

Как уже отмечалось, в переходный период потребности людей в медицинском обслуживании возрастают. Для обеспечения минимально необходимого объема финансирования лечебно-профилактических учреждений требуется консолидировать все возможные источники привлечения средств. В

условиях дефицита государственного бюджета и низких доходов населения только социально-страховая модель с многоканальной системой финансирования (из прибыли страховых организаций, отчислений от зарплаты, государственного бюджета) способна решить эту задачу.

УДК 339.9.012. (476)

*Косинская С.В.*

## СПОСОБЫ АКТИВИЗАЦИИ ЭКСПОРТНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ

Международная торговля - древняя и традиционная форма международных экономических отношений. Роль международной торговли в международных экономических отношениях постоянно возрастала. Многие экономисты устанавливают связь между ростом внешней торговли и экономическим ростом страны.

Явление международной торговли достаточно популярное. В настоящее время экономика любой страны мира (если она не проводит политику искусственной изоляции от мирового рынка) зависит от участия во внешнеторговом обороте.

Множество торговых потоков подвержено тщательному учету, анализу и прогнозированию, так как фиксируются в платежном балансе страны.

Платежный баланс – это правительственный документ, в котором отражается стоимостное выражение всего комплекса внешнеэкономических связей страны в форме соотношения поступлений и платежей.

Платежный баланс ведет каждая страна, так как он является универсальным инструментом учета финансово-экономической деятельности страны. Платежный баланс является источником информации, раскрывающий особенности участия страны в международном обмене товарами, услугами и капиталами.

Показателем эффективности внешнеэкономической деятельности страны является состояние платежного баланса, а именно – размер и знак сальдо.

Положительное сальдо демонстрирует превышение экспорта над импортом, значит приток иностранной валюты в страну. А это есть прибыль страны, значит эффективная внешнеэкономическая деятельность.

Отрицательное сальдо, наоборот, ведет к оттоку из страны иностранной валюты, что расценивается как убытки страны и неэффективная внешнеэкономическая деятельность.

Проанализируем внешнеторговую деятельность нашей страны.

В 2003 г. объем внешней торговли товарами и услугами составил 23.938,9 млн. USD, в том числе экспорт – 11.441 млн. USD, импорт – 12.497,9 млн. USD. Если проследить динамику, то можно отметить, что за последние три года отмечался стабильный рост внешнеторгового оборота. По сравнению с 2002 г. объем внешней торговли увеличился на 23,9%, при этом экспорт возрос на 22,7%, импорт – на 25%.

Увеличение объема внешнеторгового оборота в 2003 г. произошло как за счет роста физического объема, так и за счет повышения средних цен на экспортируемые и импортируемые товары. Экспорт товаров Беларуси в долларах США по сравнению с 2002 г. возрос на 24,2%, импорт – на 26,5%. Темп роста физического объема импорта (113,1%) превысил темп роста экспорта (111%) на 2,1 процентных пункта.

Но все же в 2003 г. сложилось отрицательное сальдо внешней торговли товарами и услугами в размере 1.056,9

млн. USD и по сравнению с предыдущим годом увеличилось на 1,6% или на 377,3 млн. долларов.

Объем внешней торговли товарами в 2003 году составил 21.469,2 млн. USD, в том числе экспорт – 9.964,3 млн. USD, импорт – 11.504,9 млн. USD.

В целом по республике в фактических ценах экспорт увеличился на 24,2 процента. С 1999 года прослеживается стойкая положительная динамика роста экспорта в фактических ценах.

Общий объем импорта Республики Беларусь составил 11504,9 млн. USD и увеличился на 26,5 процента. На фоне ровной динамики объемов импорта с 1996 года наблюдается скачок роста импорта в 2003 году.

Сальдо внешней торговли товарами сложилось отрицательное и составило 1.540,6 млн. USD и по сравнению с 2002 г. увеличилось в 1,4 раза или на 469,2 млн. USD.

Объем внешней торговли услугами за 2003 г. составил 2.469,7 млн. USD, в том числе экспорт – 1.476,7 млн. USD, а импорт – 993 млн. USD. Таким образом, сальдо по торговле услугами сложилось положительным в размере 483,7 млн. USD. Причем по сравнению с 2002 г., отмечается рост на 1,2% или на 91,9 млн. USD. Также отмечается тенденция роста экспорта и импорта услуг за 2003 г., причем рост экспорта услуг опережает рост импорта услуг. Так экспорт услуг увеличился на 13,6%, а импорт увеличился на 9,4%.

Основными торговыми партнерами республики в 2003 г. являлись: Россия – 58% от всего объема товарооборота, Германия – 5,8%, Великобритания – 4,7%, Польша – 3,6%, Украина – 3,3%, Нидерланды – 2,4%, Италия и Литва – 2%, Латвия – 1,8%, США – 1,2%.

Структура экспорта в разрезе регионов следующая. Экспорт в страны СНГ (включая Российскую Федерацию) составил 54,7 процента белорусского экспорта, в том числе в Российскую Федерацию – 49,2 процента его общего объема, в другие государства – 45,3 процента.

В страны Содружества экспорт увеличился на 24,4 процента, в том числе в Россию – на 23,2 процента. В страны вне СНГ белорусский экспорт увеличился на 24,0 процента.

Что касается структуры импорта – на 27,6 процента, то здесь отмечаются следующие данные и тенденции. Доля стран СНГ (включая Российскую Федерацию) в общем объеме белорусского импорта составила 69,6 процента, из них на российские товары приходилось 65,7 процента импортных закупок. Объем импорта из стран вне СНГ составил 30,4 процента.

Ввоз товаров из стран СНГ увеличился на 27,2 процента, в том числе из Российской Федерации – на 27,6 процента. Импорт из стран вне СНГ увеличился на 25,1 процента.

Структура сальдо в разрезе регионов следующая. Сальдо сложилось отрицательным с Российской Федерацией, Северной Америкой, Латинской Америкой в размере 2716,9 млн. USD. Сальдо сложилось положительным с Европой, странами СНГ (без Российской Федерации), Азией, Африкой и Ближ-

*Косинская Светлана Васильевна, ст. преподаватель каф. экономики и управления Международного гуманитарно-экономического института.*

ним Востоком в размере 1428,9 млн. USD.

Ассортиментная характеристика внешнеторгового оборота в 2003 г. осталась почти без изменения. Экспортировали в основном калийные удобрения, черные металлы, химические волокна, шины, трактора, грузовые автомобили, лесоматериалы, холодильники, телевизоры, мясо и мясопродукты, молоко и молочные продукты и т.д.

Основными импортными товарами являлись: нефть, природный газ, электроэнергия, черные металлы, химические волокна, двигатели внутреннего сгорания, металлообрабатывающие станки, автомобили, продукты питания и т.д. При этом нужно отметить тот факт, что сальдо торговли продовольственными товарами сложилось отрицательным в размере 105,6 млн. USD.

Необходимо также отметить, что в 2003 г. значительно сократились поставки товаров по бартеру. Объем бартерных операций по экспорту снизился за этот период на 43,3%, по импорту — на 42,3%. Удельный вес бартерных операций составил 4% от общего объема экспорта и 3% от общего объема импорта, в 2002 г. их доля составляла 8,8 и 6,6% соответственно.

Исходя из проведенного анализа и имеющейся информации, можно выделить тенденции, которые обуславливали развитие внешнеторгового оборота Республики Беларусь в 2003 г.

#### Положительные тенденции в развитии внешнеторгового оборота за 2003 г.:

1. Увеличением общего объема товарооборота на 25,5 % в результате увеличения экспортных поставок на 24,2 % и импортных — на 26,5%.
2. Увеличением положительного сальдо в торговле со странами вне СНГ на 172,7 млн. USD.
3. Увеличением положительного сальдо в торговле со странами СНГ за вычетом России на 73,5 млн. долларов.
4. Увеличением экспорта в торговле со странами СНГ на 24,4 % и увеличением экспорта со странами вне СНГ — на 24,0 процентов.
5. Снижение доли товарообменных операций.
6. Увеличение объема торговли услугами и увеличение положительного сальдо по ним.
7. А также превышение темпа роста экспорта над импортом в торговле услугами.

#### Отрицательные тенденции в развитии внешнеторгового оборота за 2003 г.:

1. Наличие и увеличение отрицательного сальдо по общему внешнеторговому обороту.
2. Опережающий темп роста импорта над экспортом в общем объеме внешнеторгового оборота.
3. Значительное отрицательное сальдо по торговле товарами и его увеличение.
4. Повышения средних цен на экспортируемые товары. Причем темп роста цен опережает темп роста физического объема в среднем на 10 %.
5. Привязка к рынку Российской Федерацией, в торговле с которой отрицательное сальдо, имеющее тенденцию роста.
6. Наличие отрицательного сальдо в торговле продовольствием.
7. Низкая конкурентоспособность отечественных товаров, как по цене, так и по качеству.
8. Наличие дискриминационных мер, ограничивающих белорусский экспорт.

Прокомментировав данные тенденции и информацию, можно охарактеризовать развитие внешнеторгового оборота Республики Беларусь в 2003 г. следующим образом.

Увеличению внешнеторгового оборота в этом году способствовал не только рост экспорта, но и рост импорта, движение которого отмечено как скачкообразное. Поэтому и произошло

значительно увеличение отрицательного сальдо платежного баланса. По торговле товарами значение отрицательного сальдо самое большое за период с 1996 г. Следовательно, отмечается отток иностранной валюты из нашей страны.

Также увеличение внешнеторгового оборота произошло за счет увеличения физического объема и роста средних цен на экспортируемые и импортируемые товары. При том, как уже отмечалось, темп роста физического объема отстает от темпа роста цен. Рост цен на импортные товары снижает их конкурентоспособность, и они теряют привлекательность внутри нашей страны. Отсюда и увеличение объемов торговли отечественными товарами на внутреннем рынке.

Но увеличение цен произошло и на наши экспортные товары. А это означает снижение их конкурентоспособности на мировом рынке. Как следствие — недополучение прибыли от экспортных продаж.

Основной источник формирования внешнеторгового дефицита — существенное превышение ввоза промежуточных (энергоносители, сырье, материалы и комплектующие), в том числе энергетических, товаров над их вывозом. Следует отметить, что данные товары участвуют в последующем в производстве товаров, которые идут на экспорт. Поэтому чистый экономический эффект от такой экспортной продажи невелик.

Также увеличению отрицательного сальдо платежного баланса способствовало увеличение отрицательного сальдо в торговле с Российской Федерацией. При этом объемы торговли с Россией увеличиваются. Можно даже охарактеризовать эту ситуацию как зависимость от российского рынка, так как доля данной страны в общем объеме внешнеторгового оборота более 50% (при том, что это неэффективная торговля). Но это вовсе не означает, что необходимо снижать объемы внешнеэкономической деятельности с Российской федерацией. Необходимо увеличивать объемы торговли в других направлениях и с другими странами, где имеется положительное сальдо внешней торговли. Например, с Европой, странами СНГ (без Российской Федерации), Азией, Африкой и Ближним Востоком. Причем, с учетом последних тенденций на мировом валютном рынке (превышение курса евро над курсом доллара), необходимо активизировать поставки в страны еврозоны. В связи с этим следует отметить, что если судить по структуре валют при обязательной экспортной выручке, то за 2003 г. объем сделок в евро составляет лишь 8% на фоне 60% сделок в долларах.

По ассортиментной структуре внешнеторгового оборота за 2003 г. следует отметить сохранение негативной тенденции превышение импорта продовольственных товаров над их экспортом. Это говорит о неэффективном использовании имеющейся базы внутри страны. Получается, мы тратим иностранную валюту на еду, в то время как сами можем ее производить.

Также наличие дискриминационных мер, ограничивающих белорусский экспорт, не дает возможности в полном объеме использовать преимущества от стратегических товаров. В частности, на многие наши текстильные изделия страны ЕС ввели количественные ограничения (квоты) на импорт белорусских текстильных товаров, что не позволяет отечественным экспортерам в полной мере реализовать свой потенциал на внешнем рынке.

Торговля услугами является для Республики Беларусь выгодным и приоритетным направлением развития внешнеэкономических связей. Объемы торговли услугами продолжают расти, хоть и медленными темпами. Продолжает расти и положительное сальдо по данным операциям. А в структуре платежного баланса, сальдо по торговле услугами «съедается» отрицательным сальдо от торговли товарами, чем снижает негативное значение последнего.

Снижение бартерных операций за 2003 г. тоже является положительной тенденцией. Это способствует получать больше выручки в денежной форме, которая позволяет под-

держивать ликвидность предприятия и дает возможность гибкого маневрирования при заключении дальнейших сделок. Также сокращение бартера снижает возможность неэквивалентного обмена при внешнеэкономических сделках.

Подводя итог приведенной информации, можно с уверенностью сказать, что нашей стране, нашей экономике необходимо добиваться положительных результатов от внешнеэкономической деятельности. Этого можно добиться либо уменьшая импорт, либо увеличивая экспорт.

При уменьшении импорта не обойтись без протекционистских мер, которые не способствуют взаимодействию стран и могут вызвать ответную реакцию у других стран.

А вот увеличить экспорт – это реальная задача для страны.

Для Республики Беларусь можно определить некоторые способы активизации экспортной деятельности и повышения объемов экспорта.

**1. Повышение конкурентоспособности белорусской продукции** как по цене, так и по качеству. Решить ее можно, лишь проведя технологическое перевооружение наших предприятий. Для этого в республике второй год подряд устанавливаются нулевые ставки таможенных пошлин на ввозимое оборудование, ведется работа по привлечению в республику иностранных инвестиций, кредитов. Кроме этого, разработана Программа структурной перестройки и повышения конкурентоспособности отечественной экономики, правительством утвержден комплекс мер по ее реализации.

Также решить проблему технического перевооружения можно путем реализации программ поэтапного обновления основных производственных фондов, причем не за счет покупки морально устаревшего импортного оборудования, а за счет внедрения новых разработок белорусских ученых.

**2. Способствовать развитию торговли услугами,** т.к. пока они остаются источником дохода. Здесь также не обойтись без поддержания технологий на высоком уровне. В частности, автомобили, которые должны соответствовать стандартам ЕВРО.

Это также касается услуг по транзиту нефти и газа. Реконструкция трубопроводов и строительство компрессорных станций позволит увеличить пропускную способность, что скажется на объемах прокачиваемых ресурсов, а, следовательно, и на увеличении выручки за транзит.

**3. Диверсификация поставок в отдельные страны.** Это наглядно видно на примере экспорта нефтепродуктов в Украину. Когда туда поставлялись большие объемы такой продукции, торговый оборот с этой страны был весьма значительный. Но стала набирать темпы нефтеперерабатывающая отрасль Украины, и показатели сразу упали. Чтобы избежать таких перепадов, необходимо сделать наш экспорт более разнообразным.

**4. Выходить на мировой рынок нужно с качественным товаром.** Но доказать это с помощью наших внутренних стандартов невозможно. Поэтому необходимо активизировать работу по сертификации производств и систем управления на предприятиях в соответствии с международными стандартами серии ИСО 9000 и 14000.

Сертификация по стандарту ISO предполагает сертификацию не продукции как таковой, а всего производственного процесса, начиная с процедуры подписания контракта и, включая процесс производства, хранения и отправки готовой продукции, а также организации систем контроля качества, систем управления безопасностью и гигиеной. Поэтому сертификация по стандарту ISO сама по себе не улучшает товар, а показывает, что система управления качеством на предприятии организована в соответствии с международными требованиями.

Сегодня стандарты ИСО внедрены не более чем на 15% предприятий госсектора. Это крайне мало. Такую работу следует проводить гораздо более активно. Особенно, если учитывать, что в ближайшее время к ЕС примкнут новые страны

(с которыми также ведется активная внешнеторговая деятельность), на которые будут распространяться требования европейских стандартов. В том числе, и касательно требований к качеству.

**5. Активизация внешнеторговой деятельности со странами Европы.** Как уже отмечалось, в торговле с этими странами имеется положительное сальдо. Тем более, что Европа является основным покупателем стратегического экспортного товара Республики Беларусь – калийные удобрения. Так, из всего объема экспорта калийных удобрений за 2003 г., а это 3816,2 тыс. т., в Европу было отправлено около 3750 тыс. т.

А также необходимо учитывать сложившуюся ситуацию на мировом и внутреннем валютных рынках. На мировом валютном рынке курс евро превышает курс доллара, а это сказывается и на внутреннем валютном рынке, где отмечается стабильный рост курса евро по отношению к доллару. Поэтому получение экспортной выручки в евро позволит снизить отрицательное сальдо, которое измеряется в долларах. При переводе евро в доллары на внутреннем валютном рынке сумма сделки в долларах окажется больше, а, следовательно, и стоимостное выражение экспорта тоже увеличится.

**6. Вступление Республики Беларусь в ВТО.** Ежегодные потери от дискриминационных мер по ограничению белорусского экспорта оцениваются примерно в 80 млн. евро. После вступления Беларуси в ВТО все страны, входящие в эту организацию, предоставят ей на взаимной основе режим наибольшего благоприятствования (РНБ) в торговле. Это коснется, прежде всего, экспортно-импортных и транзитных операций, а также связанных с ними таможенных пошлин и сборов. Кроме того, члены ВТО должны будут предоставить нашей стране (также на взаимной основе) национальный режим в отношении внутреннего налогообложения и правил, регулирующих внутреннюю торговлю.

Беларусь получит, наконец, право требовать снятия введенных некоторыми странами дискриминационных мер, ограничивающих белорусский экспорт. Участие Беларуси в ВТО поможет оградить наших производителей от протекционистских мер ряда стран, которые под предлогом борьбы с демпингом не допускают на свои рынки, например, хлористый калий или полиэстеровые волокна из Беларуси.

Членство в ВТО можно использовать и для того, чтобы снизить дискриминационные технические барьеры, препятствующие проникновению белорусского экспорта на рынки развитых стран. А также — облегчить процедуры сертификации и испытаний наших изделий за рубежом, уменьшить плату за их проведение, которая часто достигает 10 и более процентов от стоимости экспортных товаров.

Большую пользу принесло бы и применение Республикой Беларусь распространяющихся на членов ВТО процедур урегулирования торговых споров и конфликтов.

Появилась бы возможность получать на регулярной основе интересующую нас информацию о политике в области внешней торговли и намерениях тех членов ВТО, чьи действия существенно затрагивают интересы Беларуси на мировом рынке.

**7. Активизировать работу СЭЗ** по тем направлениям, ради которых они были созданы. В частности, одними из главных задач в деятельности СЭЗ являются: интенсификация торгово-экономического сотрудничества с другими странами и стимулирование экспорта и импортозамещающих производств.

На сегодняшний день деятельность СЭЗ не в полном объеме выполняет эти задачи. Даже можно отметить такую тревожную тенденцию, как выход продукции, полученной на предприятиях, имеющих определенные налоговые и таможенные льготы, не на внешний, а на внутренний рынок. Сегодня 40% товаров СЭЗ реализуется внутри Беларуси. Они имеют более низкие цены, что создает условия для неравной конкуренции с остальными предприятиями республики.

Экспорт же из СЭЗ ориентирован в основном на Россию, а импорт - на страны вне СНГ. Доля экспорта в страны дальнего зарубежья пока незначительна.

**8. Следует проводить активную маркетинговую политику,** добиваясь продвижения конкурентоспособных товаров и услуг на внешних рынках. Здесь нужны усилия квалифицированных управленческих кадров и специалистов служб маркетинга.

Продукция промышленных предприятий Беларуси становится все менее конкурентоспособной на внешних рынках. При сохраняющихся объемах экспорта выручка от поставок за рубеж из года в год падает, поскольку падают цены. Обвинения в некомпетентности, звучащие по этому поводу в адрес менеджеров белорусских заводов, являются скорее попыткой оправдать несбалансированную макроэкономическую политику государства, которую оно проводило на протяжении последнего десятилетия.

В любом случае виноваты в сложившейся ситуации отнюдь не только менеджеры предприятий-производителей. Проблема в отсутствии системы продвижения отечественных товаров на экспортные рынки.

На сегодня в Беларуси складывается ситуация, когда производитель вместо того, чтобы совершенствовать качество продукции и находить пути к обновлению производственной базы, должен заниматься продажами за рубеж. Поскольку сами по себе экспортные продажи - это сложнейший механизм, то во всем мире приведением его в действие занимаются соответствующие эксперты, по сути, выполняющие посреднические функции между производителем товара и его покупателем за рубежом. В Беларуси же само слово "посредник" в последние годы воспринимается исключительно в отрицательном смысле.

Перспективными рынками эксперты давно называют Ближний Восток и Магрибский регион (Северная Африка), а также страны Юго-Восточной Азии. Правда, несмотря на локальные успехи, революционного прорыва на этих направлениях белорусским экспортерам пока добиться не удается. Очень интересна особенность работы с этими регионами: эксперты отмечают неравномерный характер внешнеэкономических контактов с этими странами. Объемы экспорта в этот регион во многом определяются разовыми договорами - то есть продуманной стратегии, несмотря на все разговоры, пока нет. Между тем известный тезис "Восток - дело тонкое" актуален и сегодня.

Очевидно, что без продуманной стратегии продвижения, без специалистов, разрабатывающих и реализующих такую стратегию, на Востоке делать нечего. И те небольшие, но обнадеживающие успехи, которые достигнуты на указанных направлениях, стали возможны исключительно благодаря работе экспертов-посредников.

УДК 33845..69(476)

*Лукьянюк К.В.*

## **ЭКОНОМИКА ГРАЖДАНСКОГО СТРОИТЕЛЬСТВА БЕЛАРУСИ, ЭВОЛЮЦИЯ, ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ И ПЕРСПЕКТИВЫ**

Преобразование общих условий хозяйствования, взаимоотношений и самой структуры основных общественных институтов в трансформационных экономических системах кардинально меняет положение стационарных хозяйствующих субъектов, представляемых, в том числе и целыми отраслями народнохозяйственного комплекса. На первый взгляд

Именно в странах этого региона скрыт значительный потенциал наращивания экспорта для Беларуси. Государства, которые остро нуждаются в технике, удобрениях, продукции химпрома, скорее всего, сделают выбор в пользу продукции, которая отличается невысокой ценой по сравнению с аналогами из Западной Европы. При этом разница в качестве адекватно вписывается в особенности спроса в данных регионах. Однако продукцию с такими характеристиками производят не только в Беларуси, поэтому и успех в ее продвижении может гарантировать только активная работа по налаживанию контактов, созданию расчетных схем, целенаправленному поиску покупателей и ведению переговоров с ними.

Вопрос номер один: в состоянии ли отдел маркетинга и сбыта пусть даже очень крупного белорусского предприятия-экспортера, что называется, "с лету" решить этот вопрос - взять и разобраться со всеми нюансами какого-нибудь конкретного рынка? Ответ очевиден.

Используя благоприятную ситуацию, складывающуюся сейчас для белорусских экспортеров на рынках стран Ближнего Востока, необходимо систематизировать работу по их освоению. Это позволит не только возместить потери от стремительного сокращения экспорта в Россию, застраховаться от нестабильной ситуации с экспортом на западные рынки, но и создать устойчивый и постоянный экспортный плацдарм, на "выработку" ресурсов которого уйдут годы.

Укрепление и модернизация промышленных предприятий позволит последним в дальнейшем конкурировать и на других внешних рынках. Однако сегодня такое укрепление наиболее вероятно именно за счет активизации внешнеэкономической деятельности на Ближнем Востоке.

*Вот некоторые способы увеличения объемов экспорта, хотя это далеко не полный перечень возможных мероприятий по активизации экспортной деятельности.*

### **СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ**

1. Статистический ежегодник Республики Беларусь, 2000. Министерство статистики и анализа Республики Беларусь, 2001.
2. «Национальная Программа развития экспорта на период 2000-2005 гг.»
3. Трошин В. Куда податься белорусскому производителю? //Белорусский рынок, №15, 2003г.
4. Скуратович К. Импорт дорожает быстрее//Белорусский рынок, №16, 2003г.
5. Занавичюс А.: Проблем со вступлением в ВТО у нас не возникло // Белорусский Рынок - № 25, 2002 г.

*Лукьянюк Кирилл Владимирович, аспирант каф. экономики и организации строительства Брестского государственного технического университета.  
Беларусь, БГТУ, 224017, г. Брест, ул. Московская, 267.*