

*Черепковская Ольга Зыфридовна, Борисевич Наталья Вечеславовна,
Довнар Анастасия Владимировна*
Белорусский государственный экономический университет
Низкая диверсификация внешнего рынка и пути решения проблемы

Как и в любой сложной системе, в промышленном комплексе, существует целый ряд проблем. Одной из них является проблема низкой диверсификации внешней торговли. Данной проблеме уделено значительное внимание в Программе развития промышленного комплекса Республики Беларусь на период до 2020 года [7].

Основная опасность низкой диверсификации – высокая степень зависимости от основных торговых партнёров. В подобной ситуации они могут, руководствуясь в равной степени как экономическими, так и политическими мотивами, нанести значительный экономический ущерб промышленным предприятиям нашей страны [8]. И подобные примеры уже случались.

Один из них – «молочная война» 2009 года, когда Роспотребнадзор запретил поставки на российский рынок около 500 видов молочной продукции из Беларуси. Важно отметить, что решение было принято в самый разгар экспортных поставок молочных продуктов. В итоге это обернулось огромными потерями для белорусских молочных заводов, поскольку тонны ценной натуральной продукции с весьма непродолжительным сроком хранения вынуждены были простаивать на границе или ожидать на складах [5],[6]. В 2012 году на 5 ключевых торговых партнёров Республики Беларусь приходилось более 70 процентов товарного экспорта, а более 90 % поставлялось всего лишь в 20 стран, в том числе 34 % – в Россию. Для того чтобы понять много это или мало и проследить тенденции проблемы, взглянем на аналитические диаграммы за предкризисный 2008 (Рисунок А.3), кризисный 2009 (Рисунок А.2) и непростой 2012 года (Рисунок А.1)

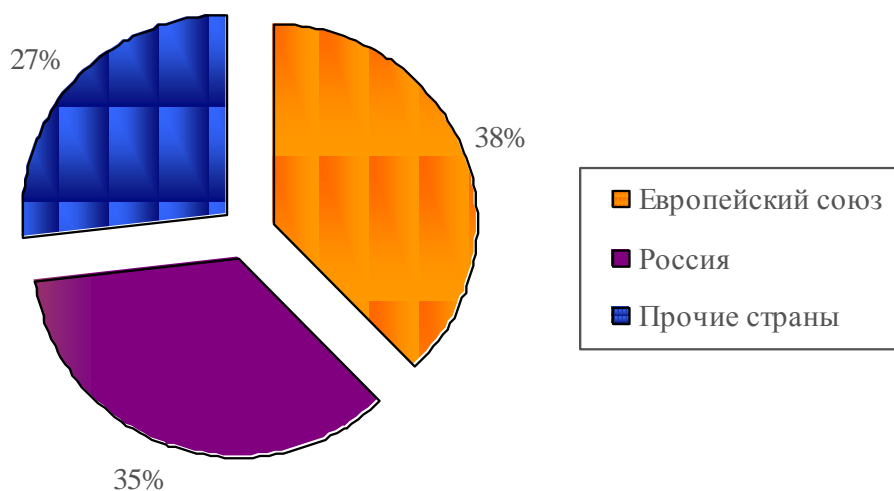


Рисунок А.1 — Распределение экспорта товаров по странам – основным торговым партнёрам в 2012 г.

Примечание — Источник: собственная разработка на основе [2, с. 40-44].

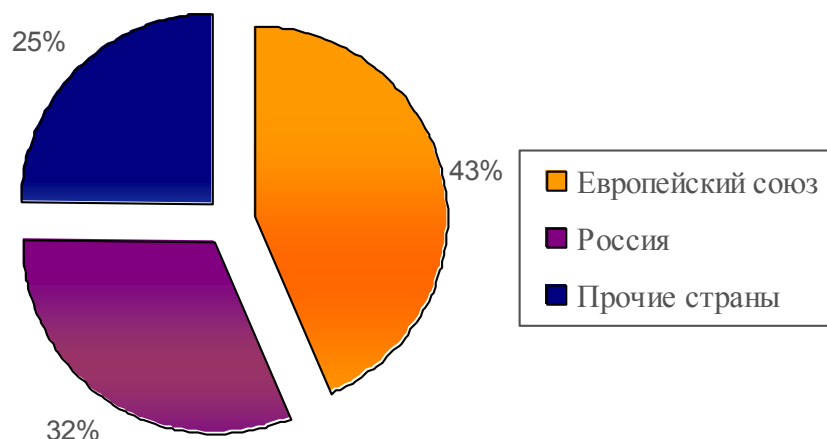


Рисунок А.2 — Распределение экспорта товаров по странам – основным торговым партнёрам в 2009 г.

Примечание — Источник: собственная разработка на основе [2, с. 40-44].

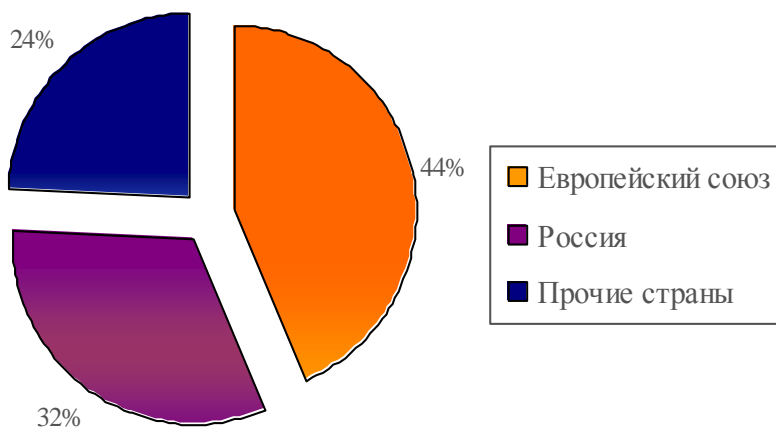


Рисунок А.3 - Распределение экспорта товаров по странам – основным торговым партнёрам в 2008 г.

Примечание — Источник: собственная разработка на основе [2, с. 40-44].

Как видно из диаграмм, принципиально структура за последние пять лет фактически не претерпела никаких изменений, даже несмотря на заметное влияние экономического кризиса на общие объёмы экспортных поставок (которые, кстати говоря, в 2009 году сократились сразу почти на 40 %).

Кроме того, что особенно касается диаграммы за 2012 год (Рисунок А.1), доли поставок в Россию и ЕС практически идентичны. Но если Россия – это одно государство, то ЕС – союз 27 стран. Именно при подобном сравнении, бросается в глаза неадекватно большая доля России в структуре товарного экспорта Беларуси по странам. И именно это и является главной причиной необходимости диверсификации внешнеторговых рынков [2], [8].

Решения проблемы низкой диверсификации внешней торговли заключается в сохранении и укреплении конкурентных позиций на традиционных рынках, а также освоение новых и расширение присутствия на них. Однако подобная трактовка решения нуждается в дополнительной конкретизации и адаптации к белорусским экономическим реалиям.

На сегодняшний день основными векторами диверсификации рынков сбыта для Беларуси являются:

- 1) западноевропейский (ядро — ЕС);
- 2) восточноазиатский (ядро — Китай и арабские страны Персидского залива);

3)латиноамериканский (ядро — Бразилия, Венесуэла).

Каждый из них имеет свои плюсы и минусы. В частности велик потенциал на западноевропейском рынке. Белорусская продукция достаточно конкурентоспособна по цене. Но серьезными торговыми барьерами для белорусских товаров на европейском рынке являются нетарифные ограничения. Главными сдерживающими факторами развития экспорта Беларуси в страны-члены ЕС являются импортные квоты, антидемпинговые и защитные меры в отношении продукции текстильной, химической, металлургической промышленности и других отраслей. Заметное сдерживающее влияние оказывают Санитарные и фитосанитарные меры ЕС. Для противодействия этому у наших предприятий нет ни возможностей, ни условий. Поэтому до тех пор, пока Беларусь не станет членом Евросоюза или Всемирной торговой организации (ВТО), заявить о себе на западном рынке будет сложно [9].

Что касается восточноазиатского и latinoамериканского вектора, то на нём наблюдается несколько положительных тенденций:

1)расширение рынков сбыта белорусских товаров в связи с завершением создания АСЕАН, Арабской зоны свободной торговли и Южноамериканского сообщества наций;

2)создание сборочных, совместных предприятий по выпуску белорусской продукции, что усилило позиции белорусских предприятий на данных рынках;

3)благоприятный политический фон для развития и наращивания экспортных поставок

На сегодняшний день в области диверсификации рынков сбыта перед промышленностью стоят следующие задачи:

1)Минимизация влияния барьеров со стороны ЕС на основе конструктивного диалога, как на уровне государства, так и на уровне отдельных предприятий;

2)Интенсификация работы на latinoамериканском и восточноазиатском рынках. Основой должны становиться наиболее экономически эффективные и интересные для стран региона предложения. Яркий пример – переход от продажи готовой техники к созданию сборочных и совместных предприятий;

3)Определение наиболее перспективных рынков и инвестирование в продвижение своей продукции на этих рынках.

К способам решения проблемы низкой диверсификации внешней торговли можно отнести:

1) поиск новых рынков сбыта,

2) переход на новые технологии,

3) увеличение финансового состояния компании, поиск финансовых инвестиций [1].

В современных условиях мало просто войти на рынок, нужно немало усилий для того, чтобы на нём закрепиться. Сделать это можно, только активно продвигая свою продукцию. Например, чтобы машиностроительные гиганты могли стать конкурентоспособными на внешних рынках, надо иметь либо собственные сервисные станции, либо с кем-то организовывать совместные предприятия. Существует 3 пути диверсификации: альянсы, освоение новых сегментов, зарубежные рынки. Для многих компаний реальным способом преодолеть отставание является именно вступление в альянсы с зарубежным партнерами [3].

Опыт совместных предприятий в нашей стране в большинстве случаев довольно успешен. Так, к примеру, с целью диверсификации рынков сбыта активизируется работа по созданию совместных предприятий в Казахстане, Бангладеш, Вьетнаме и Китае.

Совместные предприятия являются удобным способом получения доступа к новым бизнесам. Во-первых, совместные предприятия — это хорошая организационная форма для осуществления такой деятельности, которая является неэкономичной или слишком рискованной для одной компании. Во-вторых, совместные предприятия имеют смысл, когда объединение ресурсов и опыта двух или нескольких независимых компаний создает организацию, обладающую всем необходимым, чтобы стать мощным конкурентом. В этом случае каждый из

партнеров привносит знания и ресурсы, которых нет у других и которые необходимы для достижения успеха. В-третьих, совместные предприятия с иностранными партнерами порой единственный или наилучший путь преодоления импортных квот, тарифов, национальных и политических интересов, культурных преград.

Анализ показал, что проблема низкой диверсификации достаточно серьёзна и теоретически может в любой момент привести при определённом комплексе условий к достаточно серьёзным негативным, в том числе и финансовым последствиям как для всего промышленного комплекса, так и для его отдельных отраслей, а также отдельных предприятий.

Вместе с тем сопоставление существующих механизмов государственного регулирования с динамикой цифр за последние 5 лет, отражающих уровень диверсификации, показал недостаточно высокую эффективность регулирования государства в данном вопросе. Однако поскольку решение этой проблемы – событие среднесрочного характера, говорить с полной уверенностью об уровне эффективности регулирования можно будет не ранее, чем через 3-5 лет.

Таким образом, на основании всего вышесказанного можно сделать вывод о том, что рассматриваемая проблема действительно является важной и по-прежнему актуальной, причём по вполне объективным причинам будет оставаться таковой как минимум следующие 3-4 года.

Из вышесказанного можно сделать вывод, что в подобных условиях низкая диверсификация внешней торговли становится одним из ключевых факторов риска дальнейшего развития промышленности.

Список использованных источников:

1. Беларусь и мировые экономические процессы: сб. науч. тр. / БГУ. — Минск, 2011. — 195 с.
2. Внешняя торговля Республики Беларусь: стат. сборник / Национальный статистический комитет Республики Беларусь. — Минск: Информационно-вычислительный центр Национального статистического комитета Республики Беларусь, 2012. — 400 с.
3. Заяц, А.А. Экономический ликбез TUT. Диверсификация: как, куда и зачем / А. А. Заяц // TUT.BY [Электронный ресурс]. — 2010. — Режим доступа: <http://news.tut.by/economics/135868.html>. — 27.10.2013.
4. Заяц Д.Ф. Эксперт: "молочная война" с Беларусью была тщательно спланирована в РФ/ Д.Ф. Заяц // TUT.BY [Электронный ресурс]. — 2009. — <http://news.tut.by/economics/139966.html>. — 26.10.2013.
5. Коровенкова, Т.Н. Кто же победил в молочной войне? / Т.Н. Коровенкова // TUT.BY [Электронный ресурс]. — 2009. — Режим доступа: <http://news.tut.by/economics/140922.html>. — 26.10.2013.
6. Национальная программа развития экспорта Республики Беларусь на 2011–2015 годы [Электронный ресурс]. — 2011. — Режим доступа: <http://pravo.by/main.aspx?guid=3871&p0=C21100656&p2={NRPA}>. — Дата доступа: 12.10.2013.
7. Программа развития промышленного комплекса Республики Беларусь на период до 2020 года [Электронный ресурс]. — 2012. — Режим доступа: http://www.economy.gov.by/nfiles/001146_12850_Programma.pdf. — Дата доступа: 12.10.2013.
8. Сайт Министерства статистики Республики Беларусь [Электронный ресурс].— Режим доступа: <http://www.belstat.by>. — Дата доступа: 19.10.2013.
9. Точицкая, И.А. Внешняя торговля Беларуси: основные вызовы и пути их преодоления: дискуссионный материал / И. А. Точицкая, Г. Н. Шиманович. — Минск: Исследовательский центр ИПМ, 2010. — 15 с.