

СОСТОЯНИЕ И ПЕРСПЕКТИВЫ ЭКОНОМИЧЕСКОГО СОТРУДНИЧЕСТВА БЕЛАРУСИ И ГЕРМАНИИ*

Дирк Хольтбрюгге,

доктор экономики (Дортмундский университет, Германия)

Наряду с политикой и образованием экономика представляет собой важную сферу сотрудничества Беларуси и Германии, для которого имеются достаточные предпосылки: структурные признаки и географическое положение Беларуси и традиционно сильная ориентация немецких предприятий на Восточную Европу. Однако нынешние экономические отношения наших стран находятся в состоянии застоя. Прежде чем проанализировать причины этого, выясним значение внешнеэкономических связей для системных хозяйственных перемен в Республике Беларусь. Рассмотрим некоторые важнейшие меры, необходимые для интенсификации экономических отношений между Беларусью и Германией.

1. Значение внешней экономики для системных хозяйственных перемен в Республике Беларусь

После распада СССР в 1991 г. Беларусь приступила к проведению системного преобразования централизованного планового государственного хозяйства в рыночную экономику, основанную на частной собственности. При этом, независимо от того, являлось ли целью трансформационных процессов построение капиталистической, социальной или социально ориентированной рыночной экономики, главное внимание уделялось внешнеэкономической деятельности. И вот почему.

• Беларусь является **малым государством** с относительно **ограниченными собственными источниками сырьевых и природных ресурсов**. Так, в настоящее время около 92% потребностей в энергоносителях, 99% – в черных металлах и 60% – в цементе покрываются импортными поставками из других стран, прежде всего из России. Это делает экономически целесообразной, как это уже доказали в первой половине XX ст. Хекшер, Олин и Леонтьев, специализацию на производстве конечных видов продукции.

• Беларусь по сравнению со своими соседями располагает многочисленными **преимуществами**, которые могут положительно повлиять на развитие внешнеэкономической деятельности. Поскольку промышленность была почти полностью разрушена во время второй мировой войны, большинство предприятий возникли в 50–60-е годы. Благодаря этому, машинный парк является значительно современнее, нежели в других странах СНГ. Страна располагает диверсифицированной и относительно производительной индустрией. Другие сравнительные преимущества – низкий уровень оплаты труда и высокий уровень квалификации инженеров и техников.

• Беларусь расположена в **относительно выгодном географическом положении** и является важной транзитной страной между Восточной и Западной Европой. Большое значение имеет при этом единый таможенный союз с Россией, благодаря которому производимые в республике товары экспортируются беспошлинно. Беларусь могла бы тем самым стать «трамплином» при вхождении на один из перспективнейших рынков мира.

• В Беларуси сложилась **сильно монополизированная промышленная структура**. Почти во всех отраслях преобладают крупные предприятия, которые удовлетворяли основные потребности СССР и не имеют на внутреннем рынке каких-либо конкурентов. В отраслях, где существуют серьезные препятствия для вступления в рынок (значительные размеры предприятий, высокая доля минимальных капиталовложений, неравные условия в приобретении сырья, недостаточность технических знаний и капитала и пр.), быстрая приватизация предприятий не приведет к демополизации структуры промышленности и появлению потенциальных конкурентов внутри страны. Ощутимый соревновательный эффект может быть вызван лишь приходом на рынок зарубежных компаний.

• Беларусь является **частью глобализующейся экономики**. Благодаря многочис-

* Перевод с немецкого Х.Комаровой.

ленным революционным открытиям в области микроэлектроники, телекоммуникации и транспортной техники, коммуникационные и транспортные расходы за последние годы резко сократились. Достигнутая тем самым мобильность в передвижении людей, товаров и капитала по всему миру вызывает сильную интенсификацию мирового разделения труда и рост конкуренции между странами. Использование глобальных информационно-коммуникационных средств приводит к увеличению спроса на зарубежные товары, а люди измеряют свой уровень жизни с уровнем в других государствах. Поэтому сегодня обособление от мирового экономического развития возможно только путем значительных затрат.

2. Состояние внешних экономических отношений

2.1. Внешняя торговля

С 1991 г. во внешнеэкономической деятельности страны наблюдалось мало положительных сдвигов. В отличие от других центрально- и восточноевропейских стран Беларусь в последние годы предпринимала незначительные усилия к тому, чтобы после исчезновения прежних торговых преград начать освоение новых рынков сбыта в Западной Европе. Более двух третей внешнеторгового объема приходится, как и ранее, на СНГ, из них почти 60% экспорта и около 50% импорта – на Россию. В 1997 г. увеличение экспорта в Россию составило более половины его общего прироста (табл.1). С учетом совершенных с Россией бартерных сделок ее доля в белорусской внешней торговле может быть даже большей.

Растущая изоляция страны от центрально- и западноевропейских рынков сбыта мо-

жет быть еще более усилена благодаря запланированному расширению границ ЕС на Восток. После интеграции Польши, Венгрии, Чехии, Словении и Эстонии в общий рынок вырастут относительные затраты на импорт из третьих стран, а введенные по отношению к ним тарифные и нетарифные препятствия в сфере торговли устранены не будут, в результате выше поднимется планка для вступления в этот рынок белорусских предприятий (эффект заключения сделки).

Учитывая относительно небольшие размеры белорусской экономики, это может привести к значительным экономическим последствиям, дальнейшему увеличению отрицательного сальдо торгового баланса страны. Последствия подобного развития наблюдались в середине 1998 г., когда падение экспорта в твердой валюте, последующее отрицательное сальдо торгового баланса и резкое сокращение валютных резервов вынудили правительство прекратить попытки поддерживать белорусскую валюту. Обменный курс белорусского рубля (BLR), составлявший в августе 1997 г. 35 000 за 1 долл. США, а в конце марта 1998 г. – 70 000, упал к концу февраля 1999 г. до 300 000 за 1 долл. США.

2.2. Прямые иностранные инвестиции

Наряду с внешней торговлей прямые иностранные инвестиции являются еще одной важнейшей составляющей внешнеэкономической деятельности страны. В условиях снижения инвестиционной активности и конкурентоспособности на международном рынке этому фактору уделяется особое значение в плане поддержки трансформационных процессов. Беларуси требуется, по оценкам экспертов,

Таблица 1

Внешняя торговля Республики Беларусь (в млн долл. США)*

Страна	Экспорт			Импорт		
	1995 г.	1996 г.	1997 г.	1995 г.	1996 г.	1997 г.
Россия	2089	3024	4730	2965	3522	4673
Украина	607	478	425	509	889	986
Польша	271	338	245	197	195	250
Германия	268	198	217	424	601	691
США	58	84	93	97	152	138
Другие страны	1413	1530	1591	1372	1580	1969
ВСЕГО	4706	5652	7301	5564	6939	8707

*Источник: данные Немецкого института экономических исследований.

около 5 млрд долл. США инвестиций для введения новых технологий и проведения структурных преобразований на предприятиях.

Несмотря на большую потребность Беларуси в прямых иностранных инвестициях и достаточно положительные предпосылки, их число и объемы до сих пор весьма низки, а зарубежные портфельные инвестиции во многом незначительны. Хотя Форд, Кока-кола и МакДональдс и представляют собой примеры крупных предприятий, завоевывающих белорусский рынок, поступившие в страну с 1989 по 1998 г. прямые иностранные инвестиции составили лишь 110 млн долл. США.

Таким образом, их доля на душу населения в республике составляет 11 долл. США, что значительно ниже этих показателей по другим центрально- и восточноевропейским странам: в Венгрии – 1288 долл., Чехии – 642, Словакии – 144, Польше – 128 долл. Даже в таких странах, как Россия и Украина, на душу населения приходится – 34 и 23 долл. инвестиций соответственно. Кроме того, прямые иностранные инвестиции в Беларусь в 1995 г. составили лишь 0,6% валового внутреннего продукта (ВВП), в то время как в таких сопоставимых по количеству населения странах, как Венгрия и Чехия, – 10,8 и 5,6% соответственно (табл. 2).

Следует также отметить, что прямые инвестиции в Беларусь осуществляются прежде всего в торговлю, сферу услуг и переработку давальческого сырья. Очевидно, что многие предприятия, которые требуют лишь незна-

чительной увязки с белорусской экономикой и относительно быстро и без больших потерь могут быть отозваны, ограничились небольшими по объему инвестициями с малой степенью риска. Другие предприятия, например Филипс, заблокировали запланированные инвестиции или сократили их до минимума.

2.3. Значение Германии во внешних экономических отношениях Беларуси

Какое же значение уделяется теперь Германии во внешнеэкономической активности Республики Беларусь? Германия является важнейшим торговым партнером Беларуси после стран СНГ, на нее приходится 4% экспорта и 8% импорта. Импорт же белорусской продукции в объеме около 400 млн ДМ в год составляет 0,5% общего импорта Германии из центрально- и восточноевропейских стран, а экспорт в Беларусь – около 1 млрд ДМ, или 1,1% общего экспорта в эти страны. Доля Беларуси в общем объеме внешней торговли Германии составляет менее 0,1%.

Объем внешней торговли между Германией и Беларусью с 1993 г. хотя и возрос, но на весьма незначительную величину. Если объем внешней торговли Германии с центрально- и восточноевропейскими странами с 1993 г. увеличивался в среднем на 18% в год по экспорту и на 17% – по импорту, то объемы импорта Германии из Беларуси с 1993 г. выросли на 26%, экспорта – на 18%. Значение Беларуси в рамках прямых инвестиций немецких предприятий (несмотря на недавно принятые

Таблица 2

Прямые иностранные инвестиции в центрально- и восточноевропейские страны*

Страна	1996 г., млн долл.	1989 – 1996 гг., млн долл.	1989–1996 гг., млн долл. на 1 жителя	1995 г., % ВВП
Беларусь	18	110	11	0,6
Эстония	70	707	459	5,8
Латвия	171	585	234	3,6
Литва	80	308	83	0,8
Польша	2300	4957	128	0,9
Россия	1600	5100	34	0,6
Словакия	150	767	144	1,1
Чехия	1200	6606	642	5,6
Украина	440	1167	23	0,8
Венгрия	1900	13266	1288	10,8

*Источник: данные Европейского банка реконструкции и развития.

соглашения о сотрудничестве, в результате которых созданы, например, совместные предприятия Цайсс – БелОМО, МАН – БелАЗ) и того меньше.

Сложившееся положение требует значительных перемен, особенно если иметь в виду большой интерес к Беларуси, который проявляют немецкие предприятия. Многие крупные предприятия (БАСФ, Байер, Даймлер-Бенц, Дрезднер Банк) открыли в Беларуси свои представительства. В Минске действует филиал торгово-промышленной палаты г. Бонна, осуществляющий контакты прежде всего между предприятиями земли Северный Рейн-Вестфалия и белорусскими. В 1994 г. создано Координационное бюро, осуществляющее в рамках программы «Трансформ» федерального правительства консультативную помощь в становлении рыночных экономических структур в Беларуси. Беседы с работающими в Беларуси немецкими предпринимателями свидетельствуют, что они не только преследуют чисто деловые интересы, но и хотят искупить вину перед страной, особенно сильно пострадавшей в годы второй мировой войны.

3. Причины, затрудняющие белорусско-германские экономические отношения

Анализируя опыт работы и результаты опросов немецких предприятий, можно выделить следующие причины, осложняющие развитие экономических отношений между Беларусью и Германией.

- Недостаточная правовая база. Хотя законодательство в области инвестиций и считается либеральным, существующая до настоящего времени практика показывает, что многие зарубежные инвесторы либо с трудом, либо вовсе не в состоянии воспользоваться предоставленными им правами «де-факто».

- В Беларуси, в отличие от других центрально- и восточноевропейских стран, не работает принцип главенствования управленческого и гражданского законодательства. Действия властей воспринимаются поэтому в значительной степени как противоречивые и не всегда предсказуемые. Кроме того, имеет место недостаточный профессионализм руководителей различных уровней.

- Неблагоприятная для инвестиций налоговая политика. Высокие налоговые ставки,

ограниченные возможности списаний, частые изменения законодательства и весьма высокие затраты на управление во многом ведут к тому, что планируемое уменьшение затрат путем перемещения производств в Беларусь перекрывается вышеупомянутыми факторами и страна теряет свою привлекательность по сравнению с соседними государствами.

4. Меры по интенсификации экономических отношений между Беларусью и Германией

Для значительного повышения внешнеэкономической активности в ближайшие годы важно прежде всего осознать, что Беларусь является конкурентом по отношению к другим центрально- и восточноевропейским странам. Особенно необходимы грамотные правовые и экономические рамочные условия, позволяющие осуществлять долгосрочное планирование. Этому могли бы способствовать устранение таможенных барьеров и нетарифных торговых препятствий, снижение налоговых ставок и отмена ограничений на перемещение капитала и физических лиц. Гонконг, Сингапур и Люксембург – пример того, какие темпы роста достигаются путем радикального перехода к внешнеэкономической открытости. И хотя образование свободных экономических зон (например, в Бресте или в районе аэропорта Минск-2), которое может стать первой ступенью на пути к подобной открытости, уже давно является предметом интенсивных дискуссий, до сих пор еще не предпринято значительных шагов в этом направлении.

Прежде всего, однако, следует изменить отношение к внешнеэкономической деятельности ответственных за принятие решений. Кроме того, слишком мало специалистов, владеющих иностранными языками и располагающих достаточными знаниями в области международного менеджмента и маркетинга. В сложных политических и экономических условиях для успешного совершения сделок гибкий инновационный инструментарий особенно необходим. Роль DAAD - НСАО в плане обеспечения молодым белорусским студентам - экономистам возможностей повышения квалификации в Германии для занятия руководящих позиций во внешнеэкономической сфере еще до сих пор по-настоящему не оценена.

