигранты из европейских стран, с начала XX в. до Первой мировой войны из Европы за океан – более 19 млн человек. Процесс реэмиграции практически отсутствовал. В это же время стала развиваться внутриконтинентальная миграция из одних европейских стран в другие. В 50–60-е гг. XX в. широкое распространение получила внутриконтинентальная трудовая миграция, носящая временный характер.

Мировой миграционный процесс по своему содержанию и массовости существенно отличается от аналогичных процессов не только прошлого века, но и первой половины нынешнего столетия. Главные его особенности:

1) миграция охватила все континенты и приобрела поистине глобальный характер. На начало последнего десятилетия XX в. в мире насчитывалось более 45 млн трудящихся-мигрантов. Небывалая масштабность мировой миграции трудовых ресурсов представляет собой важнейшую особенность современности;

2) если в 50–70-е гг. XX в. миграция шла в основном из развивающихся стран в индустриально развитые, то с 80-х гг. наблюдается и встречный миграционный процесс: перемещение иностранной рабочей силы из более развитых стран в менее развитые. К началу 2000 г. только в странах ЕС насчитывалось 16 млн мигрантов и членов их семей. Большую их часть принимают Германия, Франция, Англия, затем Бельгия, Нидерланды, Швеция и Швейцария. Так, в ФРГ насчитывается 4,6 млн иностранцев, во Франции – около 4 млн (преимущественно выходцев из Северной Африки), в Бельгии – около 1 млн испанцев и итальянцев, в Швеции – 1 млн (в основном финнов);

3) основным мотивом трудовой миграции остается экономический, миграция трудовых ресурсов способствует развитию современных технологий, основанных на принципах международного разделения труда. Это связано с деятельностью транснациональных компаний, организующих производство в системе мирового хозяйства;

4) на современном этапе развития значительно увеличилась нелегальная миграция рабочей силы, которая стала мировой проблемой. На начало 90-х гг. в Западной Европе находились примерно

2 млн нелегалов. В США их еще больше – порядка 3 млн, в основном мексиканцев, работающих в сельскохозяйственном секторе. В Японии – менее 300 тыс., в Малайзии – около 500 тыс., в России от 500 тыс. до 1 млн и т. д.;

5) в международной миграции происходят качественные изменения, обусловленные научно-технической революцией, суть которых состоит в значительном увеличении среди мигрирующих доли квалифицированных специалистов;

б) страны, имевшие в прошлом статус метрополии, ориентируются на импорт рабочей силы из своих бывших колоний и зависимых стран;

7) если в страны традиционной миграции (США, Канада, Австралия) в XIX и первой половине XX-го въезжали в основном европейцы, то в 80–90-х гг. они составляют лишь небольшую часть мигрантов, а преобладают в иммиграционных потоках в эти страны выходцы из Азии, Латинской Америки, Африки и Карибского бассейна;

8) одной из характерных особенностей современного этапа международной миграции рабочей силы стало более активное вмешательство государства в этот процесс. Оно регулирует сделки на мировом рынке рабочей силы, дает разрешение на въезд и следит за сроками выезда иммигрантов, а также занимается вербовкой и созданием благоприятных условий для найма иностранных рабочих.

4.3. Характеристика миграционных процессов в Республике Беларусь

По данным Национального статистического комитета Республики Беларусь на начала 2013 г., население составляет 9463,8 тыс. человек. По данным переписи населения 2009 г., на территории Беларуси проживали представители более 130 наций и национальностей. Среди мигрантов, прибывших из стран СНГ, 18,8 тыс. человек (58 %) приехали из России, 5,1 тыс. (16 %) – из Украины, 3,1 тыс. (9 %) – из Казахстана. Численность мигрантов сравнительно невысока, но она ежегодно увеличивается благодаря государственной миграционной программе Республики Беларусь. Департамент по гражданству и миграции Беларуси продолжает совершенствовать миграционное законодательство.

В Беларуси миграционный прирост в 2012 г. составил 9,328 тыс. человек и снизился по сравнению с 2011-м на 4,4 %. Положительное сальдо миграции уменьшило естественную убыль населения в 2011 г. на 38,5 % (за 2010 г. – на 35,4 %).

На миграционные процессы влияют занятость и демографические процессы в стране.

По официальной статистике в Республику Беларусь за период 1997–2010 гг. на постоянное место жительства в страну прибыло 127,2 тыс. человек. При этом коэффициент миграционного прироста в среднем за период составил 0,7 %, достигнув своего максимума в 1998 году (1,9 %). В 2012 г. в Беларусь прибыло 18,04 тыс. человек, выбыло 8,712 тыс., сальдо миграции составило 9,328 тыс. человек.

Расчеты показывают, что численность населения Беларуси будет продолжать сокращаться, за период с 1998 г. по 2010 г. она сократилась на 704,2 тыс. человек. Положительный миграционный прирост сохранится по 2000 г., нулевой до 2010 г. Население в трудоспособном возрасте будет увеличиваться до 2006 г. и к 2010 г численность трудовых ресурсов составит более 6 млн. человек.

В 90-е гг. произошли значительные изменения в направленности, интенсивности и характере миграционных потоков, демократизация общества и принятие в 1987 г. закона о въезде и выезде граждан активизировали эмиграционные процессы в республике. Если в 1987 г. из Беларуси эмигрировало менее 1 тыс. человек, то в 1989 г. – больше 14 тыс. человек, а в 1990 г. – уже 34, 1 тыс. человек покинули пределы страны, выехав на постоянное местожительства в Израиль, США, Канаду, Германию, Польшу, Австрию. В 1990 г. 106 тыс. человек выехало в страны ближнего зарубежья. В последующие годы интенсивность эмиграции снизилась, но стала актуальной проблема иммиграции, связанная с возросшим притоком в республику беженцев, переселенцев, а также лиц, прибывающих в порядке трудовой миграции. По сравнению с прошлыми десятилетиями, внутренняя миграция населения обеспечивает лишь незначительный рост численности городского населения в сельскую местность.

Особенностью внутренней миграции стали проблемы переселенцев из южных районов республики и связанные с ними проблемы социальной адаптации лиц, потерпевших от аварии на Чернобыльской атомной электростанции.

Новые экономические и политические реалии, возникшие в результате обретения Республикой Беларусь независимости и признания ее мировым сообществом, внесли существенные коррективы в характер, формы и направления миграционных потоков. На протяжении длительного периода Беларусь представляла собой закрытую систему, в которой международная миграция ограничивалась туристическими и частными (по приглашениям) поездками, участием в спортивных и культурных мероприятиях. Трудовая миграция в зарубежные страны носила эпизодический характер и осуществлялась в форме командировок белорусских инженеров, высококвалифицированных рабочих главным образом на строительство промышленных предприятий и других объектов в развивающихся странах.

Первым в ряду законодательных актов по управлению миграционными процессами в Республике Беларусь является Закон о занятости населения, где зафиксировано, что одним из принципов государственной политики в области занятости является «международное сотрудничество в решении проблем занятости, включая профессиональную деятельность граждан Республики Беларусь за рубежом и трудовую деятельность иностранных граждан в Республике Беларусь» (ст. 4). Важной мерой по реализации этого принципа явилось принятие Советом Министров Республики Беларусь постановления, регламентирующего порядок государственного регулирования внешней трудовой миграции. Одновременно было утверждено Временное положение о внешней трудовой миграции. На сегодня принят и вступил в силу Закон о внешней трудовой миграции. Введено обязательное лицензирование посреднической деятельности в этой области. С 1993 г. выданы лицензии на трудоустройство за границей более чем 70 субъектам хозяйствования, но в силу различных причин реально занимаются этой деятельностью лишь около трети. Они направляют граждан на работу в десяток стран, в основном в Россию, Польшу, Чехию, Германию. Функции регулирования и контроля возложены на Комитет по миграции при Министерстве труда.

В 1997 г. на работу за границу выехало 3226 человек (в 1996 г. – 1894). Основной поток направлялся в Россию, на втором месте стоит Чехия. Основными видами работы для наших граждан за границей являются строительство, сельскохозяйственные работы, промышленность. Польша, к примеру, принимает на сельскохозяй-

ственные работы, Россия – на работу в строительстве, Чехия – в перерабатывающую промышленность, США и Германия – в домработницы. И лишь на Ближнем Востоке, в Азии и Африке нужна наша высококвалифицированная рабочая сила. В связи с этим весьма актуальной становится проблема создания имиджа нашей профессиональной рабочей силе за рубежом, используя при этом наши торговые представительства и консульства за рубежом.

Существует ли в Республике Беларусь проблема «утечки умов»? Данные не носят устрашающего характера, хотя, помимо всего прочего, разница в 500–1000 раз в оплате труда ученого США и Беларуси – сильный аргумент в пользу эмиграции. В среднем количество эмигрировавших ученых не превышает 0,4 % от общего количества научных работников республики. Миграция научных работников в размере до 1 % считается в мире нормальным показателем. В 1996 г. из Беларуси эмигрировало 27 ученых, а за период с 1991 по 1995 гг. – 320, из них 114 кандидатов наук, 28 докторов наук. Большинство из них уехало в США, Израиль, Россию, Германию.

Среди трех секторов науки республики наибольшие потери понесла отраслевая, затем академическая и в наименьшей степени вузовская наука. Как свидетельствуют опросы научных кадров, среди мотивов выезда указывают желание улучшить свое материальное положение 88 %, повысить свой профессиональный уровень – 34 %, реализовать свои идеи – 28 %. Невозвращение ученых после временного пребывания за границей не стало широко распространенным явлением в Республике Беларусь. Для нашей страны гораздо более актуальной является внутренняя утечка высококвалифицированных кадров из науки в другие сферы деятельности.

«Утечка умов» (внутренняя и внешняя) приводит к нежелательным структурным сдвигам в экономике, падению престижа отечественной науки, старению научных кадров. К позитивным ее моментам можно отнести выявление новых инициативных молодых исследователей, ранее оставшихся в тени авторитетов, естественный отбор среди ученых и научных направлений. Но потери все же гораздо больше. Согласно оценкам, нижний предел ценности специалиста на рынках Запада составляет 300 тыс. долл. Руководитель Центра мониторинга миграции научных и научно-педагогических кадров Института социологии НАН Беларуси Михаил Артюхин, считает, что из Беларуси ежегодно эмигрируют и остаются за границей в среднем около 70 научных

сотрудников и преподавателей университетов, в том числе 5–6 докторов наук и 25 кандидатов наук [29].

Изменить ситуацию с эмиграцией научных кадров и высококвалифицированных специалистов могут только кардинальные меры: политическая и экономическая стабильность, накопление ресурсов для инвестиций в науку и инновационную деятельность. Частичному решению этой проблемы может помочь расширение форм сотрудничества с международным научным сообществом, в числе которых можно назвать участие в международных конференциях (по географическим направлениям поездок лидируют Германия, Франция, США, Италия, Польша), стажировки (наиболее посещаемые страны – Германия, США, Польша, Франция, Великобритания), работу по контракту или гранту (лидеры среди стран – Германия, Польша), обучение в аспирантуре и докторантуре за рубежом.

В современных социально-экономических условиях республика выступает потенциальным экспортером рабочей силы. Социологические исследования, проведенные среди молодежи, показывают, что 45 % опрошенных в возрасте до 18 лет, 43 % в возрасте 18–25 лет, 34 % в возрасте 26–30 лет желают поехать на работу за границу на любых условиях. Конечно, далеко не все потенциальные мигранты осуществляют свои желания, однако это говорит о высокой ориентации населения, особенно молодежи, на работу за границей.

Наряду с выездом на работу за границу по контрактам имеет место также нелегальная трудовая миграция из страны, когда люди выезжают в другую страну по гостевой визе, а потом устраиваются там на временную работу, а также по вербовке различного рода фирм, совместных предприятий. По экспертным оценкам, за рубежом работает около 50 тыс. граждан Беларуси [14]. В результате большинство работающих за рубежом белорусских граждан социально не защищены, квалифицированных рабочих и специалистов принимают на неквалифицированные работы, их труд оплачивается ниже труда местных работников (25–30 % того, что получает местный работник). В случае разоблачения нелегальной деятельности на нанимателя и работника налагается штраф (в ФРГ соответственно 100 000 и 1000 марок).

Экспорт рабочей силы – это наиболее перспективное направление миграции, которое позволит республике органически влиться в международный рынок труда. В то же время для Беларуси характер-

рен большой объем иммиграции. Это обусловлено открытостью государственных границ, геополитическим положением, стабильностью межнациональных отношений, а также отсутствием достаточного миграционного законодательства и опыта государственного регулирования миграционных процессов. Кроме вынужденных мигрантов (беженцев) из ближнего зарубежья, в Беларуси увеличивается число выходцев из стран дальнего зарубежья. Это в основном граждане Афганистана, Эфиопии, Ирана, Ирака, Шри-Ланки, Сомали и других государств, обучавшиеся в белорусских учебных заведениях и не желающие возвращаться на родину по политическим мотивам. По данным Комитета по миграции при Министерстве труда Республики Беларусь, в течение шести лет, с 1992 по 1997 гг., белорусскими государственными органами было зарегистрировано (без рассмотрения) около 35 тыс. ходатайств от иностранцев о предоставлении им статуса беженца. Закон о беженцах был принят еще в 1995 г., но из-за нехватки средств в государственной казне реализация его, можно сказать, и не начиналась. Денег больше не стало, но откладывать регистрацию беженцев в очередной раз государство не решилось – слишком уж остро встала проблема. И с 1 июня 1998 г. в Беларуси впервые начаты прием и рассмотрение заявлений от иностранных граждан об официальном признании их беженцами. К середине 1998 г. этот статус получили 57 человек, в том числе один из них – вид на жительство. По международным меркам это довольно много. Правительство, например, совсем не бедствующей Швеции удовлетворяет не более 10 подобных заявок в год. Общее же число желающих получить в Республике Беларусь статус беженца может составить в ближайшие годы несколько десятков тысяч. А это способно создать ряд серьезных проблем, главная из которых – предоставление этим людям работы и жилья.

Если говорить о трудовой иммиграции в республике, то она также имеет тенденцию к росту, в основном за счет строителей, привлеченных на строительство оптовых рынков, жилых домов и ремонта зданий производственного назначения. Нормативно-правовые документы Республики Беларусь закрепляют принцип приоритетности белорусских граждан на занятие вакантных мест и ограничение притока иностранной рабочей силы. Предприятия, организации и учреждения должны убедительно аргументировать целесообразность привлечения иностранной рабочей силы и приобрести в

этих целях специальное разрешение. Несмотря на строгий отбор, в 1995 г. в Беларуси работало 14,5 тыс. иностранных граждан по профессиям и специальностям, в избытке имеющимся на рынке труда. В 2013 г. большинство иностранцев, официально трудоустроенных в Беларуси, – представители рабочих специальностей: из 13103 тыс. человек, квалифицированные работники и специалисты – 2725, работники сферы обслуживания и торговли – 789, занятые в сельском хозяйстве – 784 [30].

По окончании срока трудового договора наниматель должен обеспечить своевременный выезд иностранного работника в страну проживания. Тем не менее, до сих пор на территории Республики Беларусь проживает около 1 тыс. вьетнамских граждан, по сути дела, без всякого правового статуса, так как у них закончился контракт, но они уклоняются от выезда на родину. Их принудительная отправка во многом сдерживается отсутствием финансовых средств – стоимость высылки одного вьетнамца оценивается приблизительно в 1500 долл.

Еще большую проблему представляет для республики массовая нелегальная иммиграция, в основном из стран Африки, Юго-Восточной Азии, Ближнего Востока, практически неподдающаяся какому-либо контролю и регулированию со стороны государства. Нелегальные мигранты прибывают в Беларусь, используя каналы туризма, транзитного проезда, безвизового въезда по служебным и частным делам, а также с прямыми нарушениями правил въезда. По разным оценкам, на территории Республики Беларусь находится от 100 до 300 и даже до 500 тыс. нелегалов. Возникает угроза безопасности государства, ибо нелегалы – это криминал, торговля наркотиками, оружием. Некоторые из них становятся владельцами коммерческих фирм и участвуют в приватизации. Кроме того, этот контингент сосредотачивается в определенных районах, в частности в зоне радиоактивного заражения.

Зачастую нелегалы рассматривают Беларусь как транзитное государство для последующей нелегальной эмиграции в страны Западной Европы.

На границе Беларуси с Западом ежегодно задерживают до 5 тыс. транзитников-нелегалов, причем в последнее время имеет место переориентация нелегалов с традиционных направлений, польского и литовского, на украинское.

Обозначенные проблемы ставят ряд сложных задач в области государственной миграционной политики. В отношении экспорта – это защита прав и интересов трудящихся-мигрантов в странах иммиграции, организация оптимального оттока лишних рабочих рук на временную работу за рубежом, поддержка с ними тесных контактов с целью предотвращения их ассимиляции за границей и возмещения потерь от выезда национальной рабочей силы за пределы страны. В отношении импорта – защита интересов национальной рабочей силы и удовлетворение потребностей экономики республики в трудовых ресурсах в необходимом объеме и соответствующего качества.

Решение этих задач невозможно без развития договорно-правовой базы в сфере внешней трудовой миграции. Действующие на сей день законодательные нормы в отношении въезда в страну и пребывания у нас граждан иностранных государств, а также лиц без гражданства, не решают в достаточной степени все возникающие проблемы. К примеру, не отрегулированы вопросы въезда на постоянное место жительства близких родственников иммигрантов, нет четкого определения порядка депортации, в законодательстве отсутствуют меры ответственности государственных органов за ряд новых для нас нарушений, связанных с нелегальной миграцией. Необходимо принять Закон об иммиграции, где бы определялись статус иммигрантов, санкции против нарушителей, орган, контролирующий законность пребывания в стране.

Продолжает сокращаться число мигрантов внутри Беларуси и из за рубежа. С 2012 г. по 2011 г. численность внутренней миграции сократилась на 1612 человек, т. е. с 195876 чел. В 2011 г. до 194264 чел. в 2012 г. Миграционный прирост в 2012 г. со СНГ составил 6946 чел., а в 2011 г. – 8891 чел., с другими странами соответственно 2382 чел. в 2012 г. и 1009 чел. в 2011 г. [28, с. 103, 104].

Сальдо миграции в 2012 г. оставалось положительным со всеми странами СНГ и Балтии (к нам едет больше, чем от нас). По-прежнему основной миграционный обмен Беларуси происходит с Россией, Украиной и Казахстаном.

Проблемы миграции рабочей силы в Беларуси. Республика Беларусь только в 90-е гг. реально столкнулась с проблемами международной трудовой миграции. До этого случаи эмиграции, как и иммиграции, были единичными, и их можно было не учитывать. Проблемы вызывали только межреспубликанские и внутриреспубликанские миграци-

онные передвижения, и миграционная политика была направлена на регулирование этих потоков. В настоящее время новые миграционные проблемы, связанные с беженцами, нелегальными мигрантами, эмиграцией и иммиграцией, обрушились на республику и их нужно решать в срочном порядке. Для Беларуси пока характерны относительно небольшие объемы регистрируемой трудовой миграции. По данным Министерства анализа и статистики Республики Беларусь, за 1995 г. было зарегистрировано всего 225 трудящихся-иммигрантов и 1692 эмигрантов. Однако в республике существует немалая нерегистрируемая международная трудовая миграция, и ее объемы быстро растут. Отсутствие четкого регулирования притока и оттока рабочей силы в республике обусловило стихийный характер ее интеграции в международный рынок труда, что приводит к серьезным негативным последствиям.

В этих условиях очень важно правильно определить концепцию новой государственной миграционной политики. При подготовке концепции в области экспорта рабочей силы, главное внимание нужно обратить на защиту прав и интересов трудящихся-эмигрантов в странах иммиграции, и возмещение потерь от выезда национальной рабочей силы за пределы страны, в области импорта – защита интересов национальной рабочей силы и удовлетворение потребностей экономики республики в трудовых ресурсах в необходимом объеме и соответствующего качества.

В современных социально-экономических условиях Республика Беларусь выступает как потенциальный экспортер рабочей силы. Это наиболее перспективное направление миграции, которое позволит республике органически влиться в международный рынок труда. В то же время при правильном регулировании этих процессов страна может получить от этого и определенный экономический эффект. Снижение жизненного уровня, экономическая нестабильность, обострение проблем занятости ведут к тому, что многие научные, специалисты, рабочие высокой квалификации и без специальности в целях реализации своих трудовых интересов, улучшения своего материального положения и положения семьи ищут возможность получить работу за границей. Социологические исследования, проведенные среди молодежи, показывают, что 45 % – прошенных в возрасте до 18 лет, 43 % – в возрасте 18–25 лет, 34 % – в возрасте 26–40 лет желают поехать на работу за границу на лю-

бых условиях. Как видим, чем моложе опрашиваемые, тем выше доля желающих уехать. Опрос 900 школьников выпускных классов из разных школ г. Минска, проведенный в 1995–96 гг. НИИ статистики совместно с Центром профориентации молодежи, показал, что 27,1 % них желали поехать за границу учиться, 33,3 % – на временную работу, а 25,9 % хотели бы вообще переехать на постоянное место жительства, и только 7,1 % вообще не хотели выезжать из страны. Конечно, далеко не все потенциальные мигранты осуществят свои желания, однако это говорит о высокой ориентации населения, особенно молодежи республики, на работу за границей. И в свете постоянно ухудшающегося социального и экономического положения в стране в настоящее время эти пропорции, вероятно всего, изменились далеко не в лучшую сторону. Поэтому очень важно регулировать трудоустройство, обеспечить информацией о положении на рынке труда других государств, рекламировать фирмы, имеющие лицензии и пресекать распространение ложной информации. В настоящее время в республике около 15 фирм занимаются трудоустройством белорусских граждан в основном в Польше и России. Однако направлено пока на работу за границу небольшое количество граждан. Анализ деятельности посреднических фирм, проведенный Государственной службой, показывает, что гражданам республики в основном предлагаются непрестижные низкооплачиваемые работы. Иностранные фирмы-партнеры, учитывая сложную социально-экономическую ситуацию в стране, нарастающую безработицу и обнищание жителей республики, при заключении контрактов оказывают прямое давление на белорусские фирмы-посредники и пытаются извлечь одностороннюю выгоду от этих сделок. Попытки противостоять такому давлению приводят, как правило, к уходу иностранных фирм, так как рынок предложений рабочей силы в СНГ очень большой, особенно за счет среднеазиатских республик.

Наряду с выездами на работу за границу по контрактам (предложениям), заключаемым отдельными специалистами, творческими работниками, спортсменами с посредническими фирмами, имеющими лицензии на экспорт рабочей силы за границу, имеет место нелегальная трудовая миграция из страны, когда люди выезжают в другую страну по гостевой визе, а потом устраиваются там на временную работу, а также по вербовке различного рода фирм или совместных предприя-

тий. По экспертным оценкам, за рубежом работает около 50 тыс. граждан Беларуси. В результате большинство из них социально не защищены, квалифицированных работников и специалистов принимают на низкооплачиваемую неквалифицированную работу, и их труд оценивается ниже, чем труд местных работников. Эти процессы требуют регулирования со стороны государства.

В то же время Беларусь выступает как страна, принимающая трудовых мигрантов, многие из которых, правда, пока заняты нелегально. Нередко и органы местной власти дают разрешение на привлечение иностранных граждан для выполнения определенных видов работ: возделывания сахарной свеклы, строительство объектов бытового и производственного назначения, жилых домов, ремонта офисов и других.

В условиях развитых рыночных отношений приглашение специалистов по отдельным отраслям знаний и профессиям, подготовка которых в республике не ведется, вполне оправданное явление. Однако в народном хозяйстве республики часто работают иностранные граждане по профессиям и специальностям, в избытке имеющимся на рынке труда республики.

С развитием рыночных отношений в республике начнут возрастать объемы международной трудовой миграции. При этом Беларусь, как и многие другие государства, будет вынуждена и отдавать свою рабочую силу, и принимать ее из других стран. Чтобы эти процессы были выгодны как для самих трудовых мигрантов, так и для страны в целом, они должны регулироваться на государственном уровне.

5. МЕЖДУНАРОДНАЯ ВАЛЮТНАЯ СИСТЕМА И ВАЛЮТНАЯ ПОЛИТИКА В БЕЛАРУСИ

5.1. Особенности развития международной валютной системы в современных условиях

Мирохозяйственные связи немыслимы без системы валютных отношений, под которыми понимаем систему экономических отношений, по поводу функционирования мировых денег. Валютные отношения обслуживают различные виды хозяйственных связей (внешняя торговля, международные инвестиции, научно-техническое сотрудничество, предоставление займов, научный обмен, туризм, миграция рабочей силы и пр.).

Мировая валютная система является исторически сложившейся формой организации международных денежных отношений, закрепленной межгосударственными договоренностями. Она представляет собой совокупность институтов, способов, инструментов, с помощью которых обеспечивается денежное обращение в рамках мирового хозяйства. Ее возникновение и последующая эволюция отражают объективные процессы интернационализации капитала, требующие адекватных условий в международной денежной сфере.

Международная валютная система имеет сходство с национальной денежной системой, так как предусматривает выполнение денежной единицей основных функций: меры стоимости, средства обращения, средства платежа, средства сбережения.

Международная валютная система появилась в XIX в. и прошла три этапа эволюции:

- 1) «золотой стандарт» или Парижская валютная система;
- 2) Бреттон-Вудская система фиксированных валютных курсов;
- 3) Ямайская система плавающих валютных курсов.

Официально «золотой стандарт» был оформлен межгосударственным соглашением на Парижской конференции в 1867 г., которое признало золото единственной формой мировых денег. По месту оформления соглашения эта система получила название «Парижская валютная система». Согласно этой системе, каждая валюта имела золотое содержание национальной денежной единицы, названное масштабом цен. Курс национальных валют привязывался к золоту и через его содержание валюты соотносился друг с другом

по твердому валютному курсу. Золотое содержание валют определяло их золотые паритеты. Валюты свободно конвертировались в золото. Золото являлось мировыми деньгами.

Первую мировую войну и во времена Великой депрессии 1929–1934 гг. система золотого стандарта переживала кризисы. Она изжила себя, так как перестала соответствовать требованиям времени. Высокая инфляция в большинстве стран Европы привела к тому, что их валюты стали неконвертируемыми. США превратились в нового финансового лидера, а золотой стандарт видоизменялся.

Генуэзская международная экономическая конференция 1922 г. закрепила переход к золотодевизному стандарту, основанному на золоте и ведущих валютах, которые конвертируются в золото. Появились «девизы» – платежные средства в иностранной валюте, предназначенные для международных расчетов.

Вторая валютная система была оформлена на Международной конференции ООН, проходившей с 1 по 22 июля 1944 г. в г. Бреттонвуде США, где были основаны МВФ и МБРР.

Национальная валюта США стала мировыми деньгами. В этой связи Бреттон-Вудскую валютную систему часто называют системой золотодолларового стандарта. Валютные интервенции рассматривались как механизм самоадаптации валютной системы к изменениям в мире. Курсы валют можно было изменять лишь при возникновении фундаментальной несбалансированности баланса. Эти изменения валютных курсов в рамках твердых паритетов назывались ревальвацией и девальвацией валют.

Вторая валютная система существовала до тех пор, пока золотые запасы США могли обеспечивать конверсию зарубежных долларов в золото. Однако к началу 70-х гг. произошло перераспределение золотых запасов в пользу Европы. Возникают проблемы с международной ликвидностью, так как по сравнению с увеличением объемов международной торговли добыча золота была невелика. Доверие к доллару как резервной валюте снижается из-за гигантского дефицита платежного баланса США. Формируются новые финансовые центры – Западная Европа и Япония, что приводит к утрате США своего доминирующего положения в мировой валютной системе.

В начале 70-х гг. XX века возник кризис Бреттон-Вудской валютной системы, на смену ей приходит третья валютная система. В 1976 г. на совещании представителей стран МВФ в Кингстоне

(Ямайка) были юридически оформлены изменения в Уставе МВФ, которые вступили в силу в 1978 г. Наиболее существенными из них можно выделить следующие:

◇ золото утратило роль меры стоимости валютной денежной единицы. Официальная цена золота упразднена, оно уже не является общим знаменателем валют, паритет выражается в СДР и других национальных денежных единицах;

◇ ликвидирована твердая цена на золото, цена на его формируется под влиянием спроса и предложения на его. Государство и международные организации могут покупать с целью создания резервных фондов, так как золото остается особым товаром, ликвидным средством и может продаваться по ценам мирового рынка, как серебро, платина и другие драгоценные металлы;

◇ валютные курсы национальных денежных единиц определяются реальными соотношениями покупательной способности валют на внутренних рынках и соотношением спроса и предложения национальных валют на международных рынках, установив базой паритетов валюты основных индустриально развитых стран и специальные права заимствования (СДР);

◇ покупательная способность национальной валюты определяется устойчивостью экономического развития и темпами прироста ВВП.

Ямайская валютная система. Основой этой системы являются плавающие обменные курсы и многовалютный стандарт.

Переход к гибким обменным курсам предполагал достижение трех основных целей:

- 1) выравнивание темпов инфляции в различных странах;
- 2) уравнивание платежных балансов;
- 3) расширение возможностей для проведения независимой внутренней денежной политики отдельными центральными банками.

Для Ямайской валютной системы характерно колебание валютного курса доллара США, что объясняется проводимой экономической политикой США в форме экспансионистской фискальной и рестриктивной денежной политики.

С недостатками Ямайской валютной системы не могли согласиться страны ЕЭС, они создали собственную международную (региональную) валютную систему способствующей процессу экономической интеграции.

Европейская валютная система является одной из особенностей современных валютных отношений. На взаимную торговлю стран-членов данной валютной системы приходится от 55 до 70 % от их внешнеторгового оборота. Решением от 13 марта 1979 г. была создана Европейская валютная система.

Валютный курс определяют как стоимость денежной единицы одной страны, выраженную в денежных единицах другой страны. Валютный курс необходим для обмена валют при торговле товарами и услугами, движении капиталов и кредитов; для сравнения цен на мировых товарных рынках, а также стоимостных показателей разных стран; для периодической переоценки счетов в иностранной валюте фирм, банков, правительств и физических лиц.

Валютные курсы подразделяются на два основных вида: фиксированные и плавающие.

Фиксированный валютный курс определяется официально установленным соотношением денежных единиц разных стран. При монometаллизме – золотом или серебряном – базой валютного курса являлся монетный паритет – соотношение денежных единиц разных стран по их металлическому содержанию. Он совпадал с понятием валютного паритета. Плавающие валютные курсы зависят от рыночного спроса и предложения на валюту и могут значительно колебаться по величине.

По степени конвертируемости выделяют: свободно конвертируемую, частично конвертируемую, неконвертируемую.

1. Свободно-конвертируемая валюта – национальная валюта стран, в зонах которых отсутствуют ограничения на обращение валюты во всем мире.

2. Частично конвертируемая валюта – валюта стран, в которых сохраняются ограничения в отношении определенного круга международных операций: не свободный ввоз, расчет и т. д. (китайский юань, индийский рупий, турецкая лира, египетский фунт).

3. Неконвертируемая – валюта стран, где действуют различные ограничения против ввоза-вывоза валюты (белорусский рубль, гривна и вся валюта стран СНГ).

Валютный рынок – это особый институциональный механизм, опосредующий отношения по купле-продаже иностранной валюты между банками, брокерами и другими финансовыми институтами. Участниками валютного рынка являются коммерческие и централь-

ные банки, правительственные учреждения, брокерские организации, финансовые институты, промышленно-торговые фирмы и физические лица, оперирующие с валютой.

Крупнейшими региональными валютными рынками являются: Европейский (в Лондоне, Франкфурте, Париже, Цюрихе); Американский (в Нью-Йорке, Чикаго, Лос-Анджелесе, Монреале) и Азиатский (в Токио, Гонконге, Сингапуре, Бахрейне). Глобальный валютный рынок развивается быстрыми темпами. В марте 1986 г. средняя глобальная стоимость валютных сделок оценивалась в 200 млрд долл. США в день. В апреле 1995 г. она составляла уже более 1200 млрд долл. в день, а в апреле 2007 выросла до 3,21 трлн долл. в день рынках. Годовой оборот валюты составляет свыше 250 трлн долл. На этих рынках котируются ведущие валюты мира. Наиболее важными торговыми центрами по сделкам с валютой является Лондон (34 %), Нью-Йорк (16 %), Цюрих, Токио, Сингапур (каждый по 6 % оборота) [9, с. 316].

На рынке складывается реальный валютный курс – показатель состояния экономики, денежного обращения, финансов, кредита и степени доверия к определенной валюте. Государственное регулирование валютного курса направлено на его повышение либо понижение исходя из валютно-экономической политики. С этой целью проводится определенная валютная политика.

К мерам государственного воздействия на величину валютного курса относятся:

- а) валютные интервенции;
- б) дисконтная политика;
- в) протекционистские меры.

Важнейшим инструментом валютной политики государств являются валютные интервенции – операции центральных банков на валютных рынках по купле-продаже национальной денежной единицы против ведущих иностранных валют.

Мировая валютная система является исторически сложившейся формой организации международных денежных отношений, закрепленной межгосударственными договоренностями. Она отражают объективное развитие интернационализации капитала, требующих адекватных условий в международной денежной сфере.

Различают национальную и мировую валютную системы.

5.2. Валютная политика в Беларуси

В осуществлении валютной политики по признаку применяемого режима обменного курса белорусского рубля можно выделить два периода.

1993–1994 гг. в республике действовала система плавающих валютных курсов, максимально приближенная к режиму «свободного плавания», с 1995 года существовал режим фиксированного курса, а начиная с апреля 1996 г. – режим плановой девальвации в рамках заданного «наклонного коридора».

С середины 1992 г. в обращение был введен белорусский рубль. Официальное закрепление его в качестве единственного платежного средства произошло в 1994 г. Рыночное курсообразование начало действовать с 4 января 1993 г. Национальный банк Республики Беларусь ввел котировку рубля к свободно конвертируемым валютам. В 1992 г. был формально установлен курс доллара к белорусскому рублю на уровне 100 руб./долл. С сентября соответственно – 150 руб./долл., тогда как биржевой курс уже имел изменчивую динамику.

Официальные торги по покупке-продаже иностранной валюты на Межбанковской валютной бирже начали проводиться с конца 1993 г. Курс устанавливался исходя из рыночного курса, существовавшего накануне, путем последовательного сопоставления спроса и предложения по каждой валюте.

В условиях высокой инфляции, которая имела место в 1993–1994 гг., выбор режима свободного плавания, в полной мере соответствовало требованиям экономической целесообразности. Дело в том, что с 1991 г. экономические системы образовавшихся суверенных республик перестали быть частью единого хозяйства, в котором поддерживался определенный паритет цен, отличающийся от ценовых пропорций в развитых странах. Открытость внутреннего рынка привела к процессу выравнивания внутренних и мировых цен.

Экспансионистская денежная политика, безусловно, внесла свою лепту в развитие инфляционных процессов, но не была решающей. Совокупная денежная масса в 1993 г, выросла по сравнению с 1990 г. в 103 раза. Тогда как аналогичный показатель, по инфляции составил 861 единицу. В 1994 г. темпы роста денежной массы и инфляции приобрели сопоставимую динамику. На этом этапе экономика характеризовалась нехваткой свободно конвертируемой валюты в

стране, низкой величиной валютных резервов и полным отсутствием золотого запаса. Отрицательным сальдо торгового баланса с плюс 63,9 млн долл. США в 1992 г. до минус 568,6 млн долл. США в 1993 г. и минус 760,4 млн долл. США в 1995 г.

Второй этап проведения валютной политики начинается с конца 1994 г. В начале 1995 г. на валютном рынке произошли изменения: предложение по всем валютам постоянно превышало спрос до конца первого полугодия. Изменение ситуации главным образом было обусловлено переходом в последние месяцы 1994 г. к жесткой денежно-кредитной политике, которая выразилась в ограничении темпов роста денежной массы путем сокращения объемов прямого централизованного кредитования коммерческих банков, увеличении доли аукционного размещения кредитных ресурсов по рыночным ставкам, политике положительных реальных процентных ставок.

Основным принципом новой депозитной политики стал переход на регулирование месячных ставок в зависимости от уровня инфляции. Так, с 20 декабря 1994 г. учетная ставка Национального банка по централизованным кредитам была повышена до 40 % в месяц (480 % годовых). В этих условиях Национальный банк обязал банки ежемесячно индексировать временно свободные денежные средства предприятий на уровне не менее 50 % учетной ставки Национального банка. Требовалось установить минимальную процентную ставку по срочным депозитам в размере 80 % от учетной ставки (с 20.12.1994 – 32 % в месяц, с 21.02.1995–29 %, с 05.05.1995–20 %). Экономическая маржа по кредитованию была установлена на уровне одного процента в месяц.

В результате этих мер сберегать в рублевых депозитах стало выгоднее, чем в валюте, что предопределило резкое увеличение предложений иностранной валюты со стороны предприятий и населения при сохранении спроса на прежнем уровне. Кроме того, в связи с проводимой политикой «дорогих денег» банки стали ощущать нехватку средств, что способствовало продаже ими валюты.

В сложившейся ситуации Национальный банк осуществлял активную скупку валюты, дабы не произошло падение ее курса, что в условиях роста внутренних цен на энергоносители, комплектующие, сырье и оплаты труда при неизменных мировых ценах негативно отразилось бы в первую очередь на финансовом положении предприятий-экспортеров. Возникли объективные предпосылки для

дальнейшей либерализации валютного рынка Национальным банком (с 05.05.1995 г. по российским рублям, а с 01.06.1996 г. по свободно конвертируемой валюте) была полностью отменена обязательная продажа субъектами хозяйствования Республики Беларусь валютной выручки. Национальный банк с 26.06.1995 г. полностью открыл Межбанковский валютный рынок, давший право уполномоченным банкам самим заключать сделки по СКВ и российским рублям.

Начиная с августа 1995 г. ситуация на валютном рынке изменилась. Основным фактором, повлекшим изменение конъюнктуры на валютном рынке, явилось административное поддержание обменного курса рубля при растущих внутренних ценах. Это привело к существенному росту реального курса белорусского рубля, что, в свою очередь, повысило эффективность импорта, в особенности из дальнего зарубежья. В связи с этим повысился спрос на иностранную валюту со стороны импортеров. Отмеченные причины обусловили превышение спроса над предложением на валютном рынке.

Национальный банк был вынужден уже продавать валюту с целью поддержания курса белорусского рубля. Чтобы не допустить сокращения валютных резервов, принимались меры административного характера, усилился контроль за приобретением валюты. С середины декабря 1995 г. были введены реестры заявок для субъектов хозяйствования в качестве условия допуска к торгам. Ограничения имели ряд негативных экономических и политических последствий, замедление расчетов, потеря доверия к экономической политике государства со стороны субъектов хозяйствования, коммерческих банков и населения, дефицит валюты и ажиотажный спрос на нее, развитие теневого рынка валюты.

Эффект от административных методов оказался прямо противоположный желаемому. В условиях превышения спроса на валюту над ее предложением были проигнорированы рыночные подходы к стабилизации валютного рынка, заключающиеся в необходимости плавной девальвации в соответствии с темпами инфляции, поддержании положительных процентных ставок, сокращении рублевой эмиссии с целью исключения давления на валютный рынок. Основным доводом в пользу дальнейшего поддержания фиксированного курса служило намерение нейтрализовать его инфляционное влияние в экономике.

В соответствии с Постановлением Совета Министров и Национального банка Республики Беларусь № 87/4 от 14.02.1997 г. переход на единый обменный курс белорусского рубля к иностранным валютам устанавливался Национальным банком Республики Беларусь исходя из соотношения спроса и предложения на иностранную валюту и с учетом темпов инфляции. Такой валютный режим Международный валютный фонд классифицировал как управляемое плавание без заранее объявленных темпов девальвации (Managed float with no pre-announced exchange rate path). До конца первого полугодия 1996 г. регулирование обменного курса белорусского рубля предполагалось осуществлять в режиме регулируемого плавания в рамках валютного коридора, введенного по аналогии с Россией в пределах 11500–13100 BRB/USD. При заимствовании валютной политики у России не учитывалась то, что она имела стабильное положительное сальдо во внешней торговле в силу экспорта энергоносителей и других сырьевых ресурсов, что позволяло удовлетворять спроса на иностранную валюту в условиях поддержания завышенного курса рубля. В обеих странах отличалась денежно-кредитная политика. Если в Беларуси проводилась экспансионистская денежно-кредитная политика, то в России монетаристскими методами осуществлялась жесткая антиинфляционная политика.

Проводимая политика вызвала дифференциацию между официальным обменным курсом и курсом валюты на внебиржевом, наличном и иностранных валютных рынках. С 25 апреля 1996 г. Национальным банком был введен запрет на выдачу валютных кредитов субъектам хозяйствования, а Министерство экономики установило перечень продукции, на закупку которой валютные средства должны выделяться на МВБ в первоочередном порядке. Принятые меры лишь ухудшали ситуацию на валютном рынке, способствуя расширению круга субъектов хозяйствования, которые приспособились к работе на теневом рынке с целью снижения дополнительных издержек и экономического ущерба от проведения валютных операций в условиях множественности курсов.

Во втором полугодии 1996 г. в политике валютного регулирования наметилась тенденция некоторого ослабления административных методов воздействия. В соответствии с Указом Президента Республики Беларусь № 236 от 28.06.1996 г., обязательную продажу снизили до 50-процентной валютной выручки, отменялся 10-процентной

сбор в фонд поддержки экспортеров. Несмотря на предпринятые в период до конца 1996 г. меры по дальнейшей либерализации валютного рынка, среди которых можно отметить разрешение уполномоченным банкам проводить сделки на внебиржевом валютном рынке без ограничений и предоставлять субъектам хозяйствования кредиты в инвалюте, существенных сдвигов в направлении стабилизации валютного рынка не произошло. Превышение спроса на СКВ и российские рубли над предложением продолжало нарастать, в результате чего создалась кризисная ситуация в части удовлетворения потребности в валюте даже для критического импорта. Если в III квартале 1996 г. предложение в среднем за день в долларовом эквиваленте на МВБ составляло 5,5 млн долл., то в IV квартале – 2,8 млн долл.

На конец 1 квартала 1996 г. пришелся пик роста сбережений населения, удельный вес которых в общем объеме совокупной денежной массы достиг почти 18 %. Благодаря реальной положительной процентной ставке, достигнутый уровень выдерживался до конца сентября. Потенциал подавленной инфляции, выплеснувшийся в конце года, снизил процентные ставки до отрицательного уровня. Усилившиеся девальвационные ожидания и утрата привлекательности рубля в качестве финансового инструмента отрицательно повлияли на динамику сбережений населения, которые к концу года сократились до 13,9 % в совокупной денежной массе.

В 1997 г. экономика республики функционировала в режиме инфляционных ожиданий, который характеризуется сложившимися тенденциями в динамике следующих денежно-кредитных показателей-индикаторов.

1. Реальная средняя процентная ставка по рублевым депозитам коммерческих банков на протяжении года держалась на отрицательном уровне (за исключением августа, когда она составила 0,2 %), в результате привлекательность белорусского рубля в качестве финансового инструмента была ниже по сравнению с долларом США. Такая ситуация имела следующие основные последствия:

во-первых, сокращался удельный вес срочных рублевых депозитов в совокупной денежной массе. За год этот показатель снизился с 18,1 до 13,8 %, а по срочным депозитам населения – с 13,9 до 8,9 %;

во-вторых, в условиях административного поддержания завышенного официального обменного курса сохранялся ажиотажный спрос на иностранную свободно конвертируемую валюту, приво-

дящий к дефициту валюты на рынке, понижающему давлению на номинальный обменный курс белорусского рубля, вывозу капитала и «долларизации» экономики.

2. Чрезмерная кредитная эмиссия в 1997 г. на государственные программы по строительству жилья и поддержке АПК привела к неадекватному, по сравнению с ростом реального объема ВВП увеличению совокупной и рублевой денежной массы, которая за год увеличилась соответственно на 111,4 и 102,8 % при росте индекса потребительских цен за тот же период на 63,1 % (индекс цен производителя продукции вырос на 99,1 %).

Проводимая политика дешевых денег обусловила регулирование цен, в результате чего в экономике накапливался потенциал подавленной инфляции.

С 1 января 1997 г. верхний предел официального курса был установлен на уровне 21000 руб. за 1 долл. США. Девальвация официального курса рубля с 15 000 руб. до указанного уровня, осуществленная в течение января, максимально приблизила его к курсу наличной валюты на теневом рынке, однако оказалась недостаточной для ликвидации дисбаланса между спросом и предложением на инвалюту.

Усилилось влияние внешнеэкономических факторов на формирование внебиржевого курса белорусского рубля. За время существования множественности валютных курсов в республике сформировались механизмы нелегальной купли-продажи инвалюты через корреспондентские счета иностранных банков в банках-резидентах. В связи с этим у российских банков появилась экономическая заинтересованность в поддержании разрыва между официальным курсом белорусского рубля и его иностранными котировками с целью получения спекулятивной прибавки на курсовой разнице. Наиболее простым способом, позволяющим белорусским экспортерам избегать в сложившихся условиях потерь на разнице курсов, стало оформление внешнеторговых операций в виде бартерных сделок, вуалирующих валютную выручку.

Сфера действия официального обменного курса постоянно сокращается. Так, за 9 месяцев 1997 г. на Минской валютно-фондовой бирже по официальному курсу было приобретено только 30 % валюты, затраченной на покупку энергоресурсов. Таким образом, он перестал служить цели сдерживания инфляции, превратившись в один из главных инфляционных факторов.

Наметившаяся в области внешней торговли тенденция была обусловлена курсовой политикой. В 1993–1994 г., когда обменный курс белорусского рубля функционировал в режиме, максимально приближенном к свободному плаванию, отрицательное сальдо торгового баланса составило соответственно 504,5 и 556,3 млн долл. США.

В 1995 г. в условиях режима фиксированного курса, отрицательное сальдо платежного баланса сложилось в размере 777,4 млн долл. В 1996–1997 гг. в условиях регулирования обменного курса в рамках валютного коридора, несмотря на ползущую девальвацию на завышенном уровне (по количественным характеристикам этого процесса такое регулирование ближе к фиксированному режиму), отрицательное сальдо увеличилось соответственно до 1,3 и до 1,5 млрд долл.

Увеличение внешнеторгового дефицита напрямую связано с валютным курсообразованием, поскольку других более веских причин, объясняющих, почему страна стала закупать товаров, особенно из дальнего зарубежья, больше, чем продавать, не наблюдалась. Решающую роль сыграла утрата ценовой конкурентоспособности через механизм валютного курса.

Административное поддержание завышенного обменного курса рубля в условиях экспансионистской денежно-кредитной политики на протяжении длительного периода времени явилось основным дестабилизирующим фактором макроэкономической ситуации.

В конце 90-х гг. XX в. сфера действия официального обменного курса белорусского рубля сузилась за счет расширения оборотов теневого рынка и перемещения процесса курсообразования за пределы страны. Сложившаяся ситуация на валютном рынке, не позволило правительству использовать валюту, как фактор контроля над инфляцией.

Проводимая денежно-кредитная и валютная политика в тот период нуждалась в переходе к положительным реальным процентным ставкам, формированию обменного курса на основе спроса и предложения и ограничению денежной эмиссии.

Валютное регулирование в первое полугодие 1999 г. было направлено на решение проблемы стабильности валютного курса, сокращения нескольких валютных курсов, легализации валютно-обменных операций на рынке наличной валюты, решения проблемы недостатка валютных средств на всех сегментах валютного рынка.

Главной особенностью в регулировании валютного рынка является недостаток валютных средств на всех его сегментах. Суммар-

ный объем валютно-обменных операций на внебиржевом рынке по сравнению с соответствующим периодом прошлого года сократился более чем в 6 раз, а на рынке наличной валюты – более чем в 4 раза. Сложившаяся ситуация объяснялась:

- сокращением экспортных поставок белорусской продукции на внешний рынок;
- отсутствием зарубежных инвестиций в экономику республики;
- ростом импорта товаров и услуг;
- развитием бартера и взаимозачетов;
- льготным освобождением от обязательной продажи валютной выручки (реальное значение – 14 %, против декларируемой нормы обязательной продажи – 30 %).

При снижающемся предложении валюты на внутреннем рынке республики постоянно возрастал спрос на СКВ.

Возникла необходимость поиска решения проблемы валютного дефицита, и Национальный банк Республики Беларусь определил инструменты регулирования валютного рынка.

К ним следует отнести:

- полную либерализацию валютного рынка;
- отмену государственного контроля ценообразования;
- проведение приватизации предприятий агропромышленного комплекса;
- сокращение объемов кредитной эмиссии;
- обеспечение положительной ставки рефинансирования по отношению к уровню инфляции.

1995–1996 гг. характеризуется жестко фиксированным валютным курсом, с 1996–2000 гг. – управляемое плавание.

С конца 2000 г. на основании Закона Республики Беларусь «О стабилизации белорусского рубля и установлении фиксированного соотношения между денежной базой и официальными золотовалютными резервами Республики Беларусь» введен валютный режим, близкий к классическому (crawling peg) скользящей фиксации или ползучей привязки. В качестве валюты привязки выбран российский рубль и доллар США, что было обусловлено, во-первых, долей России в структуре внешней торговли страны и высокой долларизацией экономики, во-вторых, необходимостью достижения плавной и предсказуемой динамики обменного курса белорусского рубля.

Валютный режим *crawling peg* – это более мягкий вариант режима валютного управления, включает его основные элементы, но предусматривает осуществление плановой невысокой девальвации заранее объявленным темпом. Национальный банк РБ оставил за собой право в исключительных случаях при трудностях в экономике прибегать к ограниченной кредитной эмиссии. Напомним, что валютный режим валютного управления в чистом виде это жесткая фиксация обменного курса национальной валюты к одной из твердых валют при осуществлении денежной эмиссии исключительно путем покупки иностранной валюты.

Политика скользящей фиксации должна была обеспечить решение следующих задач: сокращение инфляции; стабильный и предсказуемый валютный курс; рост рублевых сбережений и срочных депозитов в национальной валюте; расширение финансовых ресурсов для инвестиций; увеличение притока инвестиций в страну; ликвидация дефицита валютных ресурсов в целях улучшения условий для наращивания продукции предприятиями; снижение издержек на проведение валютных операций; прекращение обесценения амортизационных отчислений. При выборе данного валютного режима Национальный банк руководствовался двумя основными целями: достижение единого обменного курса белорусского рубля и удовлетворение потребностей национальной экономики в иностранной валют.

Основной целью денежно-кредитной политики Республики Беларусь в течение ряда лет является защита и обеспечение устойчивости национальной валюты. Это осуществляется посредством поддержания плавной и предсказуемой динамики обменного курса белорусского рубля.

В ноябре 2003 г. вступил в силу закон «О валютном регулировании и валютном контроле». С 2003 г. Национальный банк проводит последовательную курсовую политику. Установление официального курса осуществлялось с помощью рыночных механизмов.

В 2004 г. принята новая редакция Правил проведения валютных операций, внесены изменения и в Правила открытия банками счетов клиентам в Республике Беларусь. Валютный контроль был направлен на обеспечение возврата денежных средств от экспорта товаров, работ и услуг, своевременное представление документов по внешнеэкономическим операциям, обоснованность платежей в иностранной валюте и белорусских рублях за импортируемые товары, работы и услуги, а

также платежей по договорам займов. Для упрощения порядка совершения внешнеторговых операций были внесены изменения в нормативно-правовую базу таможенно-банковского контроля.

В конце 2006 г. – начале 2007 г., были приняты меры валютного регулирования, направленные на предотвращение оттока капитала из страны: уменьшен лимит проводимых без ограничений резидентом авансовых платежей в пользу одного нерезидента до 500 тыс. долл. США в эквиваленте; предусмотрен разрешительный порядок покупки иностранной валюты для осуществления расчетов по валютным операциям, связанным с движением капитала и направленным на его отток, для юридических лиц – резидентов; введены ограничения на изменение целевого использования ранее приобретенной резидентом иностранной валюты.

К концу 2007 г. ситуация на валютном рынке стабилизировалась, что позволило в целях стимулирования притока иностранного капитала в экономику страны перейти от разрешительного к уведомительному порядку при проведении резидентами валютных операций, связанных с движением капитала.

Окончание 2008 г. ознаменовалось негативным влиянием финансового кризиса на экономику Беларуси. Основными каналами влияния явились: снижение спроса на белорусскую продукцию на внешних рынках, снижение объемов кредитования белорусских банков и предприятий реального сектора нерезидентами, девальвация валют торговых партнеров Беларуси. В таких условиях правильная валютная политика оказывала поддержку реальному сектору экономики и помогла минимизировать последствия кризиса.

В этот период правительство Республики Беларусь использовало различные экономические инструменты валютного регулирования: дисконтную политику, валютные интервенции, диверсификацию валютных резервов, девальвацию национальной валюты, ужесточение валютных ограничений, получение кредитов центральных банков; кредиты международных валютно-кредитных и финансовых организаций.

Динамика валютного курса, степень и частота его колебаний являются показателями экономической и политической стабильности общества. Во второй половине 2008 г. активно использовалась валютная интервенция для поддержки курса национальной валюты. Однако данный метод валютного регулирования является времен-

ным, поэтому в начале 2009 г. вынужденной реакцией на внешние шоки явилась девальвация белорусского рубля. 2 января курс белорусского рубля был понижен к доллару США на 21 %, к евро – на 20 %, к российскому рублю – на 17 % [11, с. 22]. Однако ожидаемого эффекта эта мера не оказала в силу чрезвычайно высокой импортостоемкости национальной экономики.

Таким образом, можно выделить следующие сферы применения валютного регулирования: сокращение колебаний притока и оттока краткосрочного капитала; стабилизация курса национальной валюты; поддержание удовлетворительного состояния платежного баланса; уравнивание спроса и предложения на иностранную валюту; преодоление нехватки внутренних сбережений для целей внутреннего инвестирования; финансирование бюджетного дефицита; предотвращение процесса распространения международных финансовых кризисов.

6. МЕЖДУНАРОДНОЕ НАУЧНО-ТЕХНИЧЕСКОЕ СОТРУДНИЧЕСТВО И РАЗВИТИЕ ЭКОНОМИКИ БЕЛАРУСИ

6.1. Международное научно-техническое сотрудничество: понятие и формы

Научно-техническая революция в современном обществе характеризуется высокой скоростью накопления и использование научных знаний. По данным ООН, во всем мире ежегодно издается около 50 тыс. технических и научных журналов, в которых публикуется более миллиона научных статей. В фундаментальных науках объем знаний удваивается каждые 10 лет, в прикладных обновляется каждое пятилетие. Каждые 7–10 лет происходит удвоение расходов на научные разработки. Наиболее дорогостоящими являются не столько сами научные исследования, сколько доведение их разработок до непосредственного промышленного применения. По расчетам специалистов, затраты на научные разработки соотносятся следующим образом: 1: 3: 6: 100, где 1 – затраты на чисто научные фундаментальные исследования, разработку общей теории того или иного вопроса; 3 – затраты на фундаментальные исследования, ориентированные в практические сферы применения; 6 – прикладные исследования; 100 – конкретные технологические разработки.

Стоимость продукции, выпускаемой в различных странах мира по иностранным лицензиям, составляет 350–400 млрд долл. Лидерами экспорта лицензий являются развитые страны, на которые приходится более 80 % мирового экспорта лицензий. При этом на США приходилось около 2/3 указанного экспорта, далее следуют страны ЕС. В последние годы Япония из нетто-импортера лицензий превратилась в экспортера технологий. На нее приходится более 5 % мирового экспорта технологий.

На развивающиеся страны приходится лишь менее 20 % мирового экспорта лицензий, что объясняется малой емкостью их технологического рынка.

Отраслевая структура мирового рынка торговли лицензиями выглядит следующим образом: электротехническая и электронная промышленность – 19 %, общее машиностроение – 18 %, химическая промышленность – 17,4 %, транспортное машиностроение –

10,2 % всего объема коммерческих операций. Влияние международного обмена технологиями на развитие обрабатывающей промышленности в 3 раза выше, чем на развитие экономики в целом.

Международное научно-техническое сотрудничество (МНТС) – одна из форм динамично развивающихся направлений международных экономических отношений. Под *МНТС* понимается совместная разработки научно-технических проблем, взаимный обмен научными достижениями, производственным опытом и подготовка квалифицированных кадров. МНТС предполагает взаимные консультации, разработка научных прогнозов, кооперирование при проведении научных исследований, сотрудничество в области научно-технической информации, патентного дела, изобретательства, стандартизации и др. Разнообразие форм сотрудничества позволяет странам выбирать те из них, которые в наибольшей степени соответствуют их национальным интересам и особенностям экономического развития.

Научно-техническое сотрудничество предполагает наличие международного рынка научно-технической информации. Он может включать широкий спектр мирохозяйственных связей: купля-продажа патентов и лицензий, торговля товарами, предоставление услуг. МНТС есть результат интеллектуальной деятельности в овеществленной форме (оборудование, машины, инструменты, технологические линии и др.) и неовеществленной форме (техническая документация, знания, опыт и др.).

Технология, как информация, становится товаром лишь при определенных условиях. Даже запатентованные новшества используются в мире едва на 3–5 %. В процессе превращения идеи в товар отсеивается еще больше. Из каждых 100 идей разрабатывается лишь одна. Из каждых 100 новых товаров рынок отвергает более 90 %.

Технология становится товаром после свершения акта купли-продажи, т. е. она должна пройти рынок. На практике это возможность коммерциализации идеи т.е. проведен отсев, определены возможные сферы ее использования и она должна удовлетворять стандартным требованиям. Пройдя процесс коммерциализации технология представляет собой патент, производственный опыт, know-how, опытные или промышленные образцы оборудования, аппаратуры, другой техники, а также технологии в узком понимании – как способ производства, технологических (химических, биохимических и

др.) процессов и секретов. Секретность – отличительная черта технологии как товара. Товарного вида технология становится предметом передачи.

В практике договоров технологического обмена иногда трудно выделить объект в предельно чистом виде. Так, поставки какого-либо оборудования всегда сопровождается передачей пакетов документации, патентов, лицензий. Оборудование может применяться, когда только отдельный узел или компонент будет принципиально новым, что радикально меняет технические характеристики всего оборудования. Кроме того, фирма-поставщик производит установку, наладку, пуск оборудования, обучение персонала, передает ноу-хау. Чаще всего под передачей технологии понимаются приобретение новых технологий, позволяющих повысить конкурентоспособность и увеличить в перспективе прибыль.

Высокотехнологичные фирмы развитых стран вырабатывают и тщательно соблюдают выгодные для них правила передачи технологий, которые в настоящее время приобрели характер технологической стратегии.

Все более активную роль в сфере передачи технологий играют государства и правительства. Так называемый «технологический разрыв» между США и Западной Европой, Западной Европой и Японией, развитыми и развивающимися странами может быть выгодно использован как в коммерческих, так и в политических целях.

Формы МНТС многообразны: 1) взаимные консультации по основным вопросам научно-технической политики, 2) разработка долгосрочных научных прогнозов, 3) совместное планирование решения важных научных и технических проблем, 4) кооперирование научно-технических исследований, 5) совместное решение научных проблем силами объединенных организаций, 6) обмен опытом и научно-техническими достижениями, 7) сотрудничество в области научно-технической информации, патентного дела и изобретательства, 8) сотрудничество в области стандартизации, 9) подготовка квалифицированных научных кадров. МНТС осуществляется на основе межправительственных межведомственных соглашений и договоров.

Главной формой МНТС является продажа лицензий. Под **лицензией** понимается разрешение на использование другим лицом или организацией изобретения, технологии, технических знаний, секретов производства. Предметом лицензионной торговли являются па-

тентные и беспатентные лицензии. При этом в современных условиях подавляющая часть лицензионной торговли приходится на продажу беспатентных лицензий, поскольку приобретение чистого патента требует проведения дополнительных научно-исследовательских и опытно-конструкторских разработок.

В международной практике наибольшее распространение получили лицензионные соглашения, предусматривающие комплексный технологический обмен с предоставлением ноу-хау и инженеринговых услуг по промышленной реализации передаваемой технологии. «Ноу-хау» – технические знания и практический опыт технического, коммерческого, управленческого и иного характера, которые представляют коммерческую ценность, применимы в производстве и профессиональной практике и не обеспечены патентной защитой. Информация, содержащаяся в ноу-хау, может быть независимой по отношению к патентам или же необходимой для их использования.

Международная торговля лицензиями развивается более быстрыми темпами, чем сама международная торговля. Крупнейшим экспортером лицензий являются США, импортерами – Германия и Япония. Ведущие страны мира в среднем на покупку лицензий затрачивают более 10 % общих расходов на научно-исследовательскую деятельность. Основная часть новых технологий направляется в новые, наиболее прогрессивные отрасли, какими являются электротехническая, химическая, металлургическая и машиностроительная отрасли. При этом лишь сравнительно небольшая часть научно-технических достижений направляется в развивающиеся страны, что в значительной мере объясняется слабостью их научно-исследовательской базы.

Появление на рынке нового товара зачастую обостряет конкуренцию, так как конкуренты желают производить товар, пользующийся спросом. В этой связи появляются имитаторы, предлагающие аналогичный товар, но с другой товарной маркой. Оградить интересы производителя, их приоритет, призваны патент, право интеллектуальной и промышленной собственности, охраняемые законодательством во всех цивилизованных государствах. Создатель технологии стремится запатентовать ее в основных странах – потенциальных конкурентах.

Обмен технологиями в ТНК имеет свою специфику и характеризуется внутрифирменными связями. Практически очень сложно

оценить реальные технологические потоки внутри ТНК, идущие в разных направлениях и не учитываемые стоимостными показателями. Не менее 1/3 мирового технологического обмена приходится на внутрифирменные трансферты технологий в ТНК, которые активно используются ими для проникновения на новые рынки и учреждения собственных фирм (например, IBM в Европе). Технологический обмен ТНК является внутрикорпоративным трансфертом, а не технологическим обменом в общепринятом понимании. Он способствует укреплению лидирующего положения корпорации, а иногда приводит и к обратному оттоку технологий через исследовательские подразделения, создаваемые в других странах.

В развитых странах важным источником технологий становятся небольшие компании венчурного типа, технопарки, которые притягивают капитал заинтересованных фирм, фондов, корпораций.

Технологии передаются в различных формах, разными способами и по разным каналам. Передача может быть внутрифирменной, внутригосударственной, международной, а также коммерческой либо некоммерческой.

В последние годы особенно большой размах приобрела нелегальная передача технологий в форме промышленного шпионажа и технологического пиратства – массового выпуска и продажи технологий – имитаций фирмами, компаниями.

В соответствии с Гаагской (1964) и Венской конвенцией (1980) о единовременном законе заключения договоров о международной купле-продаже товаров, строго регламентируется весь товарообмен, включая технологический. Реализация технологий за рубежом часто сопровождается дополнительными поставками сырья, оборудования, полуфабрикатов и т. д. Следовательно, продавец технологий получает возможность увеличить выпуск продукции на экспорт.

Посредством продажи новой технологии за рубежом фирма получает доступ к необходимому ей открытию или изобретению, которым располагает иностранный партнер. Такое встречное или перекрестное лицензирование характерно для фирм, осуществляющих большие научно-исследовательские и опытно-конструкторские работы и являющихся лидерами в разработке какого-то направления развития науки и техники. Такие фирмы функционируют в отраслях с часто меняющейся технологией и выпускающих много видов продукции (например, химическая и электротехническая промышленность).

Экспорт технологий преследует следующие цели:

- увеличения дохода: при отсутствии условий реализации новой технологии в форме производства и сбыта той или иной продукции, ее можно реализовать в качестве самостоятельного продукта;

- соперничество за товарный рынок. Первоначально из-за отсутствия капитала выпуск и реализацию продукта за рубежом трудно организовать в достаточных количествах, но покупатели на зарубежном рынке будут уже знакомы с товаром, ранее выпускавшимся по лицензии;

- способ обойти проблемы экспорта товара в материальной форме, т.к. отсутствуют проблемы транспортировки и сбыта продукции, таможенные барьеры;

- средство расширения товарного экспорта, если заключается лицензионное соглашение, предусматривающее поставку оборудования, материалов, компонентов;

- обеспечение контроля над зарубежной фирмой через такие условия лицензионного соглашения, как объем выпуска товаров покупателем лицензии, участие его в прибылях, контроль за техническими условиями производства и др.;

- совершенствования объекта лицензии с участием партнера-покупателя.

Основными агентами на международном рынке технологий выступают ТНК, т.к. крупные затраты на НИОКР могут себе позволить лишь крупнейшие компании, тем более что и внедрение современных, обычно технически сложных нововведений требует больших капиталовложений. ТНК, как основной агент обмена технологиями, владеет более 4/5 патентов на новую технологию. В то же время не менее 1/3 мирового технологического обмена приходится на внутрифирменный трансферт технологии ТНК, который используется ими для проникновения на новые рынки или для учреждения собственных дочерних фирм.

Мировой рынок технологий нуждается в регулировании, основной нормативный документ определяющий функционирование этого рынка является Международный кодекс поведения в области передачи технологий. Важная роль в обеспечении функционирования рынка технологий принадлежит таким международным органам регулирования, как Соглашение Всемирной торговой организации по аспектам прав на интеллектуальную собственность (ТРИПС), Ко-

митет по передаче технологии Конференции ООН по торговле и развитию (ЮНКТАД), Всемирная организация интеллектуальной собственности (ВОИС), Координационный комитет по контролю за экспортом (КОКОМ), Совещание специалистов по безопасности и технологии (СТЕМ).

Развитые страны занимают ведущее место в международной торговле лицензиями (до 80 % их экспорта), поступления от продажи лицензий за рубеж составляют 30 млрд долл. в год, стоимость продукции, выпускаемой по иностранным лицензиям – 500 млрд долларов в год; доля высокотехнологичной продукции в экспорте США – 20%, ФРГ и Франции – 15. США являются лидером лицензионной торговли (электротехническая, химическая промышленность, машиностроение). Второе место в экспорте лицензий занимают страны Западной Европы (фармацевтика, металлургия и металлообработка, текстильная и химическая промышленность).

В импорте лицензий лидирует Япония, географическая удаленность Австралии и Новой Зеландии обусловила активную лицензионную торговлю по сравнению с экспортом товаров и услуг.

На развивающиеся страны приходится менее 20 %, что объясняется как малой емкостью их технологического рынка, так и невысоким уровнем экспортируемых технологий.

Важным фактором развития лицензионной торговли становится расширение инвестиционного строительства, в ходе которого через лицензии передаются технологические знания.

Современная отраслевая структура мирового рынка технологий представлена наукоемкими отраслями промышленности: электротехнической, электронной, химической, фармацевтической, производством средств связи, приборостроением, авиакосмической, автомобильной отраслями.

Место страны в мировом технологическом пространстве определяется двумя наборами показателей: наукоемкостью и наукоотдачей. В прогнозах экспертов выделяется несколько групп стран, дифференцированных по степени зрелости сложившихся в них высокотехнологичных рынков.

Первую группу составляют технологические лидеры, среди которых выделяются США, Япония, Германия, Франция. Для этих стран характерна высокая доля расходов на НИОКР в ВВП (не меньше 2,5 %), высокий уровень рентных доходов от технологий,

используемых за рубежом, что отражает их специализацию на экспорт технологий, умеренный уровень доходов от экспорта высокотехнологической продукции.

Вторая группа включает большинство старых стран ЕС, для них характерно: более низкий, чем у абсолютных лидеров, уровень затрат на НИОКР (1,5–2 % ВВП); уровень доходов от экспорта высокотехнологической продукции и ренты от экспортно-ориентированных технологий пропорционален затратам на НИОКР (несколько ниже, чем у абсолютных лидеров) [26].

Для третьей группы стран, «сборщиков» высокотехнологической продукции (Ирландия, Малайзия, Мексика и др.) типичен высокий уровень доходов от экспорта высокотехнологической продукции (по доле в ВВП – существенно более высокий, чем у остальных групп стран). Собственные расходы этих стран на НИОКР находятся на весьма умеренном уровне. Доходы от технологий, не используемых за рубежом, незначительны (исключение – Ирландия).

Четвертая группа – это развивающиеся страны (Китай, Бразилия, Португалия и др.), а также «малые» страны ЕС, для них характерны низкие расходы на НИОКР (от 0,5 до 1 %, редко 1,5 % ВВП) и низкие доходы от высокотехнологического экспорта и технологий, используемых за рубежом.

Международный инжиниринг и лизинг. В последнее время широкое распространение получили международный инжиниринг и лизинг. Под **инжинирингом** понимаются инженерно-консультационные и инженерно-строительные услуги при проектировании и сооружении за рубежом промышленных и других объектов. Вся совокупность инжиниринговых услуг делится на две группы: 1) услуги, связанные с подготовкой производственного процесса; 2) услуги по обеспечению нормального хода процесса производства и реализации продукции.

Таким образом, инжиниринг – это самостоятельная сфера деятельности, комплекс услуг коммерческого характера по подготовке и обеспечению процесса производства и реализации продукции, по обслуживанию строительства и эксплуатации промышленных, сельскохозяйственных, инфраструктурных и других объектов. К инжинирингу относится подготовка технико-экономического обоснования проектов; консультации; строительный, инвесторский и технический надзор; кратко- и долгосрочные консультационные услуги; проектирование новой технологии; техническое содействие при

проведении специализированных работ; проведение испытаний и проверки оборудования и машин; переработка сырья заказчика с использованием оригинальной технологии.

Под **лизингом** понимается долгосрочная аренда машин, оборудования, сооружений и других инвестиционных товаров. Различают две основные формы лизинговых операций: финансовый и операционный лизинг. **Финансовый лизинг** – это соглашение, предусматривающее выплату в течение периода действия сумм, покрывающих полную стоимость амортизации оборудования или ее большую часть, а также прибыль арендодателя. По истечении срока действия такого соглашения арендатор может вернуть объект аренды арендодателю, заключить новое соглашение на аренду данного оборудования, купить объект лизинга по остаточной стоимости. **Операционный лизинг** – соглашение, срок действия которого короче амортизационного периода изделия. После завершения срока действия соглашения предмет договора может быть возвращен владельцу или вновь сдан в аренду. Рассмотрим эти формы лизинга подробнее.

Суть операции финансового лизинга заключается в следующем: специализированная лизинговая фирма (арендодатель) по приказу производственного предприятия, желающего получить право пользования конкретным имуществом (арендатора), приобретает за собственный счет указанный товар у указанного арендатором поставщика и сдает его в наем предприятию-пользователю. Отношения лизинговой фирмы с поставщиком оборудования оформляются договором купли-продажи, а с предприятием-пользователем – арендным договором. Период аренды обычно устанавливается на основе срока амортизации оборудования и в зависимости от вида имущества может составлять 20 и более лет. Арендная плата включает периодические платежи в соответствии с величиной амортизации оборудования (таким образом, за указанный базовый период покрывается большая часть стоимости имущества), затратами лизинговой компании по привлечению необходимых средств для его покупки и прибылью лизинговой компании. В случае операционного лизинга из-за сравнительно небольшого срока действия соглашения не представляется возможным осуществить покупку объекта лизинга по остаточной стоимости.

Таким образом, **лизинг** является специфической формой финансирования капитальных вложений, альтернативной традиционному

банковскому кредитованию и использованию собственных финансовых ресурсов. Он дает возможность компаниям получить необходимые товары без значительных единовременных затрат, а также избежать потерь, связанных с моральным старением средств производства. Одним из преимуществ лизинга является разнообразие форм соглашений.

Следует различать внутренний и международный лизинг. Международный лизинг характеризуется тем, что участники лизинговой сделки находятся в разных странах. Сделка, в которой лизинговая компания покупает оборудование у национальной фирмы, а затем предоставляет его за границу арендатору, называется экспортным лизингом. При закупке оборудования у иностранной фирмы и предоставлении его отечественному арендатору сделка носит название импортного лизинга.

В 50–60-е гг. XX в. лизинговые операции применялись во многих странах для финансирования операций на внутренних рынках, а начиная с 70-х гг. стали использоваться и в международной сфере. Распространены лизинговые операции в тех странах, где они позволяют получить определенные налоговые льготы. Так как арендные взносы обычно отражаются как операционные расходы и взимаются из налогообложения. В некоторых государствах на условиях лизинга финансируется до 10 % импорта машин и оборудования. В общем объеме капитальных вложений в начале 90-х гг. доля лизинга составляла в США 25–28 %, в Германии и Великобритании – 14–16, в Японии, Дании, Норвегии – 8–10 %.

Международный маркетинг. Под маркетингом понимается система исследования долгосрочных изменений в структуре потребления населения или компаний и оперативного приспособления производства к потребностям рынка. Таким образом, современный маркетинг – это рыночная концепция управления производственной и сбытовой деятельностью предприятий-поставщиков товаров и услуг, основанная на комплексном изучении рынка и нацеленная на достижение устойчивого заданного коммерческого успеха на определенном целевом сегменте рынка, достигаемого путем взаимного приспособления целевого рынка и избранного товара.

Различают три основных, хотя и взаимосвязанных звена в системе управления маркетинговыми операциями: 1) управление торгово-посреднической сферой деятельности корпораций, 2) управление

производственной сферой, сориентированной на рынок, 3) управленческие обслуживающей сферой.

Выделяют четыре периода развития концепции маркетинга:

1) 1860–1930 гг., так называемая «товарная ориентация» маркетинга, т. е. стремление улучшить качество товара без серьезного учета потребностей покупателя. Причина – значительное превышение спроса над предложением (рынок продавца) и сравнительно низкая конкуренция;

2) 1930–1950 гг., «сбытовая ориентация», т. е. стремление обеспечить максимум продаж с помощью рекламы и других методов воздействия на покупателя. Причина – обострение конкуренции и вместе с тем еще значительный по объему неудовлетворенный спрос, стимулируемый различными методами;

3) 1950–1960 гг., «рыночная ориентация», т. е. выделение товаров, пользующихся особым спросом из-за своего высокого качества, и обеспечение максимума продаж определенной группы товаров. Причина – насыщение рынка и превращение его в рынок покупателя благодаря большому разнообразию товаров. Однако выделение товаров высокого качества – следствие по-прежнему в основном случайных, а не запланированных заранее действий производителя;

4) с 60-х гг. и до настоящего времени – «маркетинговое управление», заключающееся в долгосрочном и перспективном планировании; в целенаправленных исследованиях рынка, товара и покупателей; в использовании комплексных методов формирования спроса и стимулирования сбыта; в ориентации на товары рыночной новизны, удовлетворяющие потребности определенной группы потенциальных покупателей. Причина – глубокое насыщение товарами рынков сбыта, чрезвычайно острая конкуренция, исключительно быстрое обновление товарного ассортимента под воздействием научно-технической революции и, наконец, рынок покупателя (очень привередливого) во всем спектре его воздействия на производство и торговлю. В последнее время все более развивается коммуникационный маркетинг, под которым понимается комплекс мер информационного воздействия на рынок.

Международный маркетинг – разновидность маркетинга, используемая при работе на международном рынке. Организуется как при экспорте, так и при импорте товаров и услуг. Приемы работы

на принципах маркетинга на внутреннем и международном рынке в основном одинаковы, хотя при работе на внешнем рынке приходится учитывать некоторые дополнительные моменты, усложняющие хозяйственную деятельность. Появление дополнительных факторов и рисков на международном рынке связано с расчетами в иностранных валютах, с международными перевозками и международным страхованием, таможенными проблемами и другими факторами, действующими в международной торговле.

Всемирная инфраструктура. Непрерывно возрастающее передвижение товаров, рабочей силы и финансовых средств через национальные границы ускоряет развитие и совершенствование всемирной инфраструктуры. Наряду с крайне важной транспортной системой все большее значение для развития мировой экономики приобретает мировая сеть информационных коммуникаций, что связано с интенсивным развитием автоматизированных систем обработки, хранения и передачи информации.

Развитие информационной инфраструктуры зависит от уровня развития промышленности, но и конкурентоспособность самой промышленности во все большей мере определяется информационной составляющей. В развитых странах в последнее время формируется разветвленный информационный комплекс, воздействие которого распространяется на все отрасли и сферы экономики. Поэтому информационные коммуникации нередко называют нервной системой всемирного хозяйства.

Помимо связи и информации к элементам всемирной инфраструктуры относится и транспорт. Современная мировая транспортная система включает морской, речной, воздушный, железнодорожный и автомобильный транспорт. Мировые транспортные артерии специалисты иногда называют кровеносной системой всемирного хозяйства. В последнее время получили распространение международные трубопроводы, которые стали широко использоваться для передачи газа, нефти, нефтепродуктов.

Таким образом, интернационализация современных производительных сил не может развиваться без соответствующей всемирной инфраструктуры. Отдельные элементы такой инфраструктуры возникли при зарождении мировой торговли и формировании мирового рынка. Морское судоходство, например, соединяло разные страны и континенты еще в древности. Однако самостоя-

тельное значение инфраструктура приобрела уже в условиях сложившегося мирового капиталистического хозяйства. Это значение еще больше возросло в последние десятилетия в связи с появлением мировой системы информатизации. Влияние научно-технического прогресса на жизнь людей привело к объективной координации национальных систем науки и техники в интересах решения глобальных проблем современности и социального развития.

В соответствии с рекомендациями Венской конференции Генеральная Ассамблея ООН учредила Межправительственный комитет по науке и технике в целях развития и образовала в рамках Секретариата ООН Центр по науке и технике. В 1981 г. ООН были приняты меры по созданию Системы финансирования науки и техники в целях развития.

В 1992 г. Экономический и Социальный совет в соответствии с рекомендациями Генеральной Ассамблеи ООН о перестройке и активизации деятельности Организации Объединенных Наций в экономической, социальной и смежных областях учредил функциональную комиссию по науке и технике в целях развития вместо Межправительственного комитета по науке и технике в целях развития и его вспомогательного органа – Консультативного комитета по науке и технике в целях развития и Центра по науке и технике.

На региональном уровне под эгидой ООН проводятся международные конференции по отдельным научно-техническим проблемам (по народонаселению в 1974 г. в Дели, по водным ресурсам в 1977 г. в Аргентине, по новым источникам энергии в 1981 г. в Найроби и др.).

Комплексные программы научных исследований проводятся специализированными учреждениями ООН и другими международными организациями. Такими программами являются «Человек и биосфера» в рамках Международного гидрологического года в ЮНЕСКО, «Программа оценки мировых рыбных ресурсов» ФАО и ООН, ряд программ по изучению климата Всемирной метеорологической организации, «Программа Чернобыль» МАГАТЭ и ООН и др.

В рамках ЮНЕСКО создана Международная система научно-технической информации (ЮНИСИСТ). Исследованиями ряда глобальных проблем науки и техники (в области биологии, химии, электроники, коммуникаций) занимаются МАГАТЭ, ЮНИТАР, Международное агентство по изучению рака и др.

ПРООН осуществляет свою деятельность в трех формах: направление в развивающиеся страны экспертов-консультантов; содействие в передаче технологии в рамках государственного и частного секторов; содействие в подготовке научно-технических кадров путем создания учебных центров, проведения курсов, семинаров и предоставления возможностей обучения в учебных заведениях ООН (Университет ООН, Университет Мира ООН, ЮНИТАР и др.).

В 1991 г. около двух третей африканских государств создали крупные институциональные механизмы для разработки научно-технической политики, многие страны организовали в высших учебных заведениях новые факультеты научных исследований и проектно-конструкторских работ.

В Юго-Восточной Азии и Тихоокеанском регионе ведется работа по созданию материально-технической базы, подготовке кадров и в создании научно-технической информационной инфраструктуры. Разработан и подписан всеобъемлющий свод нормативных актов, направленных на развитие науки и техники стран-членов АСЕАН и других интеграционных экономических объединений этого региона. Характерной чертой политики стран этого региона в области науки и техники является отражение программ национального развития в совместных программах.

В Западной Азии и на Арабском Востоке повысился потенциал научно-исследовательских объектов и конструкторских работ, создано более 150 исследовательских центров, образован региональный информационный центр в области науки и техники, связанный с национальными и международными банками данных.

В странах латиноамериканского и карибского экономического интеграционного региона созданы на национальном, субрегиональном и региональном уровнях механизмы правового регулирования деятельности в области науки и техники. Например, в Декларации Антигуа 1990 г. сформулирован Экономический план действий по Центральной Америке, в котором определяются региональная политика и программа в области развития науки и техники.

В 1985 г. в ЕЭС была принята Программа технологического возрождения Европы «Эврика». Основные направления деятельности программы, такие как информационная техника, технология, биотехника, откроют перед человечеством ворота в третье тысячелетие. В программе принимают участие 19 государств. В 1990–1992 гг.

были заключены рамочные соглашения с рядом восточноевропейских стран о научно-техническом сотрудничестве в рамках программы «Эврика».

Для координации взаимодействия стран-членов СНГ по Соглашению о межгосударственном научно-техническом сотрудничестве от 15 мая 1992 г. был создан Межгосударственный научно-технический совет, состоящий из полномочных представителей государств-членов. Его функции следующие: согласование предложений по направлениям межгосударственного научно-технического сотрудничества; выбор форм совместной научно-технической деятельности; представление на утверждение государствам-членам Содружества, а при наличии полномочий – утверждение документов по научно-техническому сотрудничеству; принятие решений о формировании рабочих органов Совета; утверждение регламента работы органов и сметы расходов на их содержание. Местопробыванием рабочих органов Совета является г. Киев (Республика Украина).

Значительный объем научно-технического и технологического сотрудничества и координации деятельности государств в этой области осуществляется в рамках всемирных программ ООН, направленных на использование достижений науки и техники в целях развития. Согласно Заключительным документам Конференции ООН по науке и технике в целях развития 1963 г., осуществление научно-технических программ возложено на Программу развития ООН (ПРООН).

В рамках реализации Буэнос-Айресского плана действий ООН по развитию и осуществлению технического сотрудничества между развивающимися странами была принята Программа ООН по техническому сотрудничеству развивающихся стран. В 1984 г. Центром по науке и технике ООН была принята Система оповещения о новых технологических достижениях (АТАС).

В системе ООН в области науки и техники осуществляются следующие функции:

разработка политики в области науки и техники (финансируется ПРООН и реализуется ФАО, ЮНЕСКО, ВОИС и Департаментом по экономическому и социальному развитию Секретариата ООН – ДЭСР);

прогнозирование направлений научно-технического прогресса (финансируется Фондом ООН для науки и техники в целях развития и реализуется ДЭСР и ЮНИДО);

осуществление программ научных исследований (финансируется ПРООН и реализуются ВОЗ, ЮНЕСКО и ЮНИДО);

использование результатов научных исследований и разработок на практике (финансируются ПРООН, Фондом ООН по народонаселению – ЮНФПА – и реализуются ЮНИДО, ОАО и ВОЗ);

организация региональных и международных связей (финансируются ПРООН, ЮНЕСКО, ЮНИДО, ФАО, ВОЗ и Международным фондом сельскохозяйственного развития – МФСР – и реализуются ЮНИСЕФ, ЮНЕСКО, ФАО, ВОЗ и ЮНИДО);

развитие образования и подготовка кадров в области науки и техники финансируются ПРООН, ВОИС, ЮНИСЕФ и МФСР, реализуются ЮНЕСКО, ВОЗ, МОТ, ФАО, ЮНИДО, ВМО и ВОИС);

оценка и приобретение технологий (финансируются ПРООН, ЮНИСЕФ и ЮНФПА и реализуются ДЭСР, ЮНИСЕФ, ВОИС и МФСР);

обеспечение деятельности научно-технических работников (финансируются ПРООН и ЮНЕСКО и реализуется ЮНЕСКО);

оказание технических услуг (финансируются ПРООН и ЮНИСЕФ и реализуются ЮНИДО, ЮНЕСКО, ВОЗ и ФАО);

охрана интеллектуальной собственности (финансируется ПРООН и реализуется ВОИС и ЮНКТАД);

информационная деятельность (финансируется ЮНЕСКО и реализуются ЮНЕСКО и ВОИС).

Универсальным центром международного сотрудничества в области мирного использования атомной энергии является Международное агентство по атомной энергии (МАГАТЭ), Устав которого вступил в силу 29 июля 1957 г. Цель МАГАТЭ – содействовать использованию атомной энергии в мирных целях во всем мире. Методы достижения этой цели охватывают обмен информацией, передачу ядерных материалов, предоставление Агентству услуг, оборудования и приборов, подготовку проектов Агентства, разработку мер безопасности.

6.2 Международное научно-техническое сотрудничество в Беларуси

Международное научно-техническое сотрудничество в Республике Беларусь направлено на обеспечение инновационного пути

развития экономики. Важное место в этом процессе занимает разработка нормативной правовой базы, как условие успешного международного сотрудничества, развития трансферта технологий, формирования эффективного финансового механизма МНТС.

Республика Беларусь активно участвует в сотрудничестве с международными организациями: Программа развития ООН (ПРООН), Организация ООН по промышленному развитию (ЮНИДО), Международный научно-технический центр (МНТЦ), Международная ассоциация по содействию сотрудничеству с учеными из независимых государств бывшего Советского Союза (ИНТАС), Объединенный институт ядерных исследований (ОИЯИ), Европейская организация ядерных исследований (ЦЕРН), Научный комитет

В 2011 г. научно-технический комплекс Беларуси представляли 501 организацию, в том числе 105 научно-исследовательских, 33 конструкторских, 8 проектная и проектно-разведывательная, 63 высших учебных заведений, 8 научно-исследовательских и конструкторских подразделений на промышленных предприятиях. В научной сфере было занято 31194 работников, в то время как в 1990 г. здесь насчитывалось 107,3 тыс. человек. За данный период кадровый потенциал научной сферы сократился в 3,4 раза. Наибольшие потери понесли отраслевая наука, затем – академическая, в наименьшей степени – вузовская наука. В основном научные работники перешли на работу в органы государственного управления и коммерческие структуры. Сокращение занятости в этой сфере обусловлено падением уровня оплаты труда, снижением престижности научной деятельности, недостатком финансовых средств, невозможностью получения конкурентоспособных результатов.

Будущее экономического развития современной Беларуси зависит от способности создавать новые высокие технологии и скорости их внедрения. Доля научно-технических достижений в обеспечении экономического развития в развитых странах составляет более 90 %. Экономическое развитие этих стран происходит за счет освоения новых технологий. В современной экономике достигает успеха тот, кто в состоянии обеспечить приоритет в разработке и реализации новых технологий.

Разрабатываемые мероприятия инновационного развития экономики имеют комплексный характер. Наиболее важными из них являются Государственная программа инновационного развития на

Важная роль в развитии МНТС принадлежит Государственному комитету науке и технологиям Республики Беларусь (ГКНТ). Он разрабатывает и вносит в Совет Министров Республики Беларусь предложения по финансированию МНТС за счет средств республиканского бюджета, организует государственную научно-техническую экспертизу международных научно-технических проектов, участвует в работе международных организаций, комиссий, комитетов и объединений, организует международное сотрудничество с зарубежными странами по вопросам, входящим в компетенцию ГКНТ.

Основная задача ГКНТ состоит в продвижении новых технологий на отечественный и зарубежные рынки. С этой целью ежегодно организуются научно-технические экспозиции и семинары-презентации научных организаций Беларуси и их разработок на крупнейших выставках республики и за рубежом. Участие в выставках и других международных мероприятиях позволили установить взаимовыгодные контакты в научно-технической и инновационной сфере с Австрией, Германией, Индией, Китаем, Польшей, Францией, Южной Кореей. В 2004 г. заключены контракты на сумму свыше 3 млн долларов США, денежные средства, привлеченные по контрактам в 2004 г., составила 10,4 млн долларов США, из них организациями Министерства образования получено 5,3 млн долларов США, организациями НАН Беларуси – 5,1 млн долларов США.

Планирование МНТС осуществляется ГКНТ в тесном взаимодействии с министерствами, Национальной академией наук Беларуси, другими ведомствами и организациями. При ГКНТ в 2004 г. создан Межведомственный организационный комитет по организации и проведению международных научно-технических мероприятий, в состав которого вошли представители министерств и НАН Беларуси.

Беларусь является участником Соглашения стран СНГ о создании общего научного и технического пространства стран СНГ, которое действует с 1995 г. Это соглашение для Беларуси продлено в 2010 г. Постановлением Совета министров. С 1999 г. в белорусском законодательстве действуют положения об участии научно-исследовательских учреждений и ученых стран СНГ в научно-технических программах Республики Беларусь.

В 2009 г. межгосударственный комитет ЕврАзЭС учредил Центр высоких технологий, открывающий возможности для совместных усилий в реализации инновационных проектов.

Научно-технологическое сотрудничество со странами ЕС базируется на решениях Совета по международным делам ЕС. Проекты ЕС с участием Беларуси реализуются в соответствии с положениями Страновой стратегии на 2007–2013 гг. и Национальной индикативной программы на 2007–2010 гг. В 2008 г. Европейской комиссией одобрена программа трансграничного сотрудничества между Беларусью, Украиной и Польшей на 2007–2013 гг.

Беларусь активно взаимодействует с Евразийской патентной организацией (ЕАПО). ЕАПО оказала техническую помощь Беларуси в подготовке и публикации электронной версии официального бюллетеня «Изобретения, полезные модели, промышленные образцы» на основе ИТ-продуктов. С Европейским патентным бюро республика сотрудничает по вопросу приведения национального законодательства в области интеллектуальной собственности в соответствии с правовыми нормами ЕС. Беларусь в 2009 г. обменивалась патентной документацией с 28 зарубежными странами.

С 1992 г. по линии Программы технической помощи ЕС странам СНГ (ТАСИС) Беларуси было выделено около 200 млн евро в рамках более чем 420 проектов. В рамках Инструмента добрососедства и партнерства ЕС (преемника программы ТАСИС) на 2007–2011 гг. для Беларуси зарезервировано около 43 млн евро. Еще 64 млн евро планируется выделить в 2012–2013 гг. В настоящее время в стадии реализации в Беларуси находятся 17 проектов ЕС на общую сумму 10,5 млн евро. Беларусь участвует в 15 программах ЕИДП на национальном, региональном и трансграничном уровнях [32].

Республика Беларусь участвует в реализации трех программ трансграничного сотрудничества ЕС: «Польша – Украина – Беларусь», «Латвия – Литва – Беларусь» и «Регион Балтийского моря». Объем финансирования для белорусских участников проектов международной технической помощи в рамках указанных программ составляет около 250 млн евро.

Белорусское научное сообщество проявляет интерес к участию в Рамочных программах. На ноябрь 2011 г. представители Беларуси приняли участие в 204 заявках на конкурсы Рамочной программы-7. В результате 31 белорусский партнер участвует в 26 проектах с общим финансированием для белорусской стороны 1,84 млн евро.

Наиболее успешными программами являются «Информационные и коммуникационные технологии», «Научная инфраструктура»,

«Международное сотрудничество», «Здоровье» и отдельные схемы в рамках программы «Люди» («Международный обмен научным персоналом»).

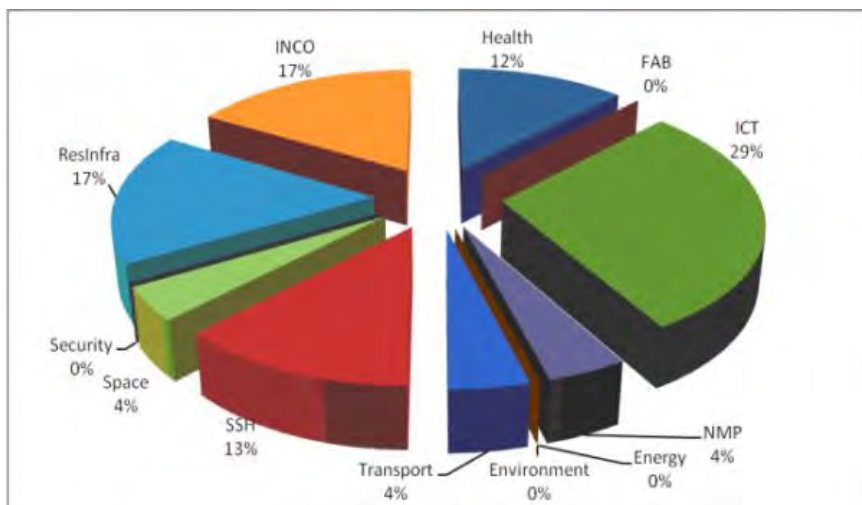


Рисунок 6.2 – Проекты Рамочной программы-7 с участием белорусских партнеров, на ноябрь 2011 г.

Источник: [33].

Международное научно-техническое сотрудничество Беларуси развивается с отдельными странами (Италия, Катар, Кувейт, Саудовская Аравия), организуются презентационные визиты представителей органов управления и соответствующих организаций (в Швецию, Объединенные Арабские Эмираты, Сирийскую Арабскую Республику), реализуются совместные международные проекты (например, с ФРГ).

Развиваются контакты на уровне предприятий (экспорт товаров, технологий, выполнение зарубежных заказов на НИОКР, создание совместных предприятий) и отдельных ученых (участие в конференциях, совместные публикации, научные стажировки, трудоустройство за рубежом).

Беларусь развивает двухстороннее сотрудничество со странами дальнего зарубежья, реализует смешанный подход к установлению двухсторонних отношений, включая заключение официальных соглашений между ведомствами и органами управления на национальном уровне. Так, в 2003 г. подписано соглашение между Белорусским республиканским фондом фундаментальных исследований и Национальным центром научных исследований Франции.

В 2008 г. Беларусь принимала участие в пяти проектах МАГАТЭ. В 2009–2011 гг. в программы по проблемам ядерной энергетики, медицины и преодоления последствий аварии на Чернобыльской АЭС было включено еще четыре национальных проекта. На сегодняшний день наиболее успешными являются проекты исследований в области ИКТ и нанотехнологий. Беларусь также участвует в программе ЕС Эразмус Мундус, направленной на поддержку международных академических обменов.

В Беларуси практикуется государственное финансирование проектов и программ международной технической помощи, вклад белорусской стороны составляет около 16 % от их общей стоимости. Беларусь также участвует в проектах ЮНИДО как напрямую, так и в соответствии Меморандумом о взаимопонимании между ЮНИДО и ЕврАзЭС. С 2010 г. в Беларуси реализуется проект ЮНИДО, направленный на углубление региональной промышленной интеграции стран ЕврАзЭС и поддержку развития мирохозяйственных связей.

Министерства образования обеспечивает координацию международного сотрудничества в сфере науки подведомственных ему структур. Самое активное участие принимают университеты и научные подразделения республики. Созданный Министерством образования Межвузовский центр маркетинга научно-исследовательских работ проводит большую работу по информационному обеспечению, мониторингу и анализу международного сотрудничества университетов и инновационных структур, прежде всего, в инновационной сфере.

Белорусские вузы сотрудничают с партнерами из 58 стран, так в 2007 г. осуществляли поставки научно-технической продукции заказчикам из 30 стран ближнего и дальнего зарубежья на общую сумму около 3,5 млн долл. США. Большинство партнеров белорусских вузов находятся в России, Германии, Украине, Италии и Казахстане.

Национальная академия наук Беларуси участвует в международных научных организациях: Международном совете по науке, Европейской федерации национальных академий естественных и гуманитарных наук (ALLEA), Глобальной сети академий наук, Международной ассоциации академий наук (МАН), Международном центре научной и технической информации, Международном союзе теоретической и прикладной химии (IUPAC), Международном конгрессе машиностроительных обществ и Международном центре тепло- и массообмена (ICMHT). В 2009 году научно-исследовательские организации НАН Беларуси сотрудничали с исследовательскими центрами 79 стран.

Институтом физики НАН Беларуси разработан многоцветный магнитолазерный терапевтический аппарат «Родник-1», представляющий собой универсальный многофункциональный аппарат нового поколения и предназначен для лечения широкого круга заболеваний (туберкулеза, бронхиальной астмы и др.).

Уделяется внимание развитию сотрудничества с ведущими странами на рынке высокотехнологичной продукции (США, ФРГ, Япония, Франция, Великобритания и др.). Опираясь на опыт этих стран, обеспечить наращивание собственного высокотехнологичного производства, проводить свои НИОКР, освоить новые знания по актуальным проблемам фундаментальных и прикладных наук, укрепить позиции отечественных научных школ в мировой системе разделения труда в области науки, участвовать в решении глобальных проблем современности и осуществления проектов меганауки.

Беларусь расширяет сотрудничество с Индией и КНР по фундаментальным и прикладным проблемам (физика высоких энергий, материаловедение, лазерная техника, средства вычислительной техники и программные продукты, биотехнология, океанология и др.). Активизируется сотрудничество с Бразилией, Египтом, Республикой Корея, Малайзией, Сингапуром, Таиландом, Филиппинами, ЮАР и другими в области прикладных исследований и разработок с использованием научно-технических достижений и опытно-экспериментальной базы белорусской науки.

Научно-техническое сотрудничество Беларуси и Китая связывают с программами развития западных провинций и модернизацией промышленной базы северо-востока КНР. Примером тому служит сотрудничество Беларуси с северо-восточной китайской провинцией Цзилинь. В июне 2010 г. подписано соглашение о создании Бе-

лорусско-Китайского научно-технологического парка в г. Чаньчунь. Основными направлениями его деятельности являются: фотоэлектроника, лазерная техника, новые материалы и энергетика, технологии сельского хозяйства и биотехнологии, информатика.

Белорусский республиканский фонд фундаментальных исследований (БРФФИ) оказывает финансовую поддержку совместным научным проектам и участию белорусских ученых в научных мероприятиях за рубежом. Национальный центр интеллектуальной собственности (НЦИС) активно участвует в работе комитетов и рабочих групп ВОИС, занимается организацией семинаров по профильной тематике.

Беларусь плодотворно сотрудничает с традиционными партнерами – Россией и Украиной. Оно развивается в рамках совместных НИОКР, частично финансируемых из республиканского бюджета через программы Союзного государства Беларуси и России и исполнительную программу белорусско-украинского научно-технического сотрудничества, так и в рамках выполнения белорусскими исполнителями заказов на разработку и поставку приборов, технологий, оборудования.

Примером такого сотрудничества является выполнение программ Союзного государства «Лазерные технологии XXI век» и «Наукоемкие компоненты общемашиностроительного применения», финансируемые из средств Союзного и республиканского бюджета. Завершена программа «СКИФ» в ходе которой разработаны и изготовлены 12 образцов суперкомпьютеров «СКИФ», используемых на предприятиях и в учреждениях Беларуси и России.

В рамках Межправительственного соглашения о сотрудничестве в области науки и технологий, реализуются 22 совместных проекта по широкому спектру научных направлений. Совместно с Сибирским отделением РАН Национальная академия наук Беларуси выполняет 51 научно-технический проект по приоритетным направлениям научных исследований, а также ряд других совместных проектов.

В соответствии с Межгосударственной программой стран ЕврАзЭС «Инновационные биотехнологии» в 2011–2015 гг. выделяется 1 млрд российских рублей на реализацию инновационных проектов. Так, с участием Белорусского национального технического университета и азербайджанских партнеров разрабатывается концепция, архитектуры и программного обеспечения комплексной системы охраны территориально разделенных объектов.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

На экономическое развитие Беларуси оказывают влияние изменения в мировом хозяйстве. В этой связи проведение экономической политики необходимо выстраивать с учетом изменений мировых рынков и активно участвовать в международном разделении труда. Внешнеэкономическая деятельность должна иметь многофакторную и многовекторную направленность, и предполагает расширение экспорта товарами и услугами с более высокой добавленной стоимостью. В этой связи полезным является опыт интенсивного вхождения в систему международного разделения труда стран Юго-Восточной Азии.

Восточноазиатский опыт показывает, что активное и плодотворное участие в мировой экономике требует продуманного подхода к международной интеграции с помощью взвешенного и хронологического выбора мер в отношении потоков товаров и услуг, капиталов, рабочей силы.

Изучение модели экономического роста стран Юго-Восточной Азии полезно с точки зрения выбора ориентиров долгосрочной внешнеэкономической стратегии Республики Беларусь. Нельзя недооценивать набирающую силу быстро развивающихся стран в этом регионе. Экономическое развитие этих стран в перспективе создаст благоприятные условия для возникновения новой региональной экономической организации открытого типа. Не следует забывать о том, что продолжение полета «летающей стаи гусей» в XXI в. может открыть совершенно новые, неожиданные перспективы для Республики Беларусь.

Не менее важно и то, что восточноазиатский опыт нельзя воспринимать механически. В каждый данный момент любое государство находится в уникальной ситуации, определяемой целым набором факторов, в том числе его размерами, уровнем развития, а также постоянно меняющимся состоянием мировой экономики. В этой связи проводя собственную независимую внешнеэкономическую политику важно уметь опираться на принципы развития внешнеэкономической деятельности, апробированные в странах, добившихся успеха в экономическом развитии.

Опыт стран Юго-Восточной Азии наглядно показывает, какие неисчерпаемые возможности предоставляет рыночная экономика для развития экономического потенциала, повышения жизненного уровня населения.

Разнообразны формы и методы развития национальной экономики – от активного использования государственного сектора и государственного регулирования до реализации идей либеральной экономики. Однако важной предпосылкой быстрого прогресса национальной экономики является способность быстрого освоения новых технологий, ориентация на будущие потребности на мировых рынках, и интеграцию в систему международного разделения труда.

ЛИТЕРАТУРА

1. Аكوпова, Е. С. Мировая экономика и международные экономические отношения / Е. С. Аكوпова, О. И. Воронкова, Н. Н. Гаврилко. – Ростов-н/Д : «Феникс», 2001. – 416 с.
2. Экономика Беларуси. – Режим доступа : <http://www.belembassy.it/rus/econom>. – Дата доступа : 27.05.2014.
3. Предприятия Республики Беларусь http://gov.cap.ru/hierarhy_cap.asp?page=./196/4624/5511/5532/5538
4. Белорусская калийная компания. – Режим доступа : <http://www.belpc.by/operations/market/>). – Дата доступа : 27.05.2014.
5. Выступление Михаила Мясниковича на Международном форуме делового сообщества к 60-летию БелГПП. – Режим доступа : <http://www.government.by/ru/content/4747>. – Дата доступа : 27.05.2014.
6. Республика Беларусь – 1997 : статистический ежегодник. – Минск, 1997.
7. Республика Беларусь – 2005 : статистический ежегодник. – Минск, 2005.
8. Мочерный, С. В. Экономическая теория / С. В. Мочерный. – Киев, 2008.
9. Хилл, Ч. Международный бизнес / Ч. Хилл. – 8-е изд. – СПб. : Питер, 2013. – С. 316.
10. Макаров, В. Л. Наука и высокие технологии России на рубеже третьего тысячелетия. Социально-экономические аспекты развития / В. Л. Макаров, А. Е. Варшавский. – М. : Наука, 2010. – 636 с.
11. Гохберг, Л. Наука и технологии в России : прогноз до 2010 года / Л. Гохберг, Л. Миндели. – М. : Центр исследований и статистики науки, 2010. – 119 с.
12. Внешнеэкономические проблемы перехода России на инновационный путь развития. – М. : Наука, 2009. – 22 с.
13. Багриновский, К. А. Механизмы технологического развития экономики России: Макро и мезоэкономические аспекты / К. А. Багриновский, М. А. Бендиков, Е. Ю. Хрусталеv. – М. : Наука, 2009. – С. 136.
14. Артемьев, И. Е. Рынки технологии в мировом хозяйстве / И. Е. Артемьев. – М. : Наука, 2009.

15. Аханов, С. А. Конкурентоспособность национальной экономики: критерии оценки и пути повышения / С. А. Аханов, Н. К. Нурланова, Ф. Г. Альжанова. – Алматы : Экономика, 2009.

16. Об итогах инвестиционной деятельности в 2012 году и мерах по привлечению ПИИ на чистой основе : Доклад министра экономики Республики Беларусь на заседании Президиума Совета Министров Республики Беларусь 28 февраля 2013 г. / Главное управление инвестиций Министерства экономики Республики Беларусь. – Минск, 2013. – 19 с.

17. Белстат: В 2011 году иностранные инвесторы вложили в экономику Беларуси [Электронный ресурс]. – Минск, 2013. – Режим доступа : <http://fezmogilev.by/nev-1756-ru.html>. – Дата доступа : 15.03.2013.

18. Результаты инвестиционной политики / Министерство экон. Респ. Беларусь [Электронный ресурс]. – Минск, 2013. – Режим доступа: <http://www.economy.gov.by/ru/invpolicy/invest-klimat/rezultat>. – Дата доступа: 15.03.2013.

19. Материалы для аналитического доклада Министерства экономики Республики Беларусь / Главное управление инвестиций Министерства экономики Республики Беларусь. – Минск, 2012. – 17 с.

20. Об инвестициях в I квартале 2014 г. Национальный статистический комитет Республики Беларусь [Электронный ресурс]. – Минск, 2014. – Режим доступа : <http://www.belstat.gov.by/homep/ru/>.

21. Условия для инвестиций в Беларуси [Электронный ресурс]. Министерство экон. Респ. Беларусь. – Минск, 2013. – Режим доступа : <http://www.economy.gov.by//invest-klimat/mery>. – Дата доступа : 15.03.2013.

22. Об утверждении Положения о порядке рассмотрения Правительством Республики Беларусь проектов инвестиционных договоров с Республикой Беларусь и особенностях их заключения: Постановление Совмина Республики Беларусь от 17.11.2008 г. №1453 // Консультант-Плюс: Беларусь [Электронный ресурс] / ООО «Юр-Спектр», Нац. центр правовой информ. Респ. Беларусь. – Минск, 2012. – Дата доступа : 15.03.2013.

23. Определение приоритетов и разработка рекомендаций по эффективному использованию инвестиционных ресурсов в экономике Республики Беларусь: отчет о научно-исследовательской работе /

Научно-исследовательский экономический институт Министерства экономики Республики Беларусь. – Минск, 2013. – 91 с.

24. Инновационная экономика / под общей ред. А. Дынкина, Н. Ивановой. – М., 2001.

25. Куликов, Г. В. Японский менеджмент и теория международной конкурентоспособности / Г. В. Куликов. – М., 2000.

26. Беларусь в цифрах, 2013 : статистический справочник. – Минск, 2013.

27. Мониторинг взаимных инвестиций в странах СНГ-2013. Центр интеграционных исследований Евразийского банка развития. – Режим доступа : http://www.belta.by/ru/all_news/economics. – Дата доступа : 10.09.2014.

28. Республика Беларусь – 2013 : статистический ежегодник. – Минск, 2013.

29. Утечка мозгов в Беларуси все более актуальна. – Режим доступа : <http://news-from-usa.ru/utechka-mozgov-v-belarusi-vse-bolee-aktualna>. – Дата доступа : 27.05.2014.

30. Иностранцы работники пока не чувствуют себя хозяевами Беларуси : Режим доступа : <http://www.interfax.by/article/1152410>. – Дата доступа : 27.05.2014.

31. Международное сотрудничество. Государственный комитет по науке и технологиям Республики Беларусь [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.gknt.org.by/opencms/opencms/ru/foreignrel>. – Дата доступа : 27.05.2014.

32. Абухович, Ю.К. Современное состояние и перспективы сотрудничества Республики Беларусь с основными внешнеторговыми партнерами / Ю.К. Абухович, Е. И. Бедрицкая, Д. В. Солабуто. – Режим доступа : http://www.pac.by/dfiles/001121_894989_abuhovich5. – Дата доступа : 27.05.2014.

33. Международное сотрудничество. Информационный обмен в области науки, технологии и инноваций между странами Европейского Союза, Южного Кавказа и Центральной Азии. – Режим доступа : <http://www.increast.eu/ru/154.php>. – Дата доступа : 27.05.2014.

Учебное издание

БУТЕНЯ Владимир Евгеньевич

**БЕЛАРУСЬ В СИСТЕМЕ
МИРОХОЗЯЙСТВЕННЫХ СВЯЗЕЙ**

Учебно-методическое пособие
для студентов экономических и неэкономических
специальностей

Редактор *Л. Н. Шалаева*

Компьютерная верстка *А. Г. Занкевич*

Подписано в печать 12.06.2014. Формат 60×84 ¹/₁₆. Бумага офсетная. Ризография.

Усл. печ. л. 10,17. Уч.-изд. л. 7,96. Тираж 750. Заказ 1215.

Издатель и полиграфическое исполнение: Белорусский национальный технический университет.

Свидетельство о государственной регистрации издателя, изготовителя, распространителя
печатных изданий № 1/173 от 12.02.2014. Пр. Независимости, 65. 220013, г. Минск.