



А. Е. ДАЙНЕКО

ГЕОЭКОНОМИЧЕСКИЕ ПРИОРИТЕТЫ

РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ



УДК 339.5/9(476)
ББК 65.9(4Бел)8
Д14

Рецензенты:

академик, доктор экономических наук, профессор В. Г. Гусаков,
доктор экономических наук, профессор А. В. Данильченко

Дайнеко, А. Е.
Д14 Геоэкономические приоритеты Республики Беларусь /
А. Е. Дайнеко. – Минск: Беларус. навука, 2011. – 364 с.
ISBN 978-985-08-1317-6.

Определены главные геоэкономические приоритеты Республики Беларусь, включающие научные принципы, эффективные направления, формы и механизмы устойчивого роста экономики Республики Беларусь в системе международных экономических отношений. Исследован и обоснован комплекс важнейших инструментов и методов активизации внешнеэкономических отношений республики с ведущими странами и интеграционными объединениями. Выявлены направления использования механизмов таможенного союза Беларуси, Казахстана и России для достижения макроэкономической сбалансированности. Проведена оценка геоэкономических приоритетов регионального развития Республики Беларусь.

Для научных работников, а также преподавателей, аспирантов, студентов и всех интересующихся международными экономическими отношениями Республики Беларусь.

УДК 339.5/9(476)
ББК 65.9(4Бел)8

ISBN 978-985-08-1317-6

© Дайнеко А. Е., 2011
© Оформление. РУП «Издательский
дом «Беларуская навука», 2011

ВВЕДЕНИЕ

Современный этап развития мировой экономики характеризуется усилением тенденций интернационализации производства, взаимопереплетением национальных экономических структур и производственных процессов, повышением уровня экономической открытости и взаимозависимости государств. Основными факторами конкурентоспособности промышленно развитых стран являются научно-технологические результаты, которые внедряются в максимально короткие сроки.

Геоэкономика изучает действие различных экономических, демографических и экологических факторов в тесной увязке с пространственным положением страны или региона, их природными ресурсами и климатическими условиями. Все это служит основой при определении стратегии развития, отвечающей национально-государственным интересам. Главное в геоэкономике – заинтересованность государства в создании условий, позволяющих повысить конкурентоспособность национальной экономики.

Геоэкономические факторы существенно влияют на экономику Беларуси. Это обусловлено как потребностью в обеспечении топливно-энергетическими и другими сырьевыми ресурсами, так и необходимостью в получении валютной выручки, достаточной для покрытия данной потребности. Кроме того, экономика нашей страны с ее ограниченными внутренними ресурсами накопления нуждается в новых зарубежных технологиях и привлечении прямых инвестиций для развития конкурентоспособных отраслей. В связи с этим экономический прогресс республики зависит от степени конкурентоспособности товаров и услуг на внешних рынках.

Республика Беларусь расположена между двумя мощными геоэкономическими центрами – Европейским союзом и Россией. Рынок России используется, прежде всего, для импорта промежуточных товаров – углеводородного сырья, черных металлов, комплектующих и материалов, а также поставок белорусских сложотехнических готовых товаров, машин и оборудования. Европейский рынок обладает большим платежеспособным спросом и является основным потребителем товаров белорусской нефтехимической отрасли. Вместе с тем доступ на него белорусских готовых товаров практически закрыт из-за их низкой

конкурентоспособности. Таким образом, геоэкономическое положение Беларуси показывает, что пока не используется в полной мере богатый инвестиционный и технологический потенциал западного вектора. Наша страна пока не стала своеобразным инновационным «мостом», соединяющим западные технологии и восточные ресурсы.

Республика Беларусь в своем развитии должна ориентироваться на модернизацию экономики с учетом современных мировых тенденций и многовекторной направленности внешнеэкономической деятельности. Расширение внешней торговли, привлечение международных транснациональных корпораций являются важнейшими факторами экономического роста и повышения благосостояния граждан страны, о чем красноречиво свидетельствует опыт Китая.

В данной связи национальная стратегия развития Беларуси должна быть глобально ориентированной – конкурентоспособной и эффективной, с позиций противодействия новым разрушающим влияниям глобализации, и прагматичной – с точки зрения использования новых возможностей и преимуществ, которые они приносят. Шансы устойчивого роста появятся только тогда, когда процессы глобализации и глобальных трансформаций станут главными геоэкономическими факторами влияния на национальное развитие.

Интеграция республики в мировое хозяйство требует осознания необходимости изменения подходов государственного регулирования, поведения субъектов хозяйствования и граждан, стремления к широкомасштабному сотрудничеству и международному разделению труда. Внешнеэкономическая деятельность должна строиться на активной интеграции Беларуси в глобальное пространство с использованием информационных, интеллектуальных ресурсов и имеющегося научно-технического потенциала для получения максимальной прибыли.

Следует признать, что Беларусь на современном этапе развития не готова к глобальной конкуренции и интеграции. Одновременное включение Беларуси в глобальные и региональные процессы связано с существенными рисками и угрозами. Вместе с тем суверенное государство такого геоэкономического положения не может оставаться в самоизоляции, поскольку это означало бы консервацию низкой международной конкурентоспособности и поддержание малоэффективной внешнеэкономической деятельности.

Глава 1. ГЕОЭКОНОМИЧЕСКИЕ ПРИОРИТЕТЫ БЕЛАРУСИ НА ЕВРОПЕЙСКОМ КОНТИНЕНТЕ

1.1. Влияние мирового финансово-экономического кризиса на международную конкурентоспособность Республики Беларусь

Мировой финансово-экономический кризис заметно сказался на объемах внешней торговли Республики Беларусь. Так, экспорт по результатам 2009 г. упал на 34,7 % по сравнению с 2008 г., импорт – на 27,5 %. В результате сальдо внешней торговли товарами возросло по модулю более чем на 400 млн. долларов США и достигло 7281,4 млн. со знаком «минус». Беларусь потеряла 83 % рынка грузовых автомобилей, продажи тракторов уменьшились на 40 %, а калийных удобрений – на 38 %.

Следует отметить, что если экспорт из стран СНГ и вне СНГ сократился примерно одинаково, на 35 и 34,4 % соответственно, то импорт из стран СНГ упал почти на 7 % больше, чем из стран вне СНГ (на 29,8 и 23 % соответственно).

Приведенные выше данные свидетельствуют не только о сильном влиянии мирового кризиса на экономику Беларуси, в значительной степени зависящую от импорта и также сильно ориентированную на экспорт, но и о том, что зависимость республики от импорта значительно выше, чем потребность в ее экспортных товарах на мировом рынке. Кроме того, еще раз подтверждается тот факт, что экономика Беларуси является малой, т. е. страна практически не оказывает влияния на мировые цены. В результате по большинству товарных групп в 2009 г. индекс средних цен экспорта был ниже аналогичного показателя по импорту.

В табл. 1.1 представлены данные об удельном весе регионов в общем объеме экспорта и импорта республики.

Т а б л и ц а 1.1. Удельный вес регионов в общем объеме экспорта и импорта, %

Регион	Экспорт		Импорт	
	2008 г.	2009 г.	2008 г.	2009 г.
1	2	3	4	5
<i>Страны СНГ</i>	<i>44,0</i>	<i>43,8</i>	<i>65,9</i>	<i>63,8</i>
<i>Страны вне СНГ</i>	<i>56,0</i>	<i>56,2</i>	<i>34,1</i>	<i>36,2</i>
Европа	85,9	84,5	88,1	87,6
Восточная Европа	49,2	45,6	70,2	68,0

1	2	3	4	5
Северная Европа	15,2	15,0	3,4	4,1
Южная Европа	1,5	1,2	3,1	3,6
Западная Европа	20,1	22,8	11,4	11,9
Азия	8,1	10,3	7,7	7,8
Восточная Азия	2,1	1,1	5,1	5,2
Южная и Центральная Азия	3,5	6,1	1,0	0,9
Юго-Восточная Азия	0,9	0,8	0,7	0,6
Западная Азия	1,5	2,3	0,9	1,0
Африка	0,9	1,2	0,2	0,3
Восточная Африка	0,0	0,1	0,0	0,0
Центральная Африка	0,1	0,1	0,0	0,0
Северная Африка	0,5	0,7	0,1	0,1
Южная Африка	0,2	0,0	0,0	0,0
Западная Африка	0,2	0,3	0,1	0,1
Северная и Южная Америка	5,0	3,9	2,3	2,7
Карибский Бассейн	0,1	0,1	0,0	0,0
Центральная Америка	0,1	0,1	0,1	0,1
Южная Америка	4,3	3,5	0,8	0,9
Северная Америка	0,5	0,2	1,3	1,6
Океания	0,1	0,1	0,0	0,0
Прочие	0,0	0,0	1,6	1,6

Примечание. Составлено по данным Национального статистического комитета Республики Беларусь.

Из табл. 1.1 видно, что в плане общих цифр значительных изменений в региональном разрезе внешней торговли Республики Беларусь не наблюдалось, географическая структура внешнеторговых операций достаточно стабильна. Наиболее значимыми можно назвать увеличение удельного веса в экспорте Азии на 2,1 п.п. (за счет Южной и Центральной Азии), а также уменьшение доли в экспорте Южной Америки на 0,8 п.п. В импорте самым значительным изменением было снижение доли Восточной Европы на 2,2 п.п.

Это говорит о необходимости постранового анализа для выяснения тенденций и причин изменений в структуре внешней торговли Беларуси, а также о целесообразности принятия к учету вместе с географической и товарной структуры торговли страны.

В табл. 1.2 представлены страны – основные торговые партнеры Республики Беларусь по экспорту (по результатам 2009 г.).

Т а б л и ц а 1.2. Страны – основные торговые партнеры Беларуси по экспорту

Страна	Доля в общем экспорте, %	Темп роста 2009/2008, %
Россия	31,5	63,4
Нидерланды	17,3	66,2
Украина	8,0	60,7
Латвия	7,8	75,9
Германия	4,6	121,5
Польша	3,9	45,5
Великобритания	3,8	55,1
Индия	2,3	154,7
Бразилия	2,1	41,9
Литва	1,7	59,6

П р и м е ч а н и е. Составлено по данным Национального статистического комитета Республики Беларусь.

Экспорт уменьшился практически во все страны – основные торговые партнеры республики, хотя их состав существенных изменений не претерпел. Китай переместился с 10-го (в 2008 г.) на 14-е место, а Индия – с 14-го на 8-е. Германия занимала в 2008 г. 8-ю позицию, а по результатам 2009 г. переместилась на 5-е место по доле в белорусском экспорте.

Экспорт Беларуси по-прежнему остается высококонцентрированным: на первую десятку стран приходится более 80 % белорусских поставок за рубеж.

Обращает на себя внимание хорошая динамика роста поставок в Германию, а также активизация внешней торговли между Беларусью и Индией (в результате роста экспорта в эту страну более чем наполовину она вошла в десятку основных внешнеторговых партнеров Беларуси по экспорту по результатам 2009 г.; по импорту она переместилась с 27-го на 24-е место). Ниже торговля с данными странами будет проанализирована более подробно.

Несмотря на кризис, белорусский экспорт возрос в следующие страны: Дания (темп роста 117,8 % по сравнению с 2008 г.), Албания (201,2 %), Греция (243,7 %), Португалия (107,4 %), Германия (121,5 %), Тайвань (126,5 %), Монголия (141,6 %), Афганистан (163,4 %), Бангладеш (845,6 %), Индия (155,5 %), Пакистан (268 %), Туркменистан (153,9 %), Филиппины (166 %), Азербайджан (114,1 %), Израиль (187,8 %), Ирак (505,8 %), Йемен (114,7 %), Ливан (947,7 %), ОАЭ (129,3 %), Саудовская Аравия (148,8 %), Эфиопия (647,8 %), Камерун (191,9 %), Алжир (332,8 %), Гана (221,5 %), Нигерия (166,6 %),

Мексика (113,9 %), Венесуэла (133,2 %), Чили (269,8 %) и некоторые другие.

Перечень основных стран, откуда Беларусь ввозит продукцию, остался без изменений. К ним относятся: Россия (58,5 % совокупного импорта в 2009 г.), Германия (7,8 %), Украина (4,5 %), Китай (3,8 %), Польша (2,8 %), Италия (2,5 %), США (1,5 %), Франция (1,4 %), Великобритания (0,9 %), Чехия (0,8 %). На вышеназванные страны приходится около 85 % совокупного импорта Республики Беларусь. По сравнению с 2008 г. импорт из всех этих стран уменьшился в среднем на 10–25 %.

Несмотря на общую тенденцию снижения импорта, он возрос из следующих стран: Исландия (темп роста 107 % по сравнению с 2008 г.), Сербия (120,3 %), КНДР (126 %), Монголия (116,8 %), Бангладеш (116,5 %), Бутан (348,3 %), Таджикистан (113,1 %), Грузия (128,7 %), Оман (360,2 %), Саудовская Аравия (301,6 %), некоторые страны Африки, Канада (111,4 %) и др.

Эти данные еще раз подтверждают тезис о снижении спроса на белорусские товары на основных рынках. Вместе с тем они говорят о возможностях по наращиванию поставок за счет расширения рынков сбыта белорусских экспортных товаров. Так, платежеспособный спрос сохраняется во многих странах, которые пострадали от кризиса менее значительно. В основном это азиатские страны и страны Латинской Америки.

В табл. 1.3 представлен темп роста экспорта и импорта республики по разделам товарной номенклатуры внешнеэкономической деятельности (ТН ВЭД).

Таблица 1.3. Темп роста экспорта и импорта в 2009 г. по отношению к 2008 г. по разделам ТН ВЭД, %

Раздел ТН ВЭД	Наименование раздела	Темп роста экспорта	Темп роста импорта
1	2	3	4
I	Живые животные и продукты животного происхождения	100,5	76,3
II	Продукты растительного происхождения	105,3	69,0
III	Жиры и масла	218,4	65,7
IV	Готовые пищевые продукты	103,8	82,2
V	Минеральные продукты	66,1	80,3
VI	Продукция химической и связанной с ней отраслей промышленности	57,5	80,7
VII	Пластмассы и изделия из них; каучук и резиновые изделия	75,6	72,1

1	2	3	4
VIII	Кожевенное сырье, кожа, натуральный мех и изделия из них	68,4	71,8
IX	Древесина и изделия из древесины	59,3	53,3
X	Бумажная масса из древесины; бумага, картон и изделия из них, макулатура	69,8	77,1
XI	Текстиль и текстильные изделия	79,2	74,3
XII	Обувь, головные уборы, зонты; искусственные цветы	84,1	94,1
XIII	Изделия из камня, гипса, цемента и подобных материалов; керамические изделия; стекло и изделия из него	59,2	64,8
XV	Недрагоценные металлы и изделия из них	56,9	51,6
XVI	Машины, оборудование и механизмы, их части; аудио- и видеоаппаратура, телевизоры; их части и принадлежности	63,8	70,6
XVII	Средства наземного, воздушного и водного транспорта, их части и принадлежности	44,7	60,6
XVIII	Приборы и аппараты оптические, фотографические, измерительные, медицинские; часы; музыкальные инструменты, их части и принадлежности	78,4	61,8
XX	Разные промышленные товары	59,9	76,2
XXI	Произведения искусства, предметы антиквариата	1,1	56,4

Примечание. Составлено по данным Национального статистического комитета Республики Беларусь.

Из табл. 1.3 следует, что в результате финансово-экономического кризиса падение экспорта было не одинаковым по группам товаров. Так, экспорт продовольствия не только не снизился, но даже несколько возрос. В меньшей мере наблюдалось падение экспорта пластмасс, кожевенного сырья, текстиля, обуви, различных приборов и аппаратов. Вместе с тем в наибольшей степени кризис сказался на экспорте минеральных продуктов, продукции химической промышленности, драгоценных металлов, транспортных средств. Учитывая, что именно данная продукция имеет наибольший удельный вес в белорусском экспорте, в результате наблюдалось такое значительное снижение экспортных потоков в целом.

Таким образом, анализ показывает, что причины снижения экспорта Беларуси следует искать не только в падении спроса и цен на белорусскую продукцию в результате мирового финансово-экономи-

ческого кризиса, но и в нерациональной структуре самого белорусского экспорта, его недостаточной диверсифицированности как в географическом, так и в товарном разрезе.

1.2. Экономическое взаимодействие Беларуси и Великобритании

Великобритания занимает лидирующие позиции в мировой экономической системе. Ее роль является определяющей в отношении большинства международных процессов. В то же время по удельному весу в мировом ВВП Британия находится за пределами пятерки лидеров, рост ее многих экономических показателей замедлен в последние годы. В частности, наблюдается значительное снижение внешнеторгового оборота страны, доля товарного экспорта в ВВП уменьшилась на 4,3 % за 2009 г.

Развитие технологий. По итогам 2009 г. расходы на НИОКР Великобритании были невелики, составив 1,9 % ВВП. Согласно планам правительства страны, значение данного показателя должно возрасти до 2,5 % в 2014 г. Это несколько ниже целевого трехпроцентного уровня, установленного Европейским Союзом в рамках Барселонского соглашения (2002). Тем не менее, чтобы достичь данного показателя, Великобритания должна увеличить затраты с 22,5 млрд. фунтов стерлингов до 39 млрд. (на 73 %).

В настоящее время на долю государственного сектора приходится 1/3 общего объема затрат на НИОКР, остальные 2/3 обеспечивает частный сектор. Действующая система представляется эффективной, что подтверждают экономические показатели. Экспорт высокотехнологичных изделий, несмотря на снижение в предшествующие годы, остается высоким, а энергоемкость продукции – самая высокая среди анализируемых государств. В то же время важно, чтобы темпы прироста расходов на НИОКР, осуществляемых государственным сектором, опережали тенденцию экономического роста. Необходимо также стимулировать значительное повышение затрат на эти цели в промышленности.

Задача повышения расходов на НИОКР промышленностью является наиболее сложной. На долю иностранных компаний приходится 30 % от общего объема деятельности в сфере промышленных НИОКР и инноваций в этой отрасли, работающих в Великобритании, что не является стимулирующим фактором для повышения инвестиций в дан-

ной сфере. Таким образом, Правительство Великобритании признало необходимым оказывать содействие промышленности посредством увеличения финансирования научных исследований в этой области, а также путем создания Совета по технологической стратегии Великобритании («UK Technology Strategy Board»), бюджетом которого предусмотрено в 2008–2009 гг. выделение на поддержку инноваций свыше 150 млн. фунтов стерлингов, что будет способствовать объединению усилий промышленности и академической науки.

Иностранное инвестирование. Благодаря низким социальным издержкам и гибкому рынку труда, Великобритания остается наиболее выгодной сферой приложения иностранного капитала. В настоящее время страна привлекает более 1/3 всех внутренних инвестиций в Евросоюзе, оставаясь самым большим реципиентом прямых иностранных инвестиций (ПИИ) в Европе. Одновременно страна является вторым после США крупнейшим инвестором в мире, экспортируя на душу населения больше капитала, чем многие другие высокоразвитые страны. Так, по данным 2009 г., накопленные прямые инвестиции страны за рубеж на душу населения превысили тот же показатель для США и Германии более чем в 2 раза. Для привлеченных ПИИ показатель объема в сравнении с другими странами несколько ниже: Великобритания на душу населения привлекает капитала в 1,5 раза больше, чем США, и в 1,4 раза больше, чем Германия. Высокие показатели притока и оттока спекулятивного капитала в виде портфельных инвестиций также являются типичными для Великобритании как страны с высокоразвитой экономикой.

Британские капиталовложения за рубежом имеют структурные отличия от зарубежных капиталовложений других стран. Основная их масса сосредоточена в сфере услуг (более 50 %), меньшая часть инвестирована в промышленность, что отражает особенности международной специализации страны. В качестве объектов приложения британского капитала выступают развитые страны, усилению роли которых содействует тенденция сокращения удельного веса сырья в национальном производстве страны в силу расширения энерго- и материалосберегающих технологий. В свою очередь притоку иностранного капитала в Британию помимо высококачественного финансового и юридического обслуживания содействует наличие возможности проникновения в Западную Европу, а также достижения британских компаний в научно-технической сфере.

Большой объем инвестиций британских компаний в странах ЕС (более 50 % от общего объема) свидетельствует о стремлении компенсировать относительную слабость своих экспортных позиций в этом районе. Наиболее крупные активы британских компаний сосредоточены также в США (более 20 %) – в нефтяном секторе и обрабатывающей промышленности. В свою очередь, доля стран ЕС в общем объеме притока инвестиций в Британию превышает 48 % (широкий спектр отраслевого размещения капитала), 35 % приходится на США (машиностроение и химическая промышленность).

Реструктуризация производства. Изменения внутри отдельных отраслей Великобритании, носящие естественный характер, произошли под влиянием НТП, международной специализации и кооперирования в экономике. Занимая и ранее большой удельный вес в структуре производства, укрепила свои позиции сфера услуг. Согласно последним данным, в отрасли создается более 72 % британского ВВП, что сопоставимо с западноевропейской структурой хозяйства. Рост доли услуг на 10 п. п. за более чем десятилетний период сопровождался незначительным сокращением доли промышленного и сельскохозяйственного производств.

Критически значимой для благосостояния Великобритании остается промышленность. Промышленные компании обеспечивают пятую часть ВВП и работу 1/7 совокупной рабочей силы, на их долю приходится 80 % экспорта [76]. В свою очередь, более половины экспорта промышленной продукции (или 44 % совокупного экспорта) создается в секторе машиностроения и транспорта. На химическую продукцию приходится 16 % экспорта. Несмотря на то, что британский экспорт по составу сильно диверсифицирован, можно отметить его высокотехнологичную направленность. В числе основных групп товаров, поставляемых на международный рынок, – телекоммуникационное оборудование, медицинская продукция, пассажирские транспортные средства, машины и двигатели. Последняя группа составляет 20,6 % мирового экспорта.

В то же время, согласно мнению британских экспертов, промышленный сектор экономики является отстающим от показателей ведущих зарубежных стран по уровню производительности труда. В среднем превышение выпуска на один отработанный час по секторам для всей британской промышленности в целом составляет: относительно США – 55 %, Франции – 32 %, Германии – 29 % [5, с. 18]. Такая ситуация отчасти связана с общемировым промышленным спадом, вос-

становление которому прочат в связи с ростом экономики США. Наиболее перспективными следует считать химический (включая фармацевтический), электротехнический и оптический секторы, которые в течение последнего десятилетия росли быстрее, чем британская экономика в целом. Данные сферы отличаются относительно высокими затратами на НИР и НИОКР, большей долей квалифицированного труда.

Развитие национального хозяйства. Британия – одна из старейших промышленных держав, бывшая метрополия крупнейшей колониальной империи. Отсюда высокий уровень интернационализации ее производства, экономическое, политическое и военное влияние в совместных действиях ведущих западных стран. Ее доля в мировом ВВП, оцененном по паритету покупательной способности (ППС), составляет 3,1 % (2009 г.) – 7-е место в мире по ранжированию Всемирного банка. На душу населения значение данного показателя (27 тыс. долларов США) является средним в сравнении с другими западноевропейскими державами. Тем не менее есть все основания считать, что реальные позиции Великобритании в мировом хозяйстве, особенно в валютно-финансовой сфере и на международном рынке капиталов, гораздо сильнее, чем можно судить по доле страны в мировом ВВП. Ее показатели объема как экспорта, так и импорта на душу населения в 2009 г. превысили значение в 7 тыс. долларов США, что соответствует среднеевропейскому уровню и свидетельствует о глубокой вовлеченности в международные торговые отношения.

В то же время в качестве ведущей проблемы, которая является отличительной чертой британской экономики на протяжении длительного периода, выступает низкая конкурентоспособность ее товаров. Проявлением этого служит постоянный дефицит торгового оборота (с 1997 г., в 2009 г. – более 4 % ВВП) и отрицательное сальдо по текущим операциям платежного баланса. Большинство исследователей считают, что низкое качество, низкая технологичность целого ряда товаров связаны с недостатком квалификации рабочих, с дефицитом высококвалифицированных работников [3, с. 115]. При сравнении Британии с другими европейскими странами было выявлено, что основную массу ее рабочей силы составляют лица с низкой квалификацией (почти 50 %), что значительно превышает среднеевропейский уровень. В частности, во Франции, Германии рабочая сила в основном сформирована на лицами со средним образованием. Обращает на себя внимание то,

что также высокую долю занятых с низкой квалификацией имеют США, что в очередной раз подчеркивает схожесть британской и американской моделей развития, однако в Соединенных Штатах это уравновешивается большой массой высококвалифицированных работников, прибывших из других европейских стран.

В этих условиях особое значение приобретает инновационный путь преобразования экономики, объявленный приоритетным британским правительством. Как следует из заявления П. Хьюитт, министра промышленности и торговли Великобритании, «цель стратегии заключается в содействии промышленникам при совершенствовании цепочек добавленной стоимости и получении результатов, обеспечиваемых высококвалифицированным трудом и наукоемкими промышленными технологиями».

Торговая политика. В наибольшей степени политика либерализации в Великобритании оказалась реализованной в области таможенных пошлин. Их общий уровень за 70–90-е гг. прошлого столетия значительно сократился под влиянием договоренностей в рамках международных раундов переговоров и введения в действие согласованной общей схемы таможенных преференций для развивающихся стран, которая включала беспошлинный ввоз определенного количества промышленных изделий. Либерализации торговых отношений способствовала практика распространения принципа наибольшего благоприятствования. В результате средний уровень тарифа на промышленные товары снизился до 4,6 % (в США до 3 %).

На протяжении длительного периода (в 80-е годы) процесс либерализации во внешнеэкономических связях, снижение тарифных пошлин во многом нейтрализовался существованием нетарифных барьеров и развивался противоречиво. Снижение темпов экономического роста в мировом хозяйстве в это десятилетие обострило конкурентную борьбу за иностранные рынки и вызвало усиление протекционистских тенденций. Таким образом, тенденция к либерализации внешнеэкономической политики не снимала, а обостряла противоположную тенденцию к протекционизму. Ограничительные действия касались товаров, конкурирующих с продукцией британской промышленности, в первую очередь с продукцией традиционных отраслей. На ввоз многих потребительских товаров – текстильных волокон и изделий, одежды из развивающихся стран, а также обуви, телевизоров, музыкальных центров, керамической посуды, автомобилей из восточно-азиатских стран и т. д. – в стране устанавливались количественные ограничения.

Ограничения на импорт иногда приводили к повышению цен на внутреннем рынке.

Улучшение условий воспроизводства в мировом хозяйстве позволило Британии к концу 1990-х гг. в соответствии с обязательствами по ВТО и ЕС значительно сократить количественные ограничения импорта. В настоящее время сохранились ограничения в отношении текстильных товаров, одежды, стали, обуви и керамических изделий из стран, не являющихся членами ВТО. Существуют квоты на ввоз продукции черной металлургии из Казахстана, Украины и других стран. Неэкономические ограничения сохраняются на мясные продукты, лекарства, радиоприемники и другие товары. Административные ограничения в рамках Союза были значительно сокращены после создания единого рынка ЕС.

Важным инструментом торговой политики остаются антидемпинговые, компенсационные и защитные меры, которые осуществляются в рамках ЕС, но они во многом зависят от позиции страны. Не меньшее влияние оказывают технические, экологические нормы, требования к упаковке и маркировке. В отношении высокотехнологичной продукции требования к стандартизации в Британии нередко выше, чем предписано в рамках ЕС.

Развитие экспортоориентированных производств. Исторически сложившаяся модель внешнеэкономического обмена Британии такова, что свыше четверти всех британских товаров и услуг (27–29 %) экспортируется, четверть продовольствия и потребляемой продукции обрабатывающей промышленности импортируется. Степень зависимости отдельных отраслей британской экономики от экспорта весьма существенна. В наибольшей степени ориентированы на экспорт производство средств связи, конторского оборудования и ЭВМ, фармацевтическая промышленность (не менее 70 %), инструментальная промышленность (76 %), общее машиностроение (60 %). Довольно высокой является экспортная ориентация химической промышленности (68 %), в том числе производство пластмасс (24 %), и таких традиционно работающих на внешние рынки отраслей, как автомобильная (49–57 %), текстильная и кожевенная (44 и 80 %). В целом 47 % продукции обрабатывающей промышленности идет на экспорт [3, с. 41].

Влияние членства в ЕС, обострение конкуренции обусловили необходимость изменения форм государственного регулирования экспортоориентированных производств. Оно стало более сложным и дифференцированным. Центральное место во внешнеэкономической полити-

ке страны отводилось форсированию экспорта, который выступает одной из движущих сил повышения хозяйственной активности внутри страны. Государство вносит вклад в повышение практически всех аспектов конкурентоспособности, воздействуя на цены и условия платежа, совершенствование технологии производства. Система содействия сбыту товаров и услуг на международных рынках включает экономическое стимулирование экспорта, административные меры по воздействию на вывоз, использование средств морального поощрения экспортеров. Основную роль в этой системе играют экономические инструменты – кредитные и финансовые.

Кредитные средства в целях форсирования экспорта используются в основном в двух формах: предоставление экспортных кредитов и страхование экспортных операций. В последние годы относительные масштабы страхования невелики – порядка 2,5 % от объема внешней торговли товарами и услугами. Тем не менее государственное страхование экспортных кредитов имеет важное значение для обеспечения позиций британских промышленных и банковских компаний на рынках развивающихся стран и стран с переходной экономикой. Наиболее высоко оно у экспортеров авиационной и военной техники, у компаний, осуществляющих энергетические проекты.

Протекционистские меры были в основном замещены содействием со стороны правительства снижению финансовых и иных препятствий на пути развития экспорта мелких и средних фирм. Основным участником данного процесса является компания «British Trade International», которая использует особую схему кредитования, снижающую риск освоения внешних рынков небольшими компаниями. В соответствии с ней финансовая организация берет на себя значительную часть расходов, связанных с реализацией экспортных программ мелких и средних фирм. Компания-экспортер оплачивает кредит по низкой твердой ставке, а также путем отчисления части поступлений от экспорта в течение договорного периода. Если разработанная с участием специальной организации министерства экспортная программа оказывается неудачной, компания освобождается от уплаты долга.

Для содействия экспорту также используются налоговые льготы (британские экспортеры полностью освобождаются от уплаты НДС) и государственное финансирование НИОКР.

В 2009 г. в Великобритании был зафиксирован самый продолжительный экономический спад с 1955 г. ВВП упал почти на 5 %, наблюдался рост безработицы, значительное увеличение чистого государст-

венного долга (с 45,5 % ВВП в 2008 г. до 61,5 % в 2009 г.). В 2010 г. ожидается восстановление роста британской экономики, хотя темпы его будут достаточно медленными. Так, рост ВВП составит около 1,3 %. Вместе с тем прогнозируется дальнейший рост безработицы и госдолга [2].

Основными торговыми партнерами Великобритании являются Европейский Союз, Соединенные Штаты Америки, азиатские страны. На долю ЕС во внешней торговле Великобритании приходится более половины внешнеторгового оборота, 10 % импорта приходится на США и 20 % на страны Азии.

Внешняя торговля товарами Великобритании характеризуется существенным превышением импорта товаров над экспортом. Без учета торговли услугами, которая складывается для Соединенного Королевства с положительным балансом, внешнеторговое сальдо является отрицательным. Импорт товаров превысил экспорт в 2009 г. на 70 млрд. фунтов стерлингов (порядка 100 млрд. долларов США) [34].

Что касается внешней торговли между Великобританией и Беларусью, то она характеризуется устойчивым положительным сальдо для Беларуси. Вместе с тем следует отметить, что по результатам «кризисного» 2009 г. товарооборот между странами снизился более чем на 37 %, причем в основном за счет падения экспорта, который уменьшился на 43,5 %, в то время как импорт сократился только на 5,5 %. В результате сальдо хоть и сохранило свое положительное значение, но по сравнению с 2008 г. уменьшилось более чем в 2 раза, составив 543 млн. долларов США.

В табл. 1.4 представлены основные товары, экспортируемые из Беларуси в Великобританию.

Таблица 1.4. Основные товары, экспортируемые Беларусью в Великобританию

Код ТН ВЭД	Наименование товара	2008 г.		2009 г.		Темп роста, %
		тыс. долл. США	Доля, %	тыс. долл. США	Доля, %	
1	2	3	4	5	6	7
	Всего по стране:	1 415 530,7	100,0	799 355	100,0	56,5
2710	Нефть и нефтепродукты	1 340 893,7	94,7	767 547,8	96,0	57,2
7214	Прутки из железа или нелегированной стали	15 546,8	1,1	6 658,3	0,83	42,8

1	2	3	4	5	6	7
7207	Полуфабрикаты из железа или нелегированной стали	14 622,6	1,0	6 267,3	0,78	42,9
6202	Пальто, полупальто, накидки	8 757,9	0,6	6 141,5	0,78	70,1
4011	Шины и покрышки	7 045,3	0,5	1 939,9	0,24	27,5
3102	Удобрения минеральные или химические азотные	3 502,2	0,25	1 555,6	0,19	44,4
9013	Устройства на жидких кристаллах, лазеры	2 831,5	0,2	1 323,3	0,17	46,7
	Итого по выборке	1 393 200	98,4	791 433,7	99	56,8

Примечание. Составлено по данным Национального статистического комитета Республики Беларусь.

Таким образом, кроме нефтепродуктов, составляющих более 95 % экспорта в Великобританию, остальные группы товаров экспортируются в незначительных количествах. Из экспорта высокотехнологических товаров в 2008 г. можно отметить поставки товаров из группы «устройства на жидких кристаллах, лазеры» на сумму около 3 млн. долларов США. Но в 2009 г. по данной товарной группе произошло снижение поставок более чем в 10 раз.

В табл. 1.5 представлены основные товары, импортируемые Республикой Беларусь из Великобритании.

Таблица 1.5. Основные товары, импортируемые Беларусью из Великобритании

Код ТН ВЭД	Наименование товара	2008 г.		2009 г.		Темп роста, %
		тыс. долл. США	Доля, %	тыс. долл. США	Доля, %	
1	2	3	4	5	6	7
	Всего по стране:	270 212	100,0	256 389	100,0	94,8
8703	Автомобили легковые	33 337	12,3	23 832	9,3	71,4
8408	Двигатели внутреннего сгорания поршневые	39 218	14,5	21 499	8,4	54,8
8716	Прицепы и полуприцепы	882	0,3	12 216	4,7	1 385

Окончание табл. 1.5

1	2	3	4	5	6	7
3004	Лекарственные средства, расфасованные для розничной продажи	9 447	3,5	12 111	4,7	128,2
8705	Автомобили специального назначения	-	-	9 387	3,6	-
8708	Части и принадлежности для автомобилей и тракторов	8 876	3,3	9 215	3,6	103,8
0303	Рыба мороженая	11 287	4,2	6 646	2,6	58,9
9022	Аппаратура рентгеновская	395	0,15	5 620	2,19	1 423
3307	Средства для бритья, дезодоранты, составы для ванн	4 933	1,8	2 926	1,14	59,3
8429	Дорожная и строительная техника	6 943	2,6	2 227	0,9	32
8474	Оборудование для сортировки и измельчения грунта	7 862	2,9	347	0,13	4,4
	Итого по выборке	123 180	45,6	106 026	41,4	86,1

Примечание. Составлено по данным Национального статистического комитета Республики Беларусь.

Основными товарами, поставляемыми в Беларусь из Великобритании, являются товары машиностроения (легковые автомобили, двигатели внутреннего сгорания, прицепы и полуприцепы). Некоторые товары, такие, как рыба или легковые автомобили, не производятся в Беларуси. По другим категориям товаров (дорожная и строительная техника, прицепы и полуприцепы) можно предположить наличие аналогов, производимых в Республике Беларусь.

Учитывая монотоварность белорусского экспорта в Великобританию, расширение поставок других товаров, кроме нефтепродуктов, на данный рынок проблематично. Прочие белорусские товары никогда не занимали на британском рынке значительной доли, а большинство из них не отвечает повышенным требованиям к качеству, предъявляемым британскими потребителями.

Тем не менее можно выделить следующие пути повышения белорусского экспорта в данную страну.

Возможно расширение поставок стройматериалов, а также строительных услуг, так как подготовка к Олимпийским играм 2012 г. будет создавать значительный спрос на строительные и инфраструктурные проекты. Помимо инфраструктурных проектов может возрасти спрос на спортивный инвентарь и оборудование. При наличии в Беларуси достаточных объемов производства строительных товаров и конкурентной цены на них их поставки в Соединенное Королевство могут быть значительно увеличены. Речь идет о таких товарах, как цемент, строительный кирпич, лесоматериалы, продольно распиленные, пиломатериалы, фанера клееная. Кроме того, может быть расширен экспорт продукции металлургической отрасли.

Великобритания является нетто-импортером сельскохозяйственной продукции. В 2009 г. Соединенное Королевство импортировало продовольственных товаров на сумму 15 млрд. долларов. Основными категориями импорта являются мясо и мясные продукты (около 8 млрд. долларов), овощи (3,5 млрд. долларов), фрукты и орехи (около 3,5 млрд. долларов) [34]. Учитывая возможности по производству пищевой продукции в Беларуси, белорусская мясная продукция, овощи и другие продукты могут найти спрос на британском рынке.

Достаточно велики возможности по развитию экспорта в Великобританию туристических услуг. Согласно исследованию британского туристического портала TravelMail, в 2009 г. Республика Беларусь вошла в десятку стран, наиболее привлекательных для туристов из Соединенного Королевства. В качестве конкурентных преимуществ Беларуси были выделены наличие большого количества природных и исторических достопримечательностей, низкий уровень преступности и привлекательные цены по сравнению с Великобританией.

Следует отметить, что для того чтобы расширить свое присутствие на рынке Великобритании, активность в первую очередь должны проявлять белорусские контрагенты. Именно они должны являться инициаторами в налаживании или развитии отношений, проводя постоянный мониторинг возможностей сбыта своей конкретной продукции на британском рынке. Для этого нужны квалифицированные специалисты, профессионально работающие в сети Интернет и свободно владеющие английским языком. Так, на сайте министерства статистики Великобритании (www.uktradeinfo.com) предоставлена возможность поиска компании-импортера по коду товара. Таким образом, белорус-

ские экспортеры могут напрямую находить контрагента для поставок белорусских товаров в Соединенное Королевство.

Таким образом, торговля Беларуси с Великобританией отличается монотоварностью экспорта и достаточно высокой технологичностью импорта. Более 95 % белорусских поставок в Соединенное Королевство приходится на нефтепродукты. Позиции других экспортных товаров Беларуси на британском рынке достаточно слабые. В связи с подготовкой к Олимпиаде 2012 г. существует потенциал в наращивании поставок стройматериалов и металлопродукции, экспорта строительных услуг. Возможно наращивание экспорта туристических услуг.

Вместе с тем увеличение экспорта в Великобританию более чем на 5 % (без учета нефтепродуктов и колебания цен на них) в ближайшее время маловероятно.

1.3. Экономическое взаимодействие Беларуси и Германии

Экономическое развитие Германии с начала 2000-х гг. характеризовалось снижением темпов роста ВВП, незначительной инфляцией и повышением безработицы, увеличением положительного сальдо торгового баланса. В 2009 г. страна вышла на рост экономики в 1,2 %. Насколько долговременной будет такая тенденция, во многом зависит от принимаемых государством мер в области снижения уровня безработицы, уменьшения нагрузки на государственный бюджет по социальному обеспечению, повышению потребительского спроса и др. Динамика основных важнейших показателей экономического развития страны практически совпадает с мировой тенденцией.

Приоритетное развитие новых технологий. В течение всего послевоенного времени Соединенные Штаты лидировали по затратам на научно-исследовательские и опытно-конструкторские разработки. В Германии же до 1960-х гг. не предпринималось специальных мер по стимулированию научно-технического прогресса, предполагая, что для данного процесса достаточно механизма конкуренции. С начала 1960-х гг. ситуация стала коренным образом меняться. Однако относительная традиционность структуры хозяйственных систем, ее слабая восприимчивость к новейшим достижениям научно-технического прогресса привели к отставанию европейских стран от США в технологической области.

В Германии 2009 г. характеризовался спадом в области научно-исследовательских и опытно-конструкторских разработок. Об этом

свидетельствует замедление темпов роста расходов на НИОКР: в 2009 г. они увеличились только на 2,5 % по сравнению с предыдущим годом, тогда как их прирост в 2008 г. был равен почти 8 %. Кроме того, правительство ФРГ ослабило финансовую поддержку НИОКР: государственные расходы на эти цели составили в 2009 г. 0,77 % ВВП, тогда как в середине 1990-х гг. их доля достигала 0,83 %. По расходам частного сектора на научно-исследовательские и опытно-конструкторские разработки Германия отстает от таких промышленно развитых государств, как Швеция, Финляндия, Япония, Республика Корея и США. В ФРГ эти расходы в 2009 г. составляли 1,73 % ВВП, против 1,87 % в США и 3,31 % в Швеции [14, с. 5; 16].

К числу проблем, препятствующих развитию НИОКР в Германии, как и в других странах Евросоюза, относят весьма продолжительную и сложную для претендентов процедуру получения разрешений на использование выделяемых государством средств, «утечку» квалифицированных ученых и исследователей из страны, а также отсутствие договоренности Совета Министров ЕС о едином европейском патенте [24, с. 1; 16].

В результате доля Германии на мировом рынке передовых технологий составляет 10,6 % и уступает лишь США (28,0 %). Изобретательский потенциал страны измеряется количеством патентов, выданных на 1 млн. жителей. По этому показателю Германия (127 патентов) занимает 2-е место после Японии (164 патента) и опережает США (111 патентов).

Целенаправленно поддерживать науку, обеспечить более надежное страхование рискованных капиталовложений и улучшить стартовые позиции инновационных предприятий – цель федерального правительства ФРГ. В связи с этим предусматривается увеличение доли расходов на научно-исследовательские и опытно-конструкторские разработки в ВВП до 3 % к 2016 г., что позволит стране выйти на передовые позиции в мире в области новых технологий. Этому должна способствовать 7-я рамочная программа НИОКР ЕС на период с 2007 по 2010 г. Основными направлениями данной программы являются авиакосмическая отрасль и исследования в области безопасности. Германская авиационная и космическая промышленность является источником технологических инноваций и экспорта (более 70 % продукции экспортируется).

Необходимо отметить также различие приоритетов научно-исследовательских и опытно-конструкторских разработок Соединен-

ных Штатов и стран Евросоюза. Так, США большую заинтересованность проявляют к НИОКР в военной и смежных с ней отраслях, в то время как европейские страны не придают первостепенного значения военным расходам. По итогам 2010 г. страны Евросоюза тратили на оборонные нужды от 1,2 до 2 % ВВП; в Германии этот показатель с 2001 г. составляет 1,22 %. Несмотря на это, Германия занимает 3-е место в мире после США и России по объему сделок в продаже вооружений и военной техники. Так, в 2009 г. объем таких сделок Германией составил 1,4 млрд. долларов (США – 14,5 млрд. долларов, Россия – 4,3 млрд. долларов).

Особенностью экономики индустриально развитых стран кроме активного стимулирования науки и разработок является ее ресурсосберегающий характер. Проблема энергоресурсов – одна из самых острых в мире, их рациональное использование, разработка и внедрение энергосберегающих технологий является важнейшей задачей в любой стране. Поэтому сокращению энергоемкости валовой продукции и переходу к нетрадиционным возобновляемым источникам энергии отдается первостепенное значение в Германии. В начале апреля 2004 г., после бума 2002/2003 гг., по всей стране было смонтировано более 15,5 тыс. ветроустановок (общая мощность 15 МВт). В 2005 г. Германия выступает в качестве «чемпиона мира по использованию энергии ветра». Доля возобновляемых энергий в электроснабжении к 2010 г. составила, как минимум, 12,5 %, а к 2020 г. должна составить 20%. Эти меры позволят снизить зависимость экономики страны от динамики роста цен на энергоресурсы.

Реструктуризация производства. На экономический рост развитых индустриальных стран в условиях международной конкуренции оказывает влияние постоянное изменение структуры экономики с целью увеличения доли секторов с высокой добавленной стоимостью. Например, в Германии удельный вес услуг увеличился с 60 % в 1990-е гг. до 70 % в 2009 г. Наряду с частными, социальными и дистрибьюторскими услугами будущее страны связывается также с услугами, связанными с деятельностью фирм. Доля в ВВП сельского хозяйства уменьшилась с 2 до 1,2 %. Сокращение удельного веса этого сектора в ВВП без ущерба для его макроэкономической роли стало возможным в результате интенсификации обработки земли и роста производительности труда наемных работников. Удельный вес промышленности также уменьшился – с 38 до 29,6 %. Ключевыми отрас-

лями являются машиностроение, автомобильная и электротехническая промышленность.

Неравномерность развития национального хозяйства. Удельный вес Германии в мировом ВВП за последние годы практически не изменился. Основной причиной такого положения является довольно значительная доля страны в мировом ВВП. Так, германская экономика на протяжении десятилетий занимает 3-е место в мире по этому показателю. При стабильном положении ФРГ в мировом производстве неравномерно развиваются крупнейшие отрасли промышленности страны.

Вследствие неуклонного повышения цен на нефть и сложной ситуации с валютными курсами конъюнктура автомобильной промышленности в Германии была достаточно неблагоприятной. Кроме того, автомобилестроение ФРГ уступает в цене иностранным конкурентам, в особенности японским. Заметных сдвигов к лучшему вряд ли можно ожидать и в 2010 г. [25]. В условиях избытка мощностей рост автомобилестроения может достигаться только за счет ужесточения конкуренции в плане цен и условий продаж. Для снижения затрат по оплате труда автомобильные компании ФРГ переносят производство в страны с более дешевой рабочей силой. Германские автомобильные фирмы уже сейчас выпускают более 43 % всей продукции за пределами Германии [26].

В электротехнической промышленности прирост производства в 2009 г. составил около 4 %, что в значительной степени обусловлено экспортными поставками. В 2010 г. ожидается меньший прирост производства отрасли (3 %) по сравнению с 2009 г., что будет связано с ослаблением положительного воздействия со стороны мирового рынка. Предполагается увеличение экспортных поставок на 3 %, а продажи на внутренний рынок – в меньшей степени. В результате спрос переместится в богатые сырьем страны [25].

В 2009 г. машиностроение Германии по обороту занимало 3-е место в экономике страны [25]. Доля ФРГ в мировом экспорте продукции машиностроения в этом же году составила 19,3 %, что обеспечило ей по этому показателю 1-е место. Главными составляющими такого успеха считают широкий ассортимент и хорошую репутацию производимых в Германии изделий, а также возможность изготовления машин специального назначения по заказу и разделение труда с европейскими странами, позволяющее экономить на затратах. Благоприятная ситуация в мировой экономике, стабильные отношения с поставщиками и

специализация делают германские машиностроительные предприятия менее уязвимыми для сдерживающих эффектов сильного евро [26]. В январе – августе 2010 г. объем выпуска продукции отрасли уже на 4 % превышал показатель того же периода 2009 г., а продажи – почти на 6 % [25]. Увеличивается приток заказов из зоны евро, на долю которой приходится около половины оборота германских машиностроителей. Крупнейшей страной – импортером германских машин и оборудования являются США, а КНР занимает 3-е место после Франции. Прогнозируется дальнейший рост этой отрасли за счет увеличения спроса из-за рубежа, в частности Китая.

На темпы экономического роста страны существенное влияние оказывает норма накопления капитала. В Германии этот показатель постепенно уменьшался с 24,6 % в 1990 г. до 17,7 % в 2009 г. Кратковременное увеличение этого показателя в 2010 г. отразилось на динамике индекса ВВП.

В сторону понижения были пересмотрены прогнозы развития германской экономики на текущий год. Предполагается увеличение ВВП Германии в 2010 г. на 1,2 %, снижение инфляции до 1,3 % и незначительное повышение потребительского спроса (1,7 %). В силу контролируемого изменения заработной платы, роста производительности труда и сохранения сильного евро темпы инфляционного роста цен, возможно, будут ниже 1%-ной отметки. Бюджетный дефицит Германии в ближайшее время будет выше 3%-ного уровня, предусмотренного Пактом о стабильности и росте, хотя и будет уменьшаться [26].

Защита внутреннего рынка преимущественно паратарифными методами. Германия входит в число стран – участниц Европейского Союза, который ликвидировал таможенные барьеры и иные ограничения в торговле между странами и устанавливает одинаковый режим для торговых отношений ЕС с третьими странами. Полные пошлины применяются к странам, с которыми Евросоюз не имеет соглашений о взаимном предоставлении режима наибольшего благоприятствования в торговле. К товарам государств, с которыми заключены такие соглашения, применяются более низкие конвенционные пошлины. Кроме того, большинству развивающихся стран, а также стран с переходной экономикой, экспортирующим свои товары в ЕС, предоставляются торговые преференции. Дополнительные «социальные преференции» в торговле со странами, ратифицировавшими социальные конвенции Международной организации труда. Необходимо отметить, что европейские страны открывают свои рынки третьим странам настолько,

насколько третьи страны предоставляют доступ европейским производителям на свои внутренние рынки.

Гораздо обширнее методы защиты внутреннего рынка Европейского Союза в тех случаях, когда увеличение импорта из третьих стран вызывает ущерб или угрозу местным производителям. С начала 1960-х гг. ЕС использует четыре вида протекционистских мер:

- антидемпинговые пошлины или иные более жесткие ограничения для защиты внутреннего рынка;

- компенсационные пошлины, вводимые против третьих стран, субсидирующих из бюджета свой экспорт в Евросоюз;

- количественные квоты импорта, а также сходные меры, которые вводятся, если быстрый рост импорта из третьих стран наносит «серьезный ущерб» отдельным отраслям промышленности;

- «новый инструмент торговой политики» ЕС, который представляет собой систему санкций (повышение импортных пошлин, количественные ограничения, отмена торговых льгот и т. д.) в отношении третьих стран, нарушающих «честную конкуренцию» или применяющих дискриминационные меры против экспорта из стран – участниц ЕС.

Содействие развитию экспортоориентированных производств.

С самого начала существования ФРГ экономическая жизнь в стране ориентируется на глобальный рынок. Государство ставило отечественные предприятия «под давление» международной конкуренции, а не поддерживало слабых. Еще с 1950-х гг. страна больше экспортирует, чем импортирует, и, как результат, имеет положительный торговый баланс. Почти каждое четвертое рабочее место в стране зависит от экспорта, а каждый третий евро дохода фирмы формируется за счет экспорта.

В течение 1990-х гг. объем товарного экспорта из Германии увеличился с 411,0 до 750,3 млрд. долларов, т. е. почти в 2 раза. С падением курса доллара и укреплением европейской валюты в 2000 г. рост товарного экспорта по отношению к предыдущему году замедлился, но уже в 2003 г. ситуация изменилась на противоположную в результате увеличения внешнего спроса на германскую продукцию. Все остальные показатели характеризуют динамику экспорта как довольно успешную. Германия реализует свой экспортный потенциал нарастающими темпами. Причина этого видится в ориентации германского экспорта на конечного потребителя, в результате чего в экспорте из ФРГ преобладают готовые продукты.

Рыночно-конкурентная направленность функционирования всех социально-экономических институтов. Германская модель социального рыночного хозяйства определяется как сочетание эффективного конкурентного рыночного хозяйства с сильной социальной политикой, обеспечивающей реализацию принципа социальной справедливости. Концепция данной модели изначально предполагала эффективную конкуренцию и предотвращение концентрации экономической власти, вследствие чего государственное вмешательство ограничивается. Поддержанию конкурентной среды способствует преобладание мелких и средних предприятий. В Германии 99,7 % (3,38 млн.) всех предприятий – это мелкие и средние фирмы, которые обеспечивают работой 70,2 % всех наемных работников в частном секторе. Крупные концерны Германии также вступают в острую борьбу за потребителя как между собой, так и с иностранными конкурентами в результате открытости рынков, поддерживаемой государственной политикой.

Тенденции развития торговой деятельности свидетельствуют об оптимальном характере функционирования хозяйственных систем страны. В отличие от большинства развивающихся стран экспорт и импорт Германии представлен в основном продукцией схожих отраслей. В подобных условиях торговые операции поощряют конкуренцию во всех отраслях, а не развивают гипертрофированным образом один сектор хозяйства в ущерб другому. Этим объясняется тот факт, что около 85 % экспорта и 70 % импорта Германии приходится на промышленные товары. Повышением конкурентоспособности собственной продукции и увеличением ее экспорта объясняется растущий профицит внешней торговли ФРГ.

Рыночно-конкурентная направленность госбюджета выражается в приоритетности расходов на экономику (около 7 % расходов госбюджета), а государственный долг составляет более 37 % от ВВП. Таким образом, государство не ограничивается политикой хозяйственного порядка и отдельными корректирующими вторжениями в хозяйственные процессы, но играет существенную роль в постоянном перераспределении доходов методами финансовой и социальной политики.

Рыночная ориентация всех социально-экономических институтов сочетается со стабильностью государственной политики. Норма амортизационных отчислений (потребление основного капитала, % от ВВП) остается практически постоянной. Стабильны валютные резервы, дефицит госбюджета не превышает критического уровня.

Мировой финансово-экономический кризис 2008–2009 гг. оказал следующее влияние на экономические показатели Германии: 5 % потери ВВП; существенное снижение экспорта тяжелого машиностроения, автопрома; снижение общего товарооборота; рост бюджетного дефицита, с учетом дефицита местных бюджетов, в 20 раз.

Это намного ниже, чем цифры потерь в результате кризиса у других экономически развитых государств. Правительство Германии без долгих проволочек предприняло необходимые и разумные меры для преодоления кризисных явлений в экономике страны. Были снижены налоги, социальные выплаты; оформлен в законодательном поле пакет правового регулирования деятельности финансовых учреждений при кризисных ситуациях; введена программа поддержки национального автопроизводителя, давшая практически мгновенный эффект. В настоящее время наблюдается рост промышленных заказов, снижение безработицы, прогнозируется стабильный, хотя и небольшой, порядка 1,2–1,5 %, рост ВВП [2].

Все это стало возможным за счет значительных резервов Германии, созданных в предыдущие периоды ее развития. Немецкое государство имеет незначительный государственный внешний и внутренний долги, в основе экономической модели развития лежат передовые технологии и ориентирование на научно-технический прогресс, система социальной защиты зиждется на государственной основе. Общество также не остается сторонним наблюдателем. Немецкий обыватель в отличие от многих принимает активное участие в развитии экономической мощи собственного государства. Нужно учесть, что немцы исторически отличаются пунктуальностью, трудолюбием, дисциплиной, высокой самоотдачей и квалификацией [25].

Свыше половины экспорта Германии приходится на четыре товарные группы – автомобилестроение, общее машиностроение, химические товары и электротехнические товары. Германским компаниям принадлежит одно из ведущих мест в мире в экспорте готовых химических товаров. Среди основных подотраслей машиностроения, активно экспортирующих свою продукцию, находятся горно-шахтное машиностроение, полиграфическое оборудование, оборудование для резиновой промышленности и производства пластмасс, измерительные приборы, деревообрабатывающее, металлургическое оборудование и т. д. Страна активно экспортирует текстиль и сельскохозяйственную продукцию.

СОДЕРЖАНИЕ

Введение.....	3
Глава 1. Геоэкономические приоритеты Беларуси на Европейском континенте.....	5
1.1. Влияние мирового финансово-экономического кризиса на международную конкурентоспособность Республики Беларусь.....	5
1.2. Экономическое взаимодействие Беларуси и Великобритании.....	10
1.3. Экономическое взаимодействие Беларуси и Германии.....	21
1.4. Экономическое взаимодействие Беларуси и Нидерландов.....	40
1.5. Экономическое взаимодействие Беларуси и Польши.....	58
1.6. Экономическое взаимодействие Беларуси и Литвы.....	75
1.7. Экономическое взаимодействие Беларуси и Латвии.....	90
Глава 2. Позиционирование Беларуси на рынках Бразилии, Индии и Содружества Независимых Государств.....	110
2.1. Внешнеэкономические приоритеты Беларуси и Бразилии.....	110
2.2. Внешнеэкономические приоритеты Беларуси и Индии.....	128
2.3. Внешнеэкономические приоритеты Беларуси и Российской Федерации.....	143
2.4. Внешнеэкономические приоритеты Беларуси и Украины.....	167
Глава 3. Использование механизмов Таможенного союза Беларуси, Казахстана и России для достижения макроэкономической сбалансированности.....	178
3.1. Предпосылки и факторы создания Таможенного союза.....	178
3.2. Правовая и институциональная основы Таможенного союза.....	192
3.3. Экономический механизм введения единого таможенного тарифа на территории Республики Беларусь.....	204
3.4. Система нетарифного регулирования в рамках Таможенного союза....	211
3.5. Обоснование оптимальных таможенных процедур.....	215
3.6. Активизация взаимодействия со странами – членами Всемирной торговой организации.....	222
3.7. Точки роста внешней торговли со странами – членами Таможенного союза.....	227
Глава 4. Геоэкономические аспекты развития свободных экономических зон Республики Беларусь.....	238
4.1. Свободные экономические зоны как источник привлечения прямых иностранных инвестиций.....	238
4.2. Макроэкономические критерии функционирования свободных экономических зон.....	246
4.3. Методика оценки экономической эффективности свободных экономических зон.....	262
4.4. Влияние свободных экономических зон на региональное социально-экономическое развитие.....	267

Глава 5. Геоэкономические приоритеты развития регионов Республики Беларусь..	277
5.1. Методология прогнозирования внешних макроэкономических индикаторов развития Республики Беларусь.....	277
5.2. Внешнеэкономические векторы Брестской области.....	292
5.3. Внешнеэкономические векторы Витебской области.....	300
5.4. Внешнеэкономические векторы Гомельской области.....	310
5.5. Внешнеэкономические векторы Гродненской области.....	318
5.6. Внешнеэкономические векторы г. Минска.....	326
5.7. Внешнеэкономические векторы Могилевской области.....	333
5.8. Внешнеэкономические векторы Минской области.....	341
Заключение.....	350
Литература.....	353