

*А.Е. Дайнеко, д.э.н., профессор, член-корреспондент НАН Беларуси  
Институт мясо-молочной промышленности, Минск, Республика Беларусь*

## **ФАКТОРЫ И УСЛОВИЯ РАЗВИТИЯ ВНЕШНЕЙ ТОРГОВЛИ БЕЛАРУСИ**

*A. Daineko*

*Institute for Meat and Dairy Industry, Minsk, Republic of Belarus*

## **BELARUSIAN FOREIGN TRADE DEVELOPMENT FACTORS AND CONDITIONS**

*e-mail: daineko68@mail.ru*

*На основе анализа выполнения показателей Программы развития экспорта Республики Беларусь на 2011–2015 годы выявлены важнейшие факторы и условия, оказавшие влияние на динамику внешней торговли Беларуси. Сформулированы предложения по повышению эффективности экспортно-импортной деятельности Беларуси на перспективу.*

*Main factors and conditions, impacting on the dynamics of Belarusian foreign trade, were determined based on the analysis of implementation of Belarusian foreign trade development program for 2011–2015. Long-term proposals on the efficiency increase of Belarusian export and import activity were made.*

**Ключевые слова:** внешнеторговая деятельность; экспорт; импорт; эффективность; поддержка экспорта; товаропроводящие сети.

**Keywords:** foreign trade activity; export; import; efficiency; export support; commodity distribution network.

От результатов внешней торговли во многом зависит эффективность функционирования всей экономики Беларуси. В программе развития экспорта Республики Беларусь на 2011–2015 годы декларировалось увеличение экспорта товаров и услуг к 2015 году по сравнению с 2010 годом в 2,18–2,22 раза и достижение положительного сальдо внешней торговли товарами и услугами в размере 0,5–0,6 процента к ВВП. Вместе с тем статистические данные свидетельствуют, что фактический результат ее реализации оказался значительно ниже запланированного (таблица 1).

Согласно программе 2011–2015 объем импорта в 2011–2015 годах должен был вырасти не более чем в 1,9 раза, что в результате обеспечило бы выход на положительное сальдо в 2015 году. Планировалось, что импорт инвестиционных товаров должен был расти опережающими темпами по сравнению с общим ростом импорта (3,4 раза), что обусловлено задачей по ускоренной модернизации экономики и увеличением доли машин и оборудования в общей структуре инвестиций в основной капитал. Рост доли инвестиционных товаров в общей структуре импорта товаров прогнозировался до 21,5 процента к 2015 году.

Как видно из данных таблицы 2 доля инвестиционного импорта в 2015 г. выросла незначительно и составила 15% в общем объеме импорта товаров.

По программе 2011–2015 рост положительного сальдо по услугам намечался до 3,5 млрд. долларов США в 2015 году. По итогам 2015 г. темп роста импорта услуг действительно превысил рост импорта товаров и сложился на уровне 144,2 процента по сравнению с 2010 г., что, однако, несколько выше роста экспорта услуг, который составил 138,6% к 2010 г., в результате чего сальдо внешней торговли услугами в 2015 г. сложилось в размере только 2,3 млрд. долларов.

Таблица 1 – Динамика внешней торговли и ВВП Беларуси за 2010–2015 гг., млн долл. США

Показатели	2010 г.	2011 г.	2012 г.	2013 г.	2014 г.	2015 г.	2015 к 2010, %
<b>1. Товары и услуги, сальдо, % к ВВП</b>	<b>-7500</b> <b>-13,6</b>	<b>-1209</b> <b>-2,1</b>	<b>2834</b> <b>4,5</b>	<b>-2341</b> <b>-3,2</b>	<b>-459</b> <b>-0,6</b>	<b>174</b> <b>0,3</b>	
Экспорт, % к предыдущему году	29302 -	46537 158,8	51886 111,5	44046 84,9	43300 98,3	32837 75,8	112,0
Импорт, % к предыдущему году	36802 -	47746 129,7	49052 102,7	46387 94,6	43759 94,3	32663 74,6	88,7
Внешнеторговый оборот, % к предыдущему году	66104 -	94283 142,6	100938 107,1	90433 89,6	87059 96,3	65500 75,2	99,1
<b>1.1. Товары, сальдо</b>	<b>-9289</b>	<b>-3467</b>	<b>565</b>	<b>-4593</b>	<b>-2635</b>	<b>-2138</b>	
экспорт (в ценах FOB) % к предыдущему году	24506 -	40928 167,0	45574 111,4	36540 80,2	35423 96,9	26189 73,9	106,8
импорт (в ценах FOB) % к предыдущему году	33795 -	44394 131,4	45009 101,4	41134 91,4	38059 92,5	28327 74,4	83,8
<b>1.2. Услуги, сальдо</b>	<b>1789</b>	<b>2258</b>	<b>2269</b>	<b>2253</b>	<b>2153</b>	<b>2312</b>	
Экспорт, % к предыдущему году	4796 -	5610 116,9	6312 112,5	7506 118,9	7889 105,1	6648 84,3	138,6
Импорт, % к предыдущему году	3007 -	3352 111,5	4043 120,6	5254 129,9	5736 109,2	4336 75,6	144,2
<b>2. ВВП, млн долл. США</b>	<b>55086,5</b>	<b>58799,0</b>	<b>63470,9</b>	<b>72808,6</b>	<b>75831,5</b>	<b>54944,1</b>	<b>99,7</b>
<b>% к предыдущему году</b>	<b>-</b>	<b>106,7</b>	<b>107,9</b>	<b>114,7</b>	<b>104,1</b>	<b>72,5</b>	

В целях товарной диверсификации белорусского экспорта в 2011–2015 гг. предусматривалось обеспечить сокращение доли минеральных товаров в общем объеме товарного экспорта с 28 процентов в 2010 году до 20–25 процентов в 2015 году за счет более высоких темпов роста экспорта новых видов товаров.

Вместе с тем, в 2011–2015 г. не только не удалось сократить долю минеральных товаров в общем объеме товарного экспорта, но и наблюдался ее незначительный рост (таблица 3). Этот факт говорит о том, что стратегия ухода Беларуси от сырьевой зависимости не сработала.

Таблица 2 – Динамика импорта инвестиционных товаров Беларуси за 2010–2015 гг., млн долл. США

Показатели	2010 г.	2011 г.	2012 г.	2013 г.	2014 г.	2015 г.
Объем импорта инвестиционных товаров	3463,0	3967,0	5074,1	5352,8	6700,7	4911,7
Доля инвестиционных товаров в общем объеме импорта, %	9,4	8,3	10,3	11,5	15,3	15,0

Данные свидетельствуют, что величина отрицательного сальдо во внешней торговле Беларуси складывается в основном за счет отрицательного сальдо в торговле с Россией. Ежегодно оно составляет порядка 7–8 млрд долл. США., которые сложно перекрыть положительным сальдо в торговле со странами ЕС и в торговле услугами. В данной связи Беларуси в рамках Евразийского экономического союза целесообразно

выходить с Россией на договоренности о дополнительных объемах поставок товаров на сумму величины складывающегося отрицательного сальдо. В результате будет достигнута внешнеэкономическая сбалансированность и отпадет необходимость ежегодного привлечения международных кредитных ресурсов.

Таблица 3 – Динамика экспорта минеральных продуктов Беларуси за 2010–2015 гг., млн долл. США

Показатели	2010 г.	2011 г.	2012 г.	2013 г.	2014 г.	2015 г.
Объем экспорта минеральных продуктов,	7131,3	14686,3	16595,8	12276,5	12327,3	7983,0
% к предыдущему году	-	205,9	113,0	73,9	100,4	64,7
Доля экспорта минеральных продуктов в общем объеме экспорта товаров, %	28,2	35,5	36,0	33,0	34,2	30,5

Таким образом, анализ показывает невыполнение прогнозных параметров программы развития экспорта Республики Беларусь на 2011–2015 годы. Тенденция роста стоимостных объемов экспорта и импорта товаров Беларуси в 2011 и 2012 годах сменилась их стабильным падением, начиная с 2013 года и по настоящее время. Существенный вклад в падение экспорта внесли минеральные продукты, объем экспорта которых рухнул в 2013 году на 26%, а в 2015 – на 36%. Выручка от экспорта минеральных продуктов сократилась в 2015 году в 2 раза, или на 8 миллиардов долларов, по сравнению с 2012 годом.

Общий объем внешнеторгового оборота в 2015 году снизился по сравнению с 2010 годом на 604 млн долларов с 66,1 млрд долларов до 65,5 млрд. долларов. Как достижение можно отметить положительное значение сальдо внешней торговли товарами и услугами, которое сложилось в размере 174 млн долларов в 2015 году. Это обусловливается более быстрыми темпами падения импорта товаров, чем их экспорта за пятилетку.

Интересную динамику продемонстрировали годовые темпы прироста ВВП, рассчитанного Национальным банком Республики Беларусь по средневзвешенному курсу доллара США. Вплоть до 2015 года наблюдался его прирост от 6,7 процентных пункта в 2011 году до 4,1 – в 2014 году. Однако в 2015 году значение ВВП резко сократилось. Темп падения составил около 27,5 процентных пункта. В целом за пятилетие долларовой эквивалент ВВП сократился на 0,3 процентных пункта. Если сравнить максимальное значение долларовой эквивалента ВВП, которое было около 76 миллиардов долларов в 2014 году с оценкой его объема за 2016 год (около 47 млрд долл.), то падение составило около 29 миллиардов долларов или 40 процентов.

Тенденция роста стоимостного объема, как экспорта, так и импорта товаров формировалась в большей степени за счет ценового фактора. В целом период последних десяти лет характеризуется разнонаправленностью сложившихся условий торговли: ценовые условия торговли улучшились на 17 процентных пунктов, в то время как условия внешней торговли товарами на базе индексов физического объема (валовые) ухудшились на 21 п.п.

В товарной структуре экспорта возрастает зависимость от экспорта минерально-сырьевых ресурсов, продукции химической промышленности и продовольствия при снижении доли продукции машиностроения, оборудования, транспортных средств, металлов. Опережающими темпами рос экспорт продовольствия и прочих промежуточных товаров.

Низкая обеспеченность внутренними топливно-сырьевыми ресурсами белорусской экономики обуславливает доминирование в товарной структуре импорта промежуточных товаров, удельный вес которых составляет около 70%. Опережающими

темпами рос потребительский импорт и в большей степени непродуктивный, что отражает снижение конкурентоспособности отечественных товаров на внутреннем рынке, а также импорт товаров инвестиционного назначения, что объясняется проведением последовательной модернизации производств.

Наиболее эффективными с позиций условий торговли (ценовых и валовых), динамики развития, опережения темпов роста, а также уровня сбалансированности явились экспортно-импортные потоки по группе продовольственные товары и прочие промежуточные; менее эффективными – инвестиционного назначения и энергетические; наименее эффективными – непродовольственные товары.

Декомпозиция темпов прироста стоимостного объема экспорта показывает, что основной рост экспорта был обеспечен ростом поставок традиционных товаров на уже освоенные рынки, в то время как вклад в рост экспорта новых товаров на прежние рынки и традиционных товаров на новые рынки был незначителен.

Негативная оценка состояния внешней торговли Беларуси заключается в том, что, как товарная, так и географическая ее структура недостаточно диверсифицированы, и за последние десять лет существенных изменений в улучшении индексов диверсификации не произошло, что указывает на сохранение зависимости от мировой конъюнктуры сырьевых товаров и уязвимости страны к шокам в странах-основных торговых партнерах.

Изменения в динамике и структуре внешней торговле Беларуси обусловлены в основном колебаниями мировых цен на сырьевые товары (нефть, калийные удобрения) и изменениями внешнего спроса на белорусскую продукцию, прежде всего со стороны российского рынка. Таким образом, внешнеэкономическая конъюнктура остается главным фактором влияния на экспортно-импортную динамику нашей страны. Вместе с тем особое значение приобрели финансово-экономические факторы: девальвация курсов национальных валют стран, являющихся важнейшими торговыми партнерами Беларуси, кредитные ограничения на международных финансовых рынках, высокая волатильность сырьевых и товарных рынков.

В целом, для развития мировой торговли на современном этапе характерна малая динамичность. Умеренный рост торговли в основном отражает улучшение торговли Север – Север, и лишь незначительное позитивное влияние на экспорт из развивающихся в развитые страны. Следует подчеркнуть, что в последние годы не наблюдается опережающего роста торговли по сравнению с мировым ВВП, тогда как, начиная с 90-х годов торговля развивалась, вдвое быстрее, чем мировая экономика. Долговременная тенденция прервалась не только под действием конъюнктурных факторов, но и вследствие структурных сдвигов в мировой экономике, изменений в товарной структуре торговли и распространения скрытого протекционизма.

Важнейшая мировая тенденция последних лет – это значительное снижение цен практически на все сырьевые товары. Большинство экспертов прогнозируют сохранение данной тенденции и в последующие годы, и даже если будет иметь место некоторое повышение цен на сырьевые ресурсы, то речь идет скорее о незначительном восстановлении уровня цен первой половины 2010-х годов.

По данным, приведенным в докладе Всемирного банка «Global commodity markets: review and price forecast», ожидается уменьшение цен практически на все основные сырьевые ресурсы, причем прогноз значительно ухудшен. Основной причиной эксперты называют относительное замедление экономического роста в Китае, который раньше был главным потребителем сырья.

Специалисты Всемирного банка прогнозируют снижение цен и на сельскохозяйственную продукцию, связывая это с высоким уровнем предложения на фоне низкого спроса.

Подобный прогноз высказывают и аналитики ОЭСР и ФАО. В совместном докладе ФАО и ОЭСР «Сельскохозяйственный прогноз на 2015–2024 гг.» говорится, что

в связи с ростом производительности, высокой урожайностью и замедлением роста мирового спроса реальные цены на сельскохозяйственную продукцию в течение предстоящего десятилетия должны постепенно снижаться, однако, вероятнее всего, их уровень будет выше, чем в начале 2000-х годов. Снижению цен на продовольствие будет способствовать и падение цен на нефть, в связи со снижением затрат на энергоносители и удобрения и устранением стимулов к производству биотоплива первого поколения, которое производится из продовольственных культур.

Торговля сельскохозяйственной продукцией в следующем десятилетии будет расти медленнее, а ее доля в мировом производстве и потреблении существенно не изменится. Прогнозируется дальнейшая концентрация экспорта сырьевых сельскохозяйственных товаров вокруг нескольких стран-экспортеров, при этом число стран-импортеров будет расти.

Невысокие темпы роста мировой экономики и экономик основных партнеров Беларуси по внешнеторговым связям вместе с общим усилением конкуренции во всех сферах хозяйственной деятельности могут в значительной степени сказаться на объеме экспортных поставок республики в среднесрочной перспективе.

Новые возможности для укрепления позиций на российском рынке, открывшиеся перед Республикой Беларусь с формированием Евразийского экономического союза, могут быть в значительной степени нивелированы усилением конкуренции на данном рынке вследствие присоединения России к ВТО и активной государственной поддержки создания импортозамещающих производств.

Ввиду усиления роли человеческого капитала и все большей зависимости эффективности инновационной экономики от профессионализма кадров, серьезно возрастают требования к образовательной системе республики, которая на данный момент не в полной мере справляется с поставленными перед ней задачами. Кроме того, не теряют свою актуальность и такие проблемы, как низкий уровень затрат на НИОКР и слабая взаимосвязь науки и бизнеса, характерные для Беларуси в настоящее время.

Сокращение численности и низкий уровень воспроизводства населения в Республике Беларусь в перспективе усугубит ситуацию с нехваткой кадров, прежде всего в сельскохозяйственных районах.

Ускорение структурных и технологических сдвигов в мировом хозяйстве, увеличивающее отрыв группы наиболее успешно развивающихся государств от остального мира, повышает риски консервации традиционной модели участия Беларуси в международном разделении труда.

Усиление борьбы ведущих держав за доступ к сырьевым ресурсам ведет к повышению конфликтности в системе мирового хозяйства и дестабилизирует товарные рынки, что формирует жесткие вызовы для Беларуси как страны с высокой степенью открытости экономики. Сложившаяся высокая зависимость Республики Беларусь от экспорта узкой группы товаров делает экономику страны уязвимой в отношении негативного воздействия внешних факторов.

Одним из важнейших факторов развития экспорта в мире является его протекционизм. Более чем в 100 странах мира созданы и функционируют специализированные государственные, полугосударственные и негосударственные институты, уполномоченные оказывать финансовую и нефинансовую поддержку экспортерам. В развитых странах данная поддержка давно является важнейшей составной частью внешнеэкономической политики и включает в себя широкий набор механизмов и инструментов.

По данным ОЭСР на финансирование экспорта 20 развитых стран-членов этой организации расходуют в среднем сумму, составляющую 0,35% от их ВВП, а объем экспортного финансирования в странах ОЭСР постоянно растет, что связано с продолжающейся нестабильностью мировой экономики и сложностями экономического развития.

Кредитование и страхование экспорта осуществляется странами через специальные экспортные кредитные агентства, которые могут создаваться в форме как государственных, так и частных компаний. Однако даже полностью частные экспортно-кредитные агентства осуществляют поддержку экспортеров с использованием государственных источников финансирования и под государственным контролем. Такие организации обычно оказывают весь спектр услуг предприятиям-экспортерам и являются финансовыми агентами правительств, уполномоченными предоставлять государственные гарантии по выполнению экспортных контрактов. Их задача состоит в финансировании особо крупных и рискованных экспортных контрактов, которые не могут реализовать коммерческие банки из-за трудностей оценки рисков в длительном временном промежутке и нехватки долгосрочных ресурсов.

В системах поддержки экспорта зарубежных стран в качестве приоритетного направления выделяются вопросы содействия малому и среднему бизнесу, прежде всего инновационным предприятиям, поставляющим на внешние рынки продукцию с высокой добавленной стоимостью.

Существующая на данный момент система поддержки экспорта в Республике Беларусь является дееспособной, но в недостаточной степени эффективной. Среди основных ее недостатков можно выделить высокую степень бюрократизации процесса получения поддержки (как следствие длительный срок согласования) и ориентацию на ее получение крупными государственными предприятиями, которые нередко используют данный ресурс не для увеличения своих экспортных поставок, а для поддержания текущей деятельности.

Поддержка при экспорте должна быть оказана в первую очередь тем производителям, независимо от формы собственности, которые выпускают перспективную и конкурентоспособную продукцию с высокой добавленной стоимостью и степенью локализации, но которым не хватает финансовых средств для расширения своих рынков сбыта. В этой связи, при ограниченных ресурсах, которые можно направить на финансовую поддержку экспорта, целесообразно ввести критерии получения такой поддержки, включающие степень локализации продукции, на экспортную поставку которой заключен контракт, уровень добавленной стоимости при ее производстве и рентабельность продаж.

Детальный анализ выдачи экспортных кредитов с поддержкой государства показал, что установленный порядок параллельного рассмотрения документов государственными органами, страховой организацией и банком на практике не работает в полной мере и установленные сроки принятия решений затягиваются.

Также к значимым недостаткам существующей в Беларуси системы поддержки экспорта можно отнести тот факт, что она практически не охватывает малый и средний бизнес, большинство предприятий которого испытывает сложности с доступом к кредитованию и страхованию экспортных операций.

Это происходит, помимо прочих причин и потому, что процедура получения поддержки сопряжена с подготовкой множества документов, и, соответственно, с высокими трудовыми и организационными издержками. В этой связи очень важно сформировать эффективную систему информирования субъектов МСП о действующей системе государственной поддержки экспорта, в том числе по участию в выставках и ярмарках.

Представляется целесообразным создание (возможно на принципах государственно-частного партнерства) единой структуры (агентства/корпорации/холдинга), ориентированной на поэтапное содействие экспортерам, в том числе из среды малого и среднего предпринимательства, не имеющего собственных маркетинговых служб.

Такое агентство должно работать на принципах «одного окна» для белорусского экспортоориентированного предприятия, с целью информационно-консультационного,

организационного, финансового сопровождения его экспорта. Данное агентство будет аккумулировать продукцию малых и средних предприятий, которые не всегда способны отправить свой товар на экспорт самостоятельно, и экспортировать ее крупными партиями в страны назначения.

Необходимо предусмотреть и обеспечить четкое функциональное взаимодействие агентства с действующими институтами поддержки экспорта – ОАО «Банк развития Республики Беларусь», ОАО «Промагролизинг», БРУПЭИС «Белэксимгарант», ИРУП «Национальный центр маркетинга и конъюнктуры цен», БелТПП, ГУ «Национальное агентство инвестиций и приватизации», а также с объединениями промышленников и предпринимателей.

При определении принципов, на которых могла бы быть основана работа экспортного агентства, необходимо изначально учитывать необходимость его включения в качестве звена в общую систему поддержки экспорта в условиях углубления евразийской интеграции. Так, усилению позиций белорусской продукции на мировых товарных рынках будет способствовать разработка единых механизмов поддержки товаров союза, включающих возможность получения кредитной поддержки в любой из стран-участниц, создание совместных организационно-финансовых инструментов (союзных брендов и пр.), формирование единой товаропроводящей сети и сети сервисного обслуживания.

Стимулирование экспорта должно быть сфокусировано не только на таких классических формах содействия экспортерам, как страхование экспортных рисков, предоставление экспортных кредитов, налоговые льготы, но и направлено на устранение препятствий на пути развития бизнеса и ориентировано на имеющиеся у предприятий нужды, запросы и потребности в поддержке, в частности на доступ к информации о спросе на зарубежных рынках, новых технологиях, процедурах и требованиях сертификации, повышении качества менеджмента на микроуровне. Понимание механизмов воздействия данных стимулов также важно с точки зрения правильного определения форм государственной поддержки для различных целевых групп, поскольку предприятия могут по-разному на нее реагировать.

Например, малые и средние компании для начала и расширения экспортной деятельности нуждаются в мерах содействия отличных от тех, в которых заинтересованы крупные. Также, для компаний, которые находятся на стадии организации производства экспортной продукции, будет интересно проектное финансирование на длительные сроки, приобретение оборудования и транспорта в лизинг, инвестиционное кредитование. А для уже существующего экспортоориентированного бизнеса целесообразнее использовать торговое финансирование экспортных поставок.

В перечень основных функций данного Агентства целесообразно включить:

– консультирование, юридическая, техническая и логистическая помощь, информационные и коммуникационные расходы, связанные с выходом компании на мировой рынок;

– проведение маркетингового исследования, изучение перспективных рынков сбыта, предоставление информации и консультаций по торговой тематике (о товарных рынках и возможных конкурентах, страновые политические и экономические обзоры, тарифные ставки, принципы регулирования внешней торговли в различных странах);

– адресное содействие белорусским предприятиям в поиске и подборе иностранных партнеров, заключении контрактов, предоставление коммерческих справок и информации о зарубежных фирмах, проверка надежности иностранных партнеров;

– содействие (в случае необходимости) частному бизнесу в установлении контактов с правительственными организациями иностранных государств;

– помощь в участии предприятия в международной специализированной выставочной деятельности;

- помощь в изготовлении презентационных материалов, коммерческих переводов и рекламных буклетов;
- разработка маркетинговых и рекламных стратегий, развитие брендов белорусских товаров;
- «первое открытие дверей» для малых и средних предприятий с тем, чтобы они могли начать бизнес на зарубежном рынке;
- организация торговых визитов (официальные поездки за рубеж для бизнес-групп, которые включают в себя конкретные цели и программы, являются одними из самых эффективных инструментов для завязывания внешнеторговых отношений);
- помощь в открытии представительства за рубежом для изучения новых рынков, а также в получении доступа к существующей инфраструктуре за рубежом;
- организация обучающих мероприятий (конференций, форумов, семинаров) для национальных производителей по вопросам выхода на внешние рынки, условий работы на них, маркетингового позиционирования и продвижения продукции, юридического сопровождения ВЭД;
- проведение контактно-кооперационных бирж по коммерческим предложениям;
- предложение Правительству стратегий и мер по улучшению мероприятий поддержки бизнеса, национальных программ брендинга и инвестиций для развития промышленности и торговли;
- повышение квалификации персонала в сфере внешнеэкономической деятельности, организация специальных образовательных программ и передача опыта работы на рынках иностранных государств от одних компаний другим;
- оказание коллекторских услуг по возврату просроченной дебиторской задолженности, поддержка белорусских фирм в случаях истребования долга, если использование судебного пути невозможно.

Целесообразно использовать также эффективные решения из международного опыта поддержки экспортеров, например, внедрить на сайте [export.by](http://export.by) на бесплатной основе опцию оценки экспортной готовности предприятий, т.е. производитель может заполнить онлайн анкету, предоставляя информацию о характере своей деятельности, и получить оценку экспортного потенциала выпускаемой продукции, а также рекомендации по дальнейшим необходимым для выхода на внешние рынки шагам, включая использование предоставляемых платных сервисов (подобная практика применена в Сингапуре).

Кроме того, целесообразно разработать так называемый «экспортный гид», содержащий базовую информацию об организации поставок на экспорт, а также о механизмах международной торговли, который, безусловно, будет представлять практический интерес для белорусских экспортоориентированных предприятий.

Эффективной мерой поддержки экспорта становится использование технологий краудсорсинга, онлайн-опроса/анкетирования организаций-экспортеров на предмет их удовлетворенности действиями органов власти и качеством экспортных услуг.

Важным условием повышения эффективности внешней торговли Беларуси является создание действенной системы товаропроводящих сетей. Реализация продукции через собственную товаропроводящую сеть позволяет снизить количество необоснованных посредников, увеличить добавленную стоимость экспорта, рост прибыли от реализации продукции на экспорт, а также повысить конкурентоспособность продукции на зарубежных рынках.

Необходимо использовать современные приемы организации сбыта продукции и распределения, такие как прямая доставка, развитая сеть торговых представителей, оптово-логистическая сеть, транспортно-логистические центры, системы контроля запасов продукции и сервиса.

Создание эффективной товаропроводящей сети должно базироваться на



формировании национальной электронной товаропроводящей сети, предусматривающей единую унифицированную базу данных о товарах и услугах, информационную систему банка электронных паспортов товаров. Эффективным механизмом продвижения товаров к потребителям станет развитие биржевых методов торговли.

Несмотря на то, что товаропроводящая сеть отечественных производителей за рубежом в целом достаточно динамично развивается, существует ряд проблем в ее формировании и деятельности:

- забюрократизированность планирования и создания товаропроводящей сети;
- отсутствие четкой системы в подборе кадров для работы в субъектах товаропроводящей сети с белорусскими инвестициями;
- формальный подход со стороны министерств, концернов, облисполкомов и даже самих предприятий к контролю за деятельностью субъектов товаропроводящей сети;
- отсутствие эффективной ценовой стратегии и недостаточно активное использование современных форм расчетов за поставленный товар;
- проблемы с сервисным обслуживанием и обеспечением запасными частями экспортированной техники;
- нехватка логистических центров и консигнационных складов, приближенных к покупателю;
- низкая активность предприятий по формированию товаропроводящей сети на новых и перспективных рынках сбыта (Азия, Южная Америка, Африка);
- отсутствие (запоздалое оформление) сертификатов и технической документации на языке страны назначения, низкий уровень подготовки презентационных материалов и коммерческих предложений;
- слабая проработка логистических схем поставки продукции.

Для решения указанных проблем и повышения эффективности товаропроводящей сети в Беларуси необходимо:

- оптимизировать товаропроводящую сеть, ликвидировав неработающие субъекты;
- создать систему подбора, обучения и переподготовки кадров для работы в субъектах товаропроводящей сети, а также систему аттестации руководителей субъектов товаропроводящей сети;
- при создании субъектов товаропроводящей сети с белорусскими инвестициями, а также дилерских и дистрибьюторских структур в обязательном порядке предусматривать для указанных структур гарантированную возможность осуществления предпродажной подготовки, сервисного обслуживания и ремонта, а также наличие для этих целей соответствующей материальной базы, в том числе складов для запчастей и комплектующих;
- обеспечить субъектам малого и среднего предпринимательства свободный доступ к информации о перечне и контактных данных действующих субъектов товаропроводящей сети.

Кроме того необходимо ужесточение контроля качества белорусской экспортируемой продукции с формированием быстрой системы реагирования на возникающие в этой области проблемы, включая разветвленную систему сервиса. Вся экспортируемая продукция должна соответствовать европейским нормам и стандартам в области качества, так как гармонизация стандартов качества белорусской продукции с европейскими аналогами – первоочередное условие для ее доступа на рынки, как стран ЕС, так и других развитых стран.

### СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ

1. Внешнеэкономическая стратегия Республики Беларусь: теоретические и практические аспекты / А.Е. Дайнеко [и др.]; науч. ред. А.Е. Дайнеко, Т.С. Вертинская. – Минск: Беларуская навука, 2016. – 302 с. – (Белорусская экономическая школа).

Vneshneekonomicheskaya strategiya Respubliki Belarus: teoreticheskie I prakticheskie aspekty / A.E. Daineko [I dr.]; nauch. Red. A.E. Daineko, T.S. Vertinskaya. – Minsk: Belaruskaya navuka, 2016. – 302 s. – (Belorusskaya ekonomicheskaya shkola).

2. Методические рекомендации по формированию механизма увеличения экспорта аграрной продукции на рынки стран Европейского союза / А.Е. Дайнеко [и др.]; под науч. ред. А.Е. Дайнеко; Ин-т экономики НАН Беларуси. – Минск: Право и экономика, 2015. – 42 с.

Metodicheskie rekomendacii po formirovaniyu mehanizma uvelicheniya eksporta agrarnoi produkcii na rinki stran Evropeiskogo sojuza / A.E. Daineko [I dr.]; pod nauch. Red. A.E. Daineko; In-t ekonomiki NAN Belarusi. – Minsk: Pravo I ekonomika, 2015. – 42 s.

3. Прогнозирование и регулирование внешнеторговой деятельности Беларуси: избранные научные труды / А.Е. Дайнеко; Институт экономики НАН Беларуси. – Минск: Право и экономика, 2014. – 636 с.

Prognozirovanie I regulirovanie vneshnetorgovoi dejatel'nosti Belarusi: izbrannie nauchnie trudi / A.E. Daineko; Institut ekonomiki NAN Belarusi. – Minsk: Pravo I ekonomika, 2014. – 636 s.

4. Национальная программа развития экспорта Республики Беларусь на 2011-2015 годы / Утверждена постановлением Совета Министров Республики Беларусь, 23 мая 2011 г., №656 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: [http://www.pravo.by/webnpa/text.asp?RN=C21100656#Заг\\_Утв\\_1р](http://www.pravo.by/webnpa/text.asp?RN=C21100656#Заг_Утв_1р). – Дата доступа: 18.01.2017.

Nacional'naya programma razvitiya eksporta Respubliki Belarus na 2011-2015 godi / Utverjdjena postanovleniem Soveta Ministrov Respubliki Belarus, 23 maya 2011 g., №656 [Elektronnii resurs] – Rejim dostupa: [http://www.pravo.by/webnpa/text.asp?RN=C21100656#Заг\\_Утв\\_1р](http://www.pravo.by/webnpa/text.asp?RN=C21100656#Заг_Утв_1р). – Data dostupa: 18.01.2017.

5. Платежный баланс Республики Беларусь [Электронный ресурс] // Портал Национального банка Республики Беларусь. – Режим доступа: <http://www.nbrb.by/statistics/BalPay/Indicators6/Annual/>. – Дата доступа: 26.01.2017.

Platejnii balans Respubliki Belarus [Elektronnii resurs] // Portal Nacionalnogo banka Respubliki Belarus. – Rejim dostupa: <http://www.nbrb.by/statistics/BalPay/Indicators6/Annual/>. – Data dostupa: 26.01.2017.

6. Trade and development report (UNCTAD) – 2015 [Электронный ресурс] // Портал ЮНКТАД. – Режим доступа: [http://www.unctad.org/en/PublicationsLibrary/tdr2015\\_en.pdf](http://www.unctad.org/en/PublicationsLibrary/tdr2015_en.pdf). – Дата доступа: 25.01.2017.

Trade and development report (UNCTAD) – 2015 [Elektronnii resurs] // Portal UNCTAD. – Rejim dostupa: [http://www.unctad.org/en/PublicationsLibrary/tdr2015\\_en.pdf](http://www.unctad.org/en/PublicationsLibrary/tdr2015_en.pdf). – Data dostupa: 25.01.2017.