

стических центров в рамках городов. Начиная с генерального плана развития города, структура логистического рынка должна базироваться не только на самом городе, но и соответствующих городских структурах, которые обеспечивают движение товаров.

Построенная модель позволила выделить приоритеты при выборе месторасположения логистического центра, а также обосновать структуру видов его деятельности с учетом основных товарно-материальных потоков торговых и перерабатывающих предприятий региона.

*Г.А.Шмарлювская, д-р экон.наук, профессор  
УО «БГЭУ», (г. Минск)*

## **ДИВЕРСИФИКАЦИЯ ВНЕШНЕТОРГОВОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ**

В Республике Беларусь реализуется стратегия построения экспортоориентированной и импортозамещающей модели экономики. При этом развитие экспортного потенциала является одним из важнейших приоритетов Республики Беларусь. Экспорт – это дополнительные финансовые ресурсы, средство обеспечения экономического роста, предпосылка и направление выхода страны в мировую экономику.

Развитие **экспортоориентированной модели** диктуется особенностями специализации на производстве готовой продукции по широкому кругу отраслей, объемы которой превышают по своему потенциалу внутренний рынок Беларуси; необходимостью за счет экспортных поставок приобретения импортных товаров для обеспечения потребностей национальной экономики, в том числе сырьевых и энергетических ресурсов; опережающим развитием внешнего рынка по сравнению с внутренним, вследствие чего внешний рынок и, следовательно, экспорт превращаются в основной инструмент улучшения динамики количественных показателей и качественного развития страны; повышением значимости экспорта услуг. Одним из перспективных путей наращивания экспорта является диверсификация внешней торговли.

Это предопределяет научный и практический интерес к исследованию динамики и тенденций развития товарной и географической структур экспорта республики; выявлению степени диверсифицированности внутреннего рынка и конкурентных позиций республики в экспорте товаров, отраслевых и региональных приоритетов развития экспорта; определению направлений совершенствования механизмов государственного регулирования экспорта конкурентоспособной продукции.

Учеными **диверсификация товарного экспорта** определяется по-разному, в том числе:

- а) процесс расширения номенклатуры экспорта,
- б) изменение состава за счет увеличения в экспортном ассортименте доходных на мировых рынках товаров (увеличения доли наукоемких отраслей),
- в) изменение географии поставок.

В Республике Беларусь экспортная политика видоизменялась, что находило выражение в изменении направлений и последствий ее реализации. Так, в период с 1999 по 2006 гг. специализация экспорта определялась товарной группой «нефть и нефтепродукты». На практике это обусловило:

- сокращение номенклатуры товарного экспорта обрабатывающей и наукоемкой промышленности (на 23 поз.) в страны ЕС (за счет аграрной, химической отраслей, легкой промышленности, строительных материалов и металлов), но увеличение машино- и станкостроительной отрасли;

- усиление зависимости от импорта из России, от конъюнктуры цен на мировых рынках на углеводороды и поведения стран потребителей нефтепродуктов;

- сокращение валютных поступлений;

- проявление интереса к республике со стороны развитых государств, прежде всего как поставщика сырья, полуфабрикатов (увеличение удельного веса изделий металлургической, лесной и деревообрабатывающей промышленности, полезных ископаемых, трудоемких, низкотехнологичных товаров).

Начиная с 2007 г. предпринимались меры по наращиванию и диверсификации экспорта, сбалансированности внешнеторговой деятельности. В 2007 г. Республика Беларусь достигла рекордной величины внешнеторгового оборота, который составил 53,0 млрд. долларов и увеличился по сравнению 2002 г. - в 3 раза. В том числе: со странами СНГ внешнеторговый оборот увеличился на 30,7 %, со странами вне СНГ — на 20,1 %.

За период с 2007 по 2010 гг. принятые меры привели к модификации внешнеторговой деятельности, что нашло выражение в следующем:

1) в экспортной переориентации страны, в том числе:

- снижению доли России и росту экспортных поставок в страны дальнего зарубежья (в 2007 г. доля достигла 56,4%), при этом увеличению доли развитых государств, что позволило снизить зависимость от состояния конъюнктуры рынков стран СНГ. Так, доля России с 80-85% экспорта в начале 90-х гг. снизилась до 32% в 2009 году. Соответственно до 44% увеличилась доля Евросоюза. Но в 2010 г. доля России увеличилась, что было связано с резким сокращением физического экспорта нефтепродуктов;

- сокращению количества товарных групп, на которых специализировалась Республика Беларусь на российском рынке (с 41 до 36);

- расширению с 2006 г. перечня товаров, в производстве которых Беларусь имеет наибольшие сравнительные преимущества на мировом рынке. Это произошло за счет ряда товаров: изделия из мяса, рыбы или ракообразных; мясо и пищевые мясные субпродукты; каучук и резиновые изделия;

- формирование групп товаров, образующих «стратегический экспорт» Беларуси (нефтепродукты, химические продукты, калийные удобрения, текстиль, черные металлы, грузовые автомобили, молоко и молочные продукты, тракторы, холодильники) и «экономически важный экспорт» (запасные части, мебель, нефть, сдельные тягачи, сахар, лесоматериалы, мясо);

2) в развитии диверсификации экспорта главным образом посредством расширения географии поставок на новые рынки по трем основным направлениям:

а) выход на новые рынки, на которые ранее белорусская продукция не поставлялась. Так, в 2008 г. – это Бангладеш, Малайзии, Уругвай, Катар, Боливию, Барбадос, Бенин, Доминику, Мавританию, Мьянму, Непал и др.; в 2010 г. - 24 новые страны, среди которых: Габон, Гвинея-Бисау, Гондурас, Джибути, Зимбабве, Йемен, Коста-Рика, Либерия, Маврикий, Мавритания, Мали, Мальта, Мартиника, Нигер, Оман, Папуа-Новая Гвинея, Парагвай, Сейшелы, Того, Фиджи, Французская Гвиана,

Черногория, Шри-Ланка, Ямайка). Товарные группы экспорта в эти страны представлены в основном калийными удобрениями, прутками из стали, печатными книгами и брошюрами, шинами и др.;

**б) увеличение поставок белорусской продукции на рынки стран, на которые в предыдущие годы объемы поставок были незначительными, в том числе:**

- увеличение объемов внешнеторговых сделок и расширение номенклатуры поставок в страны Азии (стекловолокно, продукция деревообработки, приборы и инструменты, насосы, двигатели, лекарственные средства, наручные часы, холодильники);

- устойчивый рост экспорта в страны Ближнего Востока и Африки сложной технической продукции (трактора, грузовые автомобили, части и оборудование к ним, подшипники, интегральные схемы, устройства на жидких кристаллах).

Так, существенно возрос экспорт белорусских товаров в Индонезию (калий и капролактam), Таиланд (калий), Кот-д'Ивуар (калий и прутки из стали), Корею (калий, интегральные схемы и полупроводниковые приборы), Малайзию (калий и капролактam), Бангладеш (калий и жгут синтетических нитей), Кувейт (нефтепродукты), Гватемалу (азотные и калийные удобрения), Эквадор (калий), Новую Зеландию (калий), Анголу (грузовые автомобили), Исландию (прутки из стали), Саудовскую Аравию (тракторы и измерительные приборы), Аргентину (калий и жгут синтетических нитей), Ирландию (тракторы), Албанию (прутки из стали) и Замбию (калий).

**в) поставки на новые рынки традиционных для нашего экспорта товаров.**

Так, в 2010 г. это автомобили грузовые – в Сербию, Египет и Эстонию; двигатели внутреннего сгорания – в Азербайджан; полуфабрикаты из нелегированной стали – в Иран и Румынию; жгут синтетических нитей – в Индию; сельхозтехника – в Китай; азотные удобрения – в Колумбию и Австралию. Во Францию начались поставки бесшовных труб из черных металлов, древесного угля, емкостей из черных металлов для сжатого и сжиженного газа, калийных удобрений, частей машин для обработки информации, воздушных и вакуумных насосов, компрессоров и вентиляторов, женской трикотажной одежды.

**3) реализации Плана дополнительных мероприятий по расширению географии поставок белорусской продукции на рынки стран Азии, Африки и Америки.**

Особенностью диверсификации экспорта в данных регионах является то, что наряду с традиционным путем экспорта готовой продукции в условиях применения протекционистских мер апробированы технологии проникновения на внешние рынки, основанные на международной кооперации производства. В том числе посредством экспорта инвестиций осуществляется переход от экспорта готовой продукции к производственной деятельности, что позволяет контролировать производство в странах потребителях данной продукции, закрепиться на рынках, увеличить реализацию продукции на освоенных внутренних рынках этих стран, создать основу (опорные точки) для выхода на соседние национальные и региональные рынки (в Латинской Америке – Венесуэла, Бразилия, Аргентина, Боливия и Куба, в Азии — КНР, Индия, Иран, в – Вьетнам, в Африке — на западе Нигерия, на востоке — Эфиопия, страны Персидского залива).

Так, партнерам белорусских промышленных предприятий во Вьетнаме предоставлены права работы на рынках Лаоса и Камбоджи; определен агент РУП «БМЗ» на эфиопском рынке; прорабатываются вопросы создания сборочных производств и

сервисных центров РУП «МТЗ» в Индонезии, Филиппинах, Судане, Анголе; создание комплекса по продаже и станции технического обслуживания ОАО «МАЗ» в Судане и Анголе; открытие в Аргентине представительства и сборочного производства ОАО «МАЗ» и представительства РУП «МТЗ»; предложено прикомандирование специалистов ОАО «Белшина» к Посольству Республики Беларусь и инициировано создание совместного сервисного центра ОАО «МАЗ» и ОАО «МЗКТ» в ОАЭ; расширение поставок продукции ОАО «Белшина» в Индонезию через дочернее предприятие в Сингапуре, который используется белорусскими экспортёрами в качестве опорной точки для создания товаропроводящей сети и реэкспорта. В этой стране уже созданы субъекты ТПС – компания «Белшина-Азия» (торговый дом ОАО «Белшина») и региональное представительство ЗАО «Белорусская калийная компания».

**Ведется также работа с крупными региональными экономическими группировками.** В Африке это Экономическое сообщество западноафриканских государств (ЭКОВАС), Сообщество развития Юга Африки (САДК), Восточноафриканское сообщество. В ЮВА – АСЕАН.

Активизируется использование действующих товаропроводящих сетей (ТПС) белорусских субъектов хозяйствования для продвижения белорусской продукции на рынки близлежащих государств, развитие сборочных производств. В 2010 г. субъекты ТПС с белорусскими инвестициями составляли 269. Кроме того, разветвленная косвенная товаропроводящая сеть (дилеры, дистрибьюторы и др.) представлена 3243 структурами ТПС (2009 г. 3026 субъектов ТПС без участия белорусского капитала). О функционировании ТПС свидетельствуют следующие данные. Дилер ОАО «БелАЗ» во Вьетнаме представляет его интересы в Лаосе и Камбодже; ОАО «Белнефтехим Шанхай трейдинг» (Китай) принимает меры по расширению присутствия отечественной химической продукции на рынках ЮВА и Австралии; компания «Белшина-Азия» и представительство ЗАО «БКК», созданные в Сингапуре, занимаются реализацией белорусских шин и калийных удобрений на рынки соседних стран ЮВА.

Продолжается работа по созданию сборочных производств, в том числе: РУП «МТЗ» в Ливии, Судане, ЮАР, Малайзии, Филиппинах, Индии, Китае; ОАО «Амкодор» в Индии; грузовиков и автобусов ОАО «МАЗ», техники МЗКТ в Сирии; грузовой техники «МАЗ» в Иране; а также по расширению действующих сборочных производств в Египте (автомобили МАЗ, тракторы МТЗ) и Эфиопии (тракторы МТЗ).

Представляется правомерным, что необходимо развитие дальнейшей диверсификации внешнеторговой деятельности с учетом следующих направлений.

**Создание и выход на рынки новых товаров,** главным образом наукоемких. Но для этого потребуются ресурсы, поэтому правомерно рассматривать функционирование сборочных производств за рубежом вследствие переноса технологических процессов как возможность корректировки международной специализации страны и за счет освобождения ресурсов увеличения производства высокотехнологичной и наукоемкой продукции. Это позволит снизить зависимость доходов от экспорта сырьевых товаров, реализовать путь сокращения номенклатуры экспорта товаров отраслей традиционной специализации и увеличения концентрации экспорта на высокотехнологичных товарах.

**Расширять номенклатуру экспорта.** Страны, куда традиционно поставляется отечественная продукция, экспорт увеличивается в основном за счет одной из товарных позиций. Например, основу экспорта в Нидерланды (99%), Великобританию, Бель-



гию, Францию составляют нефтепродукты. В Китай, Индию, Бразилию — отечественные калийные удобрения. Сокращение экспортных товаров на российском рынке за последнее десятилетие составило с 68,5% до 56,3%.

Наращивание экспорта в страны ЕС с целью компенсации снижения доходов от торговли нефтепродуктами посредством создания совместных предприятий по производству сложнотехнических изделий. Особую роль здесь принадлежит фрагментации производства, которая предполагает специализацию предприятий на производстве комплектующих с последующим экспортом стандартизированных узлов, деталей и их сборкой в странах-потребителях. Это облегчит вступление в технологические цепочки ТНК.

Расширение географии за счет активного освоения рынков **Азии**, особенно **Юго-Восточной Азии**, **Африки** по таким товарам как автомобили, трактора, станки, подшипники, химические волокна, электронные и медицинские приборы. Потенциально возможно расширение экспорта холодильников и других товаров бытового назначения, стройматериалов, изделий деревообработки.

В этих регионах Республика Беларусь имеет значительный потенциал для участия в реализации региональных проектов реконструкции и модернизации экономики азиатских государств, развития транспортных и информационных коммуникаций; в осуществлении совместных наукоемких проектов с использованием белорусских технологий; выполнении исследований на контрактной основе; прикладных научных разработок по химии, информационным и лазерным технологиям, геной инженерии, передовым методам животноводства, повышению надежности и долговечности машин, порошковой металлургии; развитию сотрудничества в области образования (работа в учебных заведениях на контрактной основе), в области здравоохранения (развертывание полевых госпиталей, оказание консультативных услуг врачами-специалистами при местных клиниках).

Таким образом, диверсификация – один из наиболее перспективных путей наращивания экспорта.

*М.М. Шоломицкая, магистр экон. наук,  
аспирант УО «БГЭУ», (г. Минск)*

## **ЭФФЕКТИВНОСТЬ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ ХИМИКО-ФАРМАЦЕВТИЧЕСКОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ**

Есть отрасли, которые по сравнению с другими обладают особым запасом стабильности. Именно к таким относится фармацевтическая промышленность, поскольку позволяет удовлетворять базовые потребности человека и в то же время эта ресурсоемкая и капиталоемкая отрасль имеет свою специфику, которая не только не облегчает производителям применение основных маркетинговых средств, но, напротив, требует от них точности и виртуозности в их использовании.

В разработку лекарственного средства в среднем инвестируется около 200-800 млн. долл., процесс создания и вывода средства на рынок занимает от 5 до 25 лет. Причем количество денег и лет, затраченных на выпуск того или иного препарата, зависит от того, насколько инновационным он является.