

ный банк Республики Беларусь. — Режим доступа: [http://www.nbrb.by/publications/ectendencies/rep\\_2012\\_12\\_ot.pdf](http://www.nbrb.by/publications/ectendencies/rep_2012_12_ot.pdf). — Дата доступа: 09.10.2018.

4. Мониторинг условий банковского кредитования. Аналитическое обозрение январь — март 2018 г. [Электронный ресурс] // Национальный банк Республики Беларусь. — Режим доступа: [http://www.nbrb.by/publications/creditsmonitoring/cm2014\\_1.pdf](http://www.nbrb.by/publications/creditsmonitoring/cm2014_1.pdf). — Дата доступа: 09.10.2018.

5. Мониторинг условий банковского кредитования. Аналитическое обозрение апрель — июнь 2018 г. [Электронный ресурс] // Национальный банк Республики Беларусь. — Режим доступа: [http://www.nbrb.by/Publications/CreditsMonitoring/cm\\_2018\\_2.pdf](http://www.nbrb.by/Publications/CreditsMonitoring/cm_2018_2.pdf). — Дата доступа: 09.10.2019.

*СНИЛ «Коммерсант»*

**П. В. Еременко**

Научный руководитель — кандидат экономических наук С. Л. Флерко

## **СОСТОЯНИЕ ВНЕШНЕТОРГОВОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ: БАРЬЕРЫ ВЫХОДА НА ЗАРУБЕЖНЫЕ РЫНКИ**

*В статье будут рассмотрены данные, характеризующие внешнеторговую деятельность Республики Беларусь, а именно объемы экспорта товаров, услуг, сальдо внешней торговли и проведен краткий анализ касаясь их темпов роста относительно прошлых периодов. Также определены основные черты внешней торговли товарами и услугами. В статье выделены основные причины, побуждающие предприятия поставлять производимую ими продукцию на зарубежные рынки и выявлены барьеры, препятствующие вовлечению национальной экономики Республики Беларусь в международную экономику.*

Белорусская экономика в современном виде сформировалась как экспортноориентированная. В настоящий момент на экспорт поставляется более половины производимого в стране продукта. Это имеет под собой основания. Значительная часть продукции промышленности просто не может быть реализована только на внутреннем рынке ввиду недостаточного числа покупателей.

Беларусь поддерживает торговые отношения с более чем 170 государствами мира. Результат внешней торговли Беларуси товарами и услугами в 2018 г. стал наилучшим за 6 лет: плюсовое сальдо составило почти 700 млн дол. против 83 млн дол. в 2017 г., а по сравнению с многомиллиардным минусовым итогом предкризисной пятилетки 2006–2010 гг., которая закончилась печально известным валютно-финансовым кризисом 2011 г., итог 2018 г. кардинально лучший. То есть ожидать повтор 2011 г. сейчас точно не следует.

Экспорт товаров в 2018 г. вырос в денежном выражении на 15,9 %, услуг — на 11,2 %, а совокупный экспорт — на 14,9 %. Главная причина роста —

стоимостная: выросли цены на экспортируемые товары. Среднегодовая цена нефтепродуктов в 2018 г., например, на 28 % больше, чем в 2017 г.

Большой рост экспорта товаров, нежели услуг, привел к падению удельного веса последних до 20,8 % в общем экспорте, с 21,5 % в прошлом году и 22,8 % в позапрошлом. Тем не менее выручка от экспорта услуг в 2018 г. стала исторически рекордной.

Сальдо внешней торговли товарами в 2018 г. осталось традиционно отрицательным, но минус сократился на 11,0 %, т.е. результат улучшился. В секторе внешнеэкономических услуг тоже положительная динамика: во-первых, традиционное положительное сальдо в 2018 г. выросло на 9,3 %, во-вторых, оно стало рекордным [1].

По итогам первого полугодия 2019 г. по сравнению с аналогичным периодом предыдущего года экспорт товаров в натуральном выражении сократился на 4,1 %, импорт — на 1,2 % [2].

Важнейшими экспортными позициями являются продукты нефтепереработки, калийные удобрения, грузовые автомобили, металлопродукция, тракторы, шины, молочная и мясная продукция и лесоматериалы. Однако наблюдается падение экспорта по следующим позициям: топливо, нефть и нефтепродукты, мясо и мясопродукты [3].

В импорте наибольшее место занимают энергоресурсы (нефть и природный газ), сырье, материалы и комплектующее (металлы и изделия из них, сырье для химического производства, части машин), технологическое оборудование.

Основной торговый партнер Беларуси — Россия, на ее долю приходилось в первом полугодии 40,3 % белорусского экспорта и 55,6 % импорта.

Второе место в товарообороте занимает Европейский союз, на долю которого приходится 27,1 % белорусского экспорта и пятая часть импорта. Основные страны-импортеры белорусской продукции в Евросоюзе: Великобритания, Польша, Германия, Литва, Нидерланды, Латвия, Бельгия, Норвегия.

Возрос экспорт во все страны — члены ЕАЭС: в Армению — на 43,9 %, в Кыргызстан — на 21,0 %, в Казахстан — на 7,5 %, за исключением незначительного падения в Россию — на 0,3 %.

Динамично развиваются торговые отношения с партнерами в Латинской Америке — Бразилией, Кубой, Эквадором, в Азиатском регионе — Китаем, Индией, Вьетнамом, Израилем, Кореей, Японией [2].

Что касается торговли услугами, по итогам первого полугодия 2019 г. по сравнению с аналогичным периодом предыдущего года экспорт услуг увеличился на 3,5 %, импорт — на 0,9 %.

Стоит заметить, что более 50 % общего объема экспорта занимают транспортные и компьютерные услуги, существенную роль играют также поездки и прочие деловые услуги.

Основными партнерами Беларуси в торговле услугами являются Россия (около 35 % экспорта, 37 % импорта) и ЕС (34 % экспорта, 40 % импорта).

Основная масса экспортируемых услуг приходится на долю Европейского союза, около четверти на Российскую Федерацию.

Выделим основные движущие силы выхода на зарубежные рынки и определим барьеры, препятствующие вовлечению национальной экономики Республики Беларусь в международную экономику.

Развитие экспорта является одним из приоритетных направлений развития белорусской экономики. Это продиктовано тем фактом, что более половины валового внутреннего продукта продается на внешних рынках. Таким образом, растущий экспорт является гарантией устойчивости национальной экономики.

Стимулом для развития экспортоориентированной экономики является сравнительно небольшой внутренний рынок республики. Численность населения, объем внутреннего спроса явно недостаточны для потребления значительных объемов продукции машиностроения, металлообработки, нефтехимической промышленности, агропромышленного комплекса. Поскольку демографические тенденции и другие условия не позволяют надеяться на быстрый рост внутреннего рынка, развитие указанных отраслей прямо зависит от увеличения экспорта.

С другой стороны, экономика Беларуси равно зависит от импорта многих товаров потребления, энергоносителей, сырья и комплектующих. Внутренние финансовые запасы республики не настолько велики, чтобы трагить их на покупку необходимых товаров за пределами страны в необходимом объеме долгое время. Следовательно, источником финансирования импорта также являются доходы от экспорта.

Так образуется замкнутый круг: одних товаров в республике производит больше, чем она может потребить, других значительно меньше. Для приведения системы производства и потребления в равновесие требуется постоянное движение товарных потоков экспорта-импорта [4].

Как и все страны и союзы стран Республика Беларусь формирует определенную законодательную базу, которая может являться как положительным, так и отрицательным фактором выхода страны на зарубежные рынки.

Основными инструментами такого регулирования являются так называемые тарифные и нетарифные барьеры.

В качестве тарифных барьеров выступают пошлины и таможенные платежи.

Одновременно возрастает роль нетарифных барьеров. В отдельных случаях они оказывают более негативное влияние на внешнеэкономическую деятельность, чем тарифные.

Количество нетарифных барьеров существенно увеличивается в периоды спада экономики. Они менее предсказуемы и могут быть установлены в скрытой форме [5].

Также в зависимости от способов выявления и оценки барьеры на экспорт подразделяют на два вида: явные и скрытые.

Явные барьеры, характерные для предприятий экспортеров, представляют собой:

- юридические требования (открытие совместного предприятия с доминирующим участием национальных инвесторов, трансфер технологии, лицензирование репатриации прибыли);
- длину каналов дистрибуции и доступ к ним;
- государственный отраслевой регламент (тарифы, лицензирование, импортные квоты, экспортные ограничения);
- макроэкономическую стабильность (курс валюты, национализация);
- развитость транспортной и логистической системы;
- адаптацию продукции;
- таможенную чистку продукции (количество и пропускаемость таможенных постов, количество и продолжительность таможенных процедур, затраты).

Скрытые барьеры представлены следующими элементами:

- глобальная и локальная конкуренция (этап жизненного цикла товара, картельные соглашения, монополизация рынка);
- национализм и политический фаворитизм;
- правовой нигилизм;
- уровень затрат покупателей при переходе к новому поставщику;
- ценовое преимущество местных компаний (уровень цен, экономия на масштабе, государственное субсидирование национальных компаний);
- частота изменения законодательства;
- влияние культурных и языковых барьеров на коммуникации, маркетинг и продажи (общественные ценности, обычаи, нормы поведения, деловые практики, дизайн продукции, название продукции, упаковка, инструктаж установки и пользования, роль членов семьи в принятии решения о покупке);
- политическая стабильность;
- коррупция [6].

Несмотря на объективные сложности, Республика Беларусь после обретения независимости сумела выстроить отношения с внешним миром, не попустившись своими национальными интересами. Это позволило нашей стране уверенно и эффективно продвигать и отстаивать свои внешнеполитические цели и приоритеты.

### Источники

1. Новости banki24.by [Электронный ресурс] // Banki24.by. — Режим доступа: <https://banki24.by/news>. — Дата доступа: 12.10.2019.
2. Внешняя торговля Беларуси в первом полугодии 2019 г. [Электронный ресурс] // Министерство иностранных дел Республики Беларусь. — Режим доступа: <http://mfa.gov.by/export/>. — Дата доступа: 12.10.2019.
3. Экономическая газета. Новости [Электронный ресурс] // Экономическая газета. — Режим доступа: <https://neg.by/novosti>. — Дата доступа: 14.10.2019.

4. Министерство финансов Республики Беларусь [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <https://myfin.by>. — Дата доступа: 14.10.2019.

5. Сборники статей различных авторов [Электронный ресурс] // АСАДЕМІА. — Режим доступа: <https://www.academia.edu/>. — Дата доступа: 15.10.2019.

6. Готовимся к экспорту скрупулезно оценивая барьеры на экспорт [Электронный ресурс] // МАРБ. — Режим доступа: <https://www.becoming-researcher.com/export-barriers/>. — Дата доступа: 15.10.2019.

*СНИЛ «Коммерсант»*

***Е. М. Кожанова***

Научный руководитель — кандидат экономических наук С. Л. Флерко

## **РАЗВИТИЕ ЛИЗИНГА В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ**

*В статье представлен анализ лизинговых операций, совершаемых в Республике Беларусь. Появление и становление такой формы предпринимательской деятельности, как лизинг, непосредственно относится к созданию новых рынков услуг. Развитие лизинга решает такие задачи, как обновление основных производственных фондов, повышение конкурентоспособности продукции и эффективности инвестиций, внедрение научно-технических достижений. Лизинговые отношения в Республике Беларусь находятся на стадии развития, но несмотря на это они являются востребованными и поэтому влекут за собой серьезные перспективы.*

В условиях становления рыночных отношений в Республике Беларусь и острой необходимости ускоренной модернизации устаревшей материально-технической базы производства особое значение приобретает лизинг.

Лизинг в его современном виде возник в Сан-Франциско в 1952 г. Тогда была создана компания UnitedStatesLeasingCorporation, которая провозгласила лизинг основным видом своей деятельности. За 35 лет, прошедшие с момента основания первой лизинговой компании, доходы лизингодателей выросли с нуля до 110 млрд дол. США. Сегодня лизинг широко используется во многих развитых мировых державах. Следует отметить, что он является наиболее целесообразным способом организации предпринимательской деятельности [1].

Основная часть мирового рынка лизинговых услуг сконцентрирована в треугольнике США — Западная Европа — Япония. В Западной Европе в роли арендодателей выступают специализированные финансовые (лизинговые) компании, выполняющие роль чисто финансового характера. В 75–80 % случаев лизинговые компании контролируются банками или являются их дочерними обществами, а в остальных — крупными промышленными компаниями, известными на мировом рынке поставщиками [2].

В качестве одной из причин бурного роста лизинговых услуг западные экономисты называют нехватку средств на рынках капитала, препятствующую