

Оценка ценовой и неценовой конкурентоспособности экономики Республики Беларусь

Светлана СУДНИК



Экономист
магистр экономических наук

В условиях глобализации поддержание и улучшение конкурентоспособности экономики становится одной из важнейших задач. Особенно актуальна данная проблема для экономики, рост которой существенно зависит от экспорта.

Беларусь, будучи малой открытой экономикой, вынуждена учитывать влияние внешних условий. Неоднократные девальвации белорусского рубля, имевшие место за последние десять лет, способствовали улучшению торгового баланса, в том числе за счет повышения ценовой конкурентоспособности белорусского экспорта. Однако такие шоки имели краткосрочный эффект и не могли решить фундаментальную задачу повышения качества производимой и экспортируемой продукции. Для получения долгосрочного положительного экономического эффекта необходимо улучшить неценовую конкурентоспособность белорусского

экспорта. Выработка решений экономической политики должна основываться на глубоком и всестороннем анализе данных с применением всех доступных передовых методик и техник. В связи с этим имеет смысл изучить существующие в мировой практике, но не используемые в Республике Беларусь подходы к анализу ценовой и неценовой конкурентоспособности.

В рамках решения указанной задачи на данных Республики Беларусь был апробирован ряд методик, использующихся специалистами Европейского центрального банка. Результаты апробации представлены в настоящей статье. Однако прежде чем перейти к их рассмотрению, видится целесообразным остановиться на характеристике общей тенденции в развитии белорусского экспорта за последние пятнадцать лет.

Факторов и условий, оказывающих влияние на конкурентоспособность, безусловно, множество. Например, индекс глобальной конкурентоспособности, который публикуется Всемирным экономическим форумом, учитывает многочисленные факторы, которые объединяются в три группы: базовые условия, факторы эффективности, факторы инновационного развития. В качестве базовых условий анализируются институты, инфраструктура, макроэкономическая стабильность, уровень здравоохранения и начального образования. В число факторов, способствующих росту эффективности, включаются высшее образование, эффективность рынка товаров и рынка труда, развитость финансового рынка,

технологическая готовность и размер рынка. К факторам инновационного развития относятся развитость бизнеса и инновации [11].

Влияние вышеназванных факторов проявляется при прочих равных в изменении спроса на отечественные товары за рубежом. Соответственно, одним из критериев конкурентоспособности является динамика рыночной доли экспорта страны в мировом экспорте. По данным Всемирного банка, объем мирового экспорта товаров и услуг в 2015 г. превысил значение 2001 г. в 2,8 раза. Экспорт Беларуси расширился более динамично: к 2015 г. по сравнению с 2001 г. объем экспорта вырос в 4 раза. Благоприятная внешняя конъюнктура способствовала стремительному росту экспорта с 2001 г. по 2008 г. Однако мировой кризис привел к снижению спроса на белорусские товары. Поднять внешний спрос на наметившуюся траекторию стало возможно в том числе путем девальвации национальной валюты, вследствие чего к 2012 г. объем экспорта Беларуси вырос по сравнению с 2001 г. в 6,3 раза. Ухудшение внешних условий и исчерпание эффекта девальвации привели к поступательному снижению объема экспорта в дальнейшем (рисунком 1).

До 2008 г. на фоне устойчивого роста доля белорусского экспорта в мировом экспорте товаров и услуг росла, в экспорте СНГ снижалась. В 2011–2012 гг. значительное увеличение объемов внешней торговли Беларуси позволило повысить удельный вес отечественного экспорта как

Ключевые слова:

ценовая конкурентоспособность, неценовая конкурентоспособность, сложность экспорта, торговый баланс, реальный эффективный обменный курс.

в мире, так и в странах СНГ. С 2013 г., когда доля белорусского экспорта в мире стала снижаться, наметилась тенденция к росту удельного веса экспорта в странах СНГ (рисунок 2).

В связи со значительным различием в темпах роста экспорта Беларуси и мирового экспорта возникает вопрос: данный рост обеспечивался за счет изменения сложности экспорта или за счет увеличения объема экспортируемых товаров?

Для оценки сложности экспорта в мировой практике используются методы, основанные на классификации экспортируемых товаров по следующим признакам:

- интенсивность использования факторов производства;
- уровень технологичности;
- уровень образования, требуемый для производства определенного вида продукции [8].

Рассмотрим результаты анализа за развития экспорта Республики Беларусь в 2000–2015 гг. с применением данных методов.

Первый метод (на основе анализа интенсивности использования факторов производства) базируется на классификации экспортных товаров, предложенной М. Уилмазом, и подразумевает разделение экспортных товаров на 4 группы: трудоемкие, капиталоемкие, ресурсоемкие, наукоемкие. В основе классификации лежит классическая теория международной торговли, которая утверждает, что специализация страны зависит от наиболее интенсивно используемого фактора производства: сырья, физического капитала, труда или человеческого капитала [13].

С 2000 г. доля ресурсоемкого экспорта товаров возросла в 1,7 раза и к 2015 г. достигла 60,3% в объеме экспорта товаров. Такой рост был вызван повышением объема экспорта продукции нефтеперерабатывающей отрасли в 1,5 раза и увеличением экспорта калийных удобрений в 1,8 раза, которые в сумме составили 42,3% экспорта товаров в 2015 г.

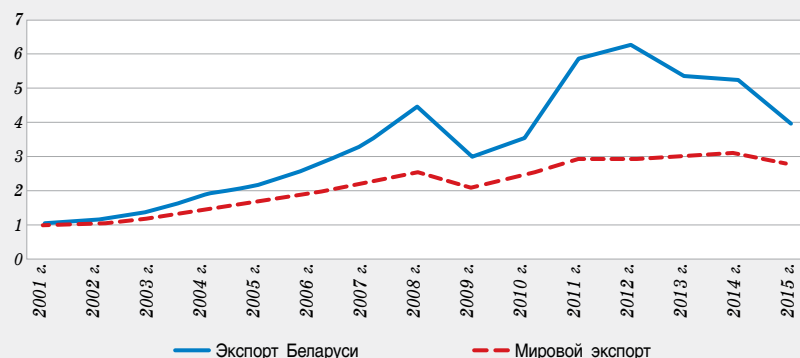
Как следствие, за 15 лет доля капиталоемких товаров в экспорте снизилась на 7,2 процентного пункта, до 11% в 2015 г., доля трудоемких – на 12,3 процентного пункта, до 13,5% (рисунок 3). Такая структура экспорта позво-

ляет сделать вывод, что Беларусь наращивала экспорт в большей мере экстенсивным путем, в первую очередь увеличивая объем

экспорта сырьевых и энергетических товаров.

Второй метод (на основе оценки технологичности экспорта)

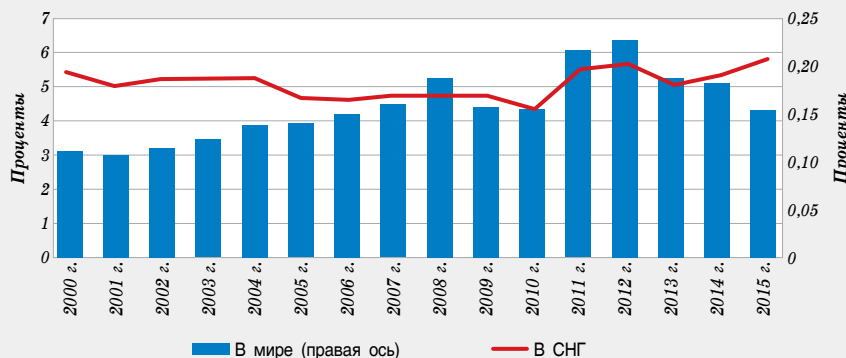
Динамика экспорта товаров и услуг в долл. США (2001=1)



Примечание. Расчеты автора на основе данных Всемирного банка.

Рисунок 1

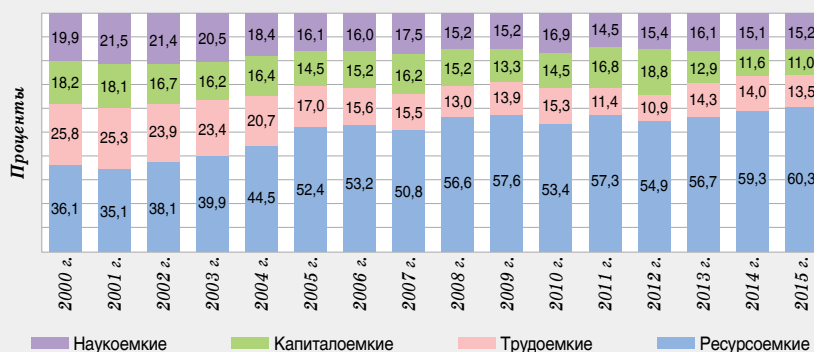
Доля белорусского экспорта товаров и услуг



Примечание. Расчеты автора на основе данных Всемирного банка.

Рисунок 2

Структура товарного экспорта по факторам производства



Примечание. 1. Расчеты автора на основе данных UN Comtrade.

2. Наукоемкие товары: некоторые химические вещества, машины и оборудование, медицинская и фармацевтическая продукция, фотографическая аппаратура, оптические изделия и др. Капиталоемкие товары: электроэнергия, автомобили, некоторые виды продукции химической промышленности, продукция металлургической промышленности. Трудоемкие товары: продукция легкой промышленности. Ресурсоемкие товары: минеральное топливо, товары растительного и животного происхождения.

Рисунок 3

предполагает группировку экспортируемых товаров в зависимости от уровня технологии, которая используется при их производстве. Методология определения технологической структуры экспорта была предложена С. Лоллом и использована в работе Л. Орзаговой, Л. Савелина, У. Шуделя для оценки внешней конкурентоспособности стран – кандидатов на вступление в ЕС [7; 8]. Товарный экспорт подразделяется на пять групп: сырье, ресурсоемкие товары, низкотехнологичные товары, среднетехнологичные товары, высокотехнологичные товары.

Конкурентное преимущество ресурсоемких товаров в большей степени объясняется доступом к природным ресурсам. Согласно С. Лоллу, при использовании низкого уровня технологий возникает риск уязвимости со стороны конкурентов с более низкими издержками на труд. В данном случае производители в большей степени конкурируют по цене, а не по качеству. Поэтому когда страна теряет преимущество, связанное с низкими издержками на труд, она вынуждена переходить к использованию технологий более высокого уровня. Спрос на высокотехнологичные товары возрастает быстрее, что улучшает перспективы роста для стран, специализирующихся на производстве данных товаров.

Изменения в технологической структуре экспорта в 2000–2015 гг. в большей степени свидетельствуют о негативной тенденции: снижение доли средне- и низкотехнологичных товаров произошло на фоне значительного повышения доли сырьевых товаров (в 2,7 раза) и ресурсоемких товаров (в 1,3 раза). Удельный вес экспорта высокотехнологичных товаров в товарном экспорте снизился с 4,5% в 2000 г. до 2,9% в 2015 г. (рисунк 4).

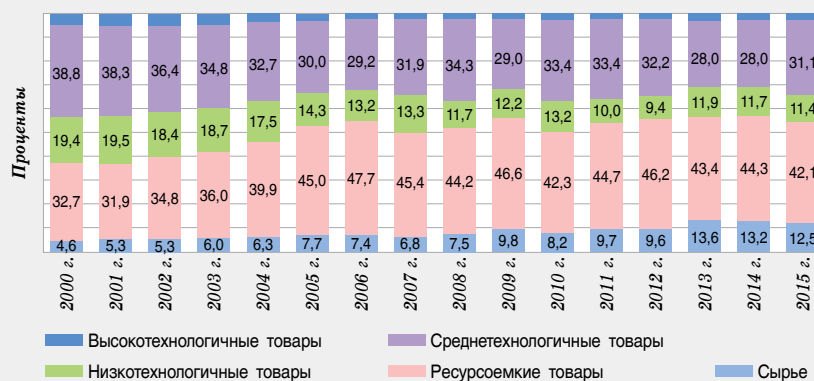
В основе третьего метода оценки сложности экспорта, предложенного М. Пенедером, лежит теория человеческого капитала, базовые принципы которой были заложены Т. Шульцем [10]. Человеческий капитал представляет собой совокупность знаний, навыков, умений, опыта и может рассматриваться не только на индивидуальном уровне, но и на

уровне компании, отрасли или экономики в целом.

Рассматриваемый метод позволяет разделить товарный экспорт на группы по уровню образования, который требуется для производства определенного вида продукта. При этом следует отметить, что он не связан с национальными ступенями образования и может быть использован для международных сопоставлений [10].

В данном случае таких групп четыре: товары, для производства которых требуются высокий, средний, низкий и очень низкий уровни образования. М. Пенедер относит химическую и нефтехимическую промышленность к видам деятельности, требующим высокого уровня образования. Этим объясняется значительный удельный вес соответствующей группы товаров (рисунк 5). В те-

Технологическая структура экспорта

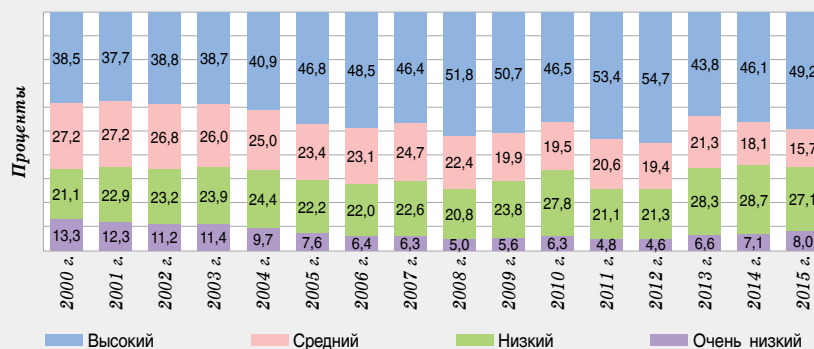


Примечание. 1. Расчеты автора на основе данных UN Comtrade.

2. Высокотехнологичные товары: электроэнергетические установки, компьютеры и оргтехника, оборудование для электросвязи, электроэнергетические машины, медицинская аппаратура, фармацевтическая продукция, оптические приборы и др. Среднетехнологичные товары: транспортные средства, удобрения, двигатели и моторы, сельскохозяйственные машины, бытовое оборудование и др. Низкотехнологичные товары: кожа, ткани, одежда и обувь, бытовое оборудование и инструменты, мебель, канцелярские принадлежности и др. Ресурсоемкие товары: продукты питания, напитки, древесина, железная руда, нефтепродукты, обработанные строительные материалы. Сырье: сырье для производства продуктов питания и иных продуктов.

Рисунок 4

Структура товарного экспорта по уровню образования, который требуется для производства продукта



Примечание. 1. Расчеты автора на основе данных UN Comtrade.

2. Высокий: производство продуктов нефтепереработки, ядерного топлива, химических веществ, оборудования и аппаратуры, медицинских приборов, точных и оптических инструментов и др. Средний: горнодобывающая промышленность, целлюлозно-бумажная промышленность, производство некоторых видов транспортных средств и др. Низкий: производство пищевых продуктов, металлургическая промышленность, производство мебели и др. Очень низкий: сельское хозяйство, охота, лесоводство, рыболовство, производство текстильных изделий, производство одежды, производство деревянных изделий, кроме мебели, и др.

Рисунок 5

чение рассматриваемого периода происходило постепенное снижение доли товаров в экспорте, производство которых требует среднего уровня образования, с 27,2 до 15,7% (продукция горнодобывающей и целлюлозно-бумажной промышленности, некоторые виды транспортных средств).

На основе различных подходов к оценке сложности экспорта можно сделать вывод о его растущей ресурсоемкости и падающей технологичности. Нарращивать экспортную выручку в рассматриваемом периоде Республике Беларусь удавалось главным образом за счет роста экспорта нефтепродуктов и калийных удобрений.

В последние годы ряд центральных банков (ЕЦБ, Банк Эстонии) активно расширяют перечень применяемых методологий анализа **неценовой и ценовой конкурентоспособности** экономики [4; 6]. Рассмотрим одну из них, разработанную исследователями Европейского центрального банка и основанную на методах, предложенных К. Эгингером и Х. Аллаком, П. Скоттом [4].

В данном случае оценка неценовой конкурентоспособности предполагает оценку качества товаров. Вышеназванная методология основана на предположении о том, что покупатели готовы платить больше за товары более высокого качества. Такой подход требует достаточно серьезных допущений, поскольку более высокие цены могут отражать не только качество, но и, например, изменение издержек [4]. Тем не менее рост доли товаров, экспортируемых по более высоким ценам, в экономической литературе считается хорошим показателем качества товара.

Идея методологии заключается в следующем: если экспорт определенного вида товара растет, несмотря на растущую цену, то данный вид товара относится к конкурентоспособным по качеству.

В качестве источника была выбрана база данных ООН Comtrade, содержащая детальные данные об экспорте и импорте товаров как в стоимостном выражении, так и в физических объемах, что предоставляет дополнительные возможности для анализа экспорта. При расчетах анализируется в среднем более

4,5 тыс. товарных позиций, классифицированных согласно Гармонизированной системе описания и кодирования товаров (Harmonized system, HS). Классификация товаров, которая применяется в Беларуси и в Евразийском экономическом союзе, – Товарная номенклатура внешнеэкономической деятельности Евразийского экономического союза (ТН ВЭД ЕАЭС) – основана на вышеупомянутой международной классификации, что обеспечивает сопоставимость используемых данных с национальной статистикой.

Методология Европейского центрального банка включает следующие этапы:

1) создание перечня товарных позиций. Для анализа используются только те группы товаров, которые представлены и в экспорте, и в импорте одновременно. В связи с этим в среднем 4,5% товарооборота Республики Беларусь исключается, поскольку для данных товаров невозможно рассчитать относительные цены. Обеспеченность природными ресурсами или сравнительно легкий доступ к ним дают стране конкурентное преимущество, поэтому целесообразно также исключить из выборки топливно-энергетические ресурсы (в среднем 30,5% товарооборота), а в случае Беларуси еще и калийные удобрения (3% товарооборота);

2) расчет единичной стоимости экспорта и импорта (UVX и UVM) путем деления номинального объема экспорта/импорта, выраженного в долларах, на физический объем экспорта/импорта, выраженного в килограммах, литрах, штуках или других единицах измерения. При отсутствии данных в соответствующих единицах измерения по некоторым товар-

ным позициям использовались значения в килограммах;

3) расчет относительной стоимости экспорта путем логарифмирования отношения единичной стоимости экспорта к единичной стоимости импорта ($\ln(UVX/UVM)$). Положительное значение данной величины свидетельствует о превышении UVX над UVM и наоборот;

4) группировка исследуемых товарных позиций по относительной стоимости экспорта и по салдо торгового баланса (ТБ) в разрезе 4 категорий товаров (*таблица*);

5) вычисление суммарной стоимости чистого экспорта для каждой из четырех категорий. Полученные значения отражают вклад ценовой и неценовой конкурентоспособности в торговый баланс;

6) расчет «чистого» вклада ценовой и неценовой конкурентоспособности. Суммируются значения, полученные для категорий, отражающих вклад ценовой конкурентоспособности и неценовой конкурентоспособности.

Результаты оценки динамики положительного и отрицательного вкладов ценовой и неценовой конкурентоспособности на основе выделения четырех категорий экспортных товаров Республики Беларусь в долларовом выражении и относительно ВВП за период 2005–2015 гг. отражены на *рисунке 6 (а; б)*.

Анализ динамики абсолютных показателей свидетельствует, что по мере роста экономики для ценовой конкурентоспособности были характерны разнонаправленные тенденции: положительная и отрицательная части в абсолютных величинах увеличивались в 2005–2012 гг. и сокращались в последу-

Таблица

Категории конкурентоспособности

| | Более высокая относительная стоимость экспорта (UVX > UVM) | Более низкая относительная стоимость экспорта (UVX < UVM) |
|--------|---|--|
| ТБ > 0 | Высокая неценовая конкурентоспособность Неценовая + | Высокая ценовая конкурентоспособность Ценовая + |
| ТБ < 0 | Низкая ценовая конкурентоспособность Ценовая – | Низкая неценовая конкурентоспособность Неценовая – |

Источник: [6].

ющие годы (рисунок 6а, категории «ценовая +» и «ценовая -»).

Более объективную оценку, по нашему мнению, позволяют получить относительные показатели, когда вклад каждой из рассматриваемых категорий выражен в процентах к ВВП. На рисунке 6б видно, что общий тренд для категории «ценовая +» был понижательным, то есть значимость фактора ценовой конкурентоспособности постепенно ослабевала. Выбросы в 2011–2012 гг. объясняются краткосрочным эффектом девальвации. Категория товаров «ценовая -» в 2005–2012 гг. демонстрировала усиление негативной тенденции во внешней торговле Республики Беларусь: чистый импорт товаров, неконкурентоспособных по цене, устойчиво расширялся. С 2013 г. произошла смена негативного тренда на положительный, то есть сокращение отрицательного значения чистого экспорта относительно ВВП для групп товаров категории «ценовая -».

Несмотря на рост в абсолютном выражении чистого экспорта товаров, конкурентоспособных по качеству, а также на повышение объема чистого импорта товаров, неконкурентоспособных по качеству (рисунок 6а), по отношению к ВВП значительных изменений в динамике не происходило.

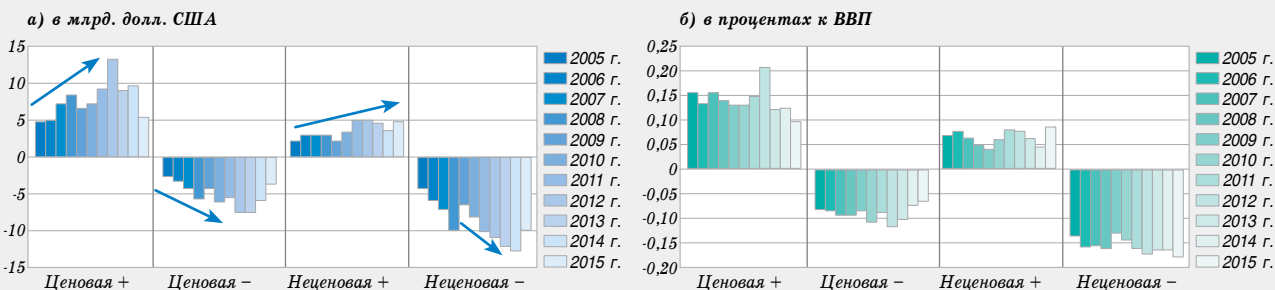
«Чистый эффект» неценовой конкурентоспособности в период 2005–2015 гг. был отрицательным и вплоть до 2015 г. имел тенденцию к усилению (рисунок 7). Хотя относительные изменения в данных категориях в целом сопоставимы: чистый экспорт товаров в категории «неценовая +» с 2005 г. по 2015 г. вырос в 2,3 раза, а чистый импорт в категории «неценовая -» – в 2,4 раза. Вместе с тем следует отметить, что по ряду товарных позиций, в частности по продукции машиностроения, для которых относительные цены экспорта превышают цены импорта (категория «неценовая +»), экономика достаточно устойчиво наращивала

положительное сальдо. За рассматриваемый период оно выросло в 2,3 раза. Напомним, что в категорию «неценовая +» включаются товары, экспорт которых превышает импорт, несмотря на более высокие относительные цены. Это значит, что покупатели в стране и за рубежом предпочитают более дорогой белорусский товар товару, произведенному в другой стране.

Динамика «чистой» ценовой конкурентоспособности в рассматриваемом периоде согласуется с траекторией движения реального эффективного курса (рисунок 8). Причем ее изменение лучше всего отражает РЭОК, рассчитанный на основе удельных издержек на труд в промышленности (unit labor cost in manufacturing, ULCM) [3].

В период относительной стабильности РЭОК в 2005–2009 гг. наблюдалась сравнительная устойчивость положительного сальдо внешней торговли товарами, конкурентоспособными

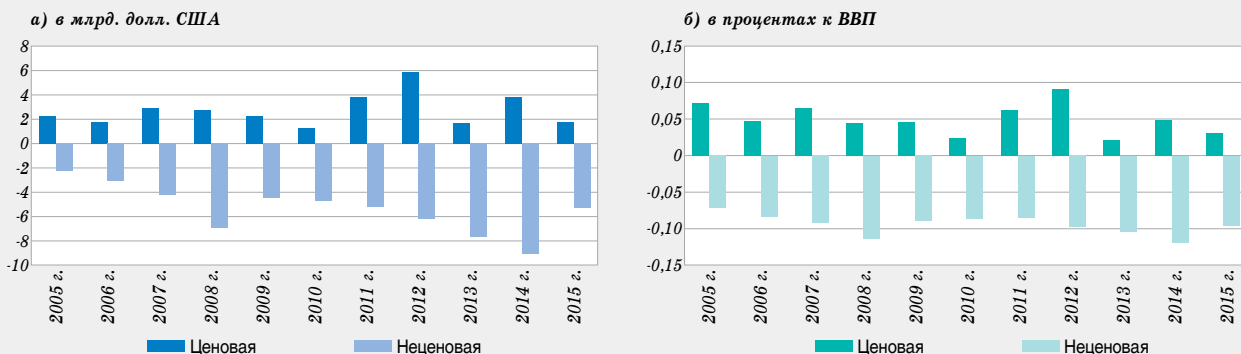
Вклад ценовой и неценовой конкурентоспособности в торговый баланс (без учета калийных удобрений и топливно-энергетических товаров)



Примечание. Расчеты автора на основе данных UN Comtrade.

Рисунок 6

Ценовая и неценовая конкурентоспособность (без учета калийных удобрений и топливно-энергетических товаров)



Примечание. Расчеты автора на основе данных UN Comtrade.

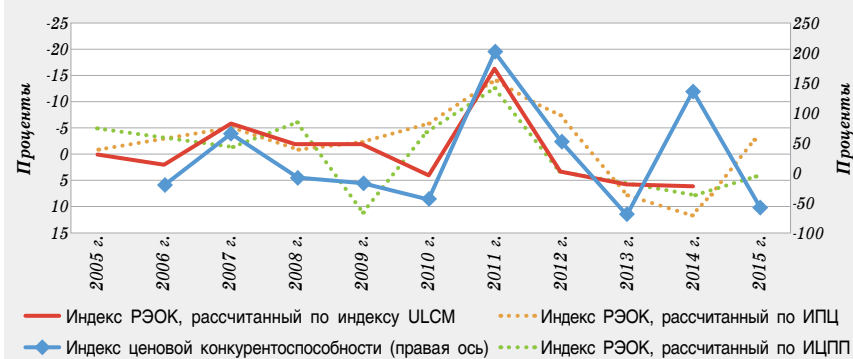
Рисунок 7

по цене. Девальвация 2009 г. не оказала значительного влияния на конкурентоспособность, так как основным торговым партнером Беларуси является Россия, а снижение стоимости белорусского рубля по отношению к российскому в 2009 г. составило только 2,1%. Значительное расширение чистого экспорта таких товаров в 2011–2012 гг. объясняется существенным ослаблением РЭОК вследствие девальвации белорусского рубля в 2011 г. В 2012–2013 гг. происходит укрепление РЭОК и, как следствие, снижение ценовой конкурентоспособности. В 2014 г. положительное сальдо внешней торговли товарами категорий «ценовая +» и «ценовая -» значительно улучшилось (рисунок 7б), причем в большей степени за счет сокращения импорта конкурирующих по цене товаров (категория «ценовая -») на 2 млрд. долл. США, до -5,7 млрд. долл.

В 2015 г. положительное влияние ценовой конкурентоспособности на торговый баланс снизилось, что в значительной мере было обусловлено сокращением экономики в целом, а также неблагоприятной внешней конъюнктурой, связанной со снижением спроса в странах – торговых партнерах.

«Чистый эффект» ценовой конкурентоспособности, который рассчитывается путем суммирования значений категорий «ценовая +» и «ценовая -», в 2005–2015 гг. был положительным, но оказался не таким значительным, как отрицательный «чистый эффект» неценовой конкурентоспособности (рисунок 7 (а; б)). Это указывает в том числе на недостаточность стимулов и сложность

Оценка ценовой конкурентоспособности разными методами



Примечание. Расчеты автора на основе данных UN Comtrade, Национального банка и Национального статистического комитета.

Рисунок 8

экономических условий для повышения конкурентоспособности отечественных товаров.

Для более глубокого анализа тенденций в изменении конкурентоспособности белорусской экономики рассмотрим динамику ценовой и неценовой конкурентоспособности по отдельным группам торгуемых товаров.

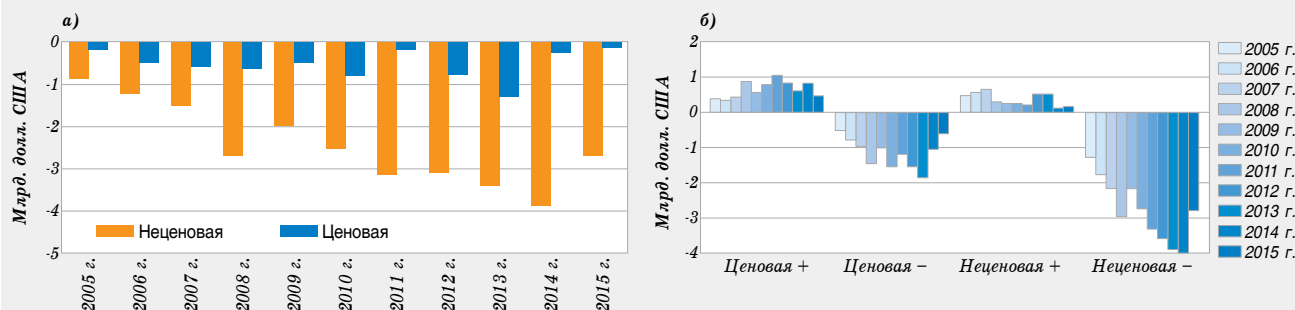
Наибольший отрицательный вклад в неценовую конкурентоспособность вносит группа «Машины и оборудование», в которую включаются оборудование и механизмы, звукозаписывающая и звуковоспроизводящая аппаратура, аппаратура для записи и воспроизведения телефонного изображения и звука и т. д. [12]. Беларусь импортирует немало товаров, входящих в данную группу, здесь присутствует как потребительский импорт, так и импорт инвестиционных товаров. Отсюда значительное ухудшение в категории «неценовая -». Тем не менее Беларусь теряет рынки, на которых в 2005–2007 гг. конкурировала по

качеству: чистый экспорт товаров с высокими относительными ценами экспорта, входящих в группу «Машины и оборудование», снижается (рисунок 9, категория «неценовая +»).

Товары группы «Транспортные средства», напротив, как показывают расчеты по данной методологии, конкурировали как по качеству, так и по цене (рисунок 10). Примечательно то, что в 2011–2012 гг., несмотря на девальвацию, товары в данной категории конкурировали не по цене, а по качеству. Во многом это объясняется тем, что контракты на поставку подписываются заранее, поэтому эффект девальвации проявляется с некоторым лагом. Снижение неценовой конкурентоспособности в 2013–2014 гг. объясняется переходом части товаров из категории «неценовая +» в категорию «ценовая +», то есть данные товары стали конкурировать не по качеству, а по цене.

Результаты оценки ценовой и неценовой конкурентоспособности

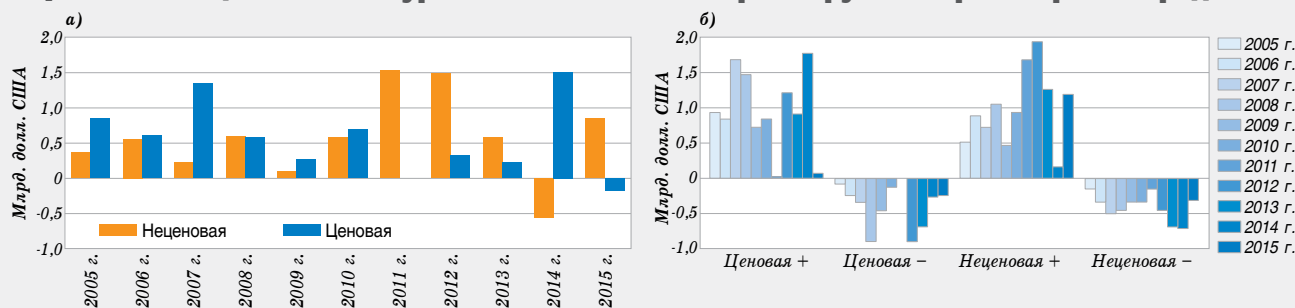
Ценовая и неценовая конкурентоспособность товарной группы «Машины и оборудование»



Примечание. Расчеты автора на основе данных UN Comtrade.

Рисунок 9

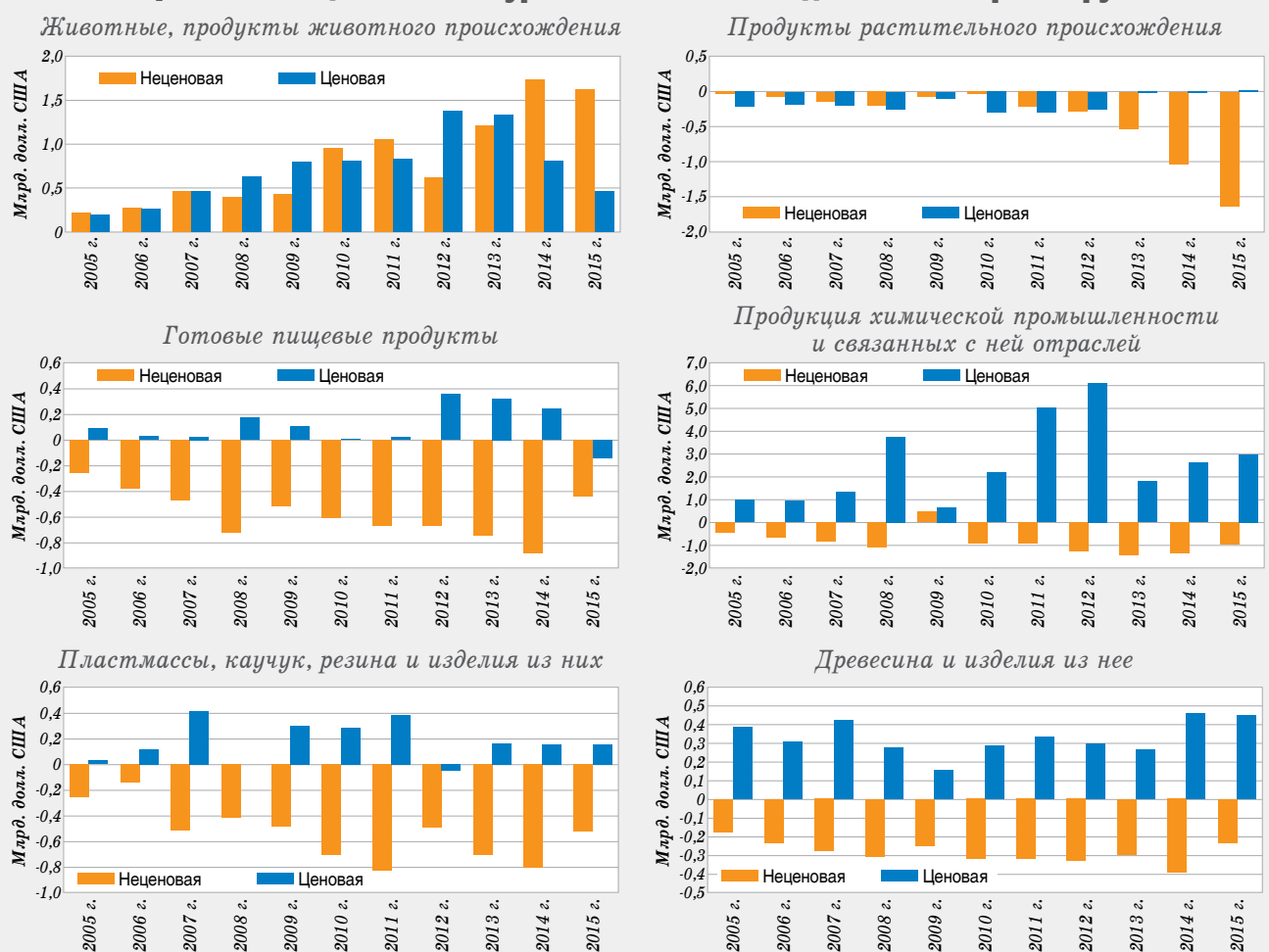
Ценовая и неценовая конкурентоспособность товарной группы «Транспортные средства»



Примечание. Расчеты автора на основе данных UN Comtrade.

Рисунок 10

Ценовая и неценовая конкурентоспособность отдельных товарных групп



Примечание. Расчеты автора на основе данных UN Comtrade.

Рисунок 11

ности в разрезе других групп представлены на *рисунке 11*. Конкурентоспособными как по цене, так и по качеству являлись продукты животного происхождения. Противоположная ситуация отмечалась в отношении продуктов растительного происхождения. Продукция пищевой

и химической промышленности, а также изделия из пластмассы и древесины были конкурентоспособны по цене.

Абсолютные значения для оценки ценовой и неценовой конкурентоспособности позволяют провести декомпозицию торгового баланса с учетом товарных позиций, кото-

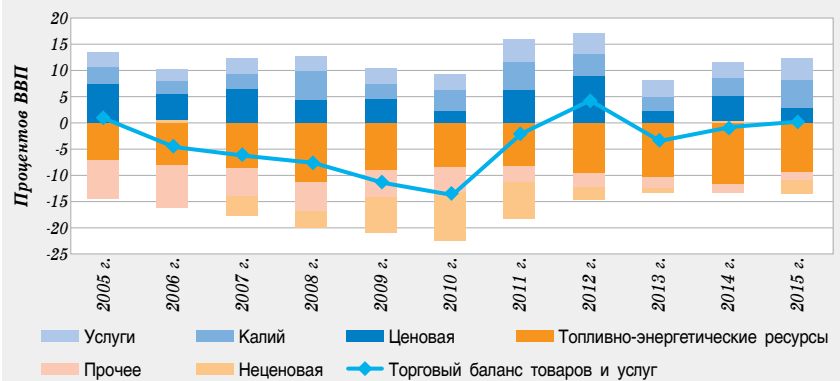
рые были отсеяны на первом этапе (товары, представленные только в экспорте либо только в импорте; топливно-энергетические ресурсы, калийные удобрения). Декомпозиция торгового баланса представлена на *рисунке 12*. Торговый баланс был положительным для внешней торговли калийными удобрениями

и услугами. Экспорт также превышал импорт тех товаров, которые являлись конкурентоспособными по цене.

Вклад категории «прочее», куда вошли товары, представленные либо только в экспорте, либо только в импорте, указывает, что среди данных товаров импорт превышал экспорт. Значительная часть импорта данной группы – это сырьевые товары, а также машины и оборудование. Сокращение отрицательного сальдо по данной категории товаров связано со спадом в экономике.

Однако самая большая, на наш взгляд, проблема – это устойчиво отрицательный вклад неценовой конкурентоспособности в торговый баланс. Несмотря на менее дорогие белорусские товары, покупатели в Беларуси выбирают более дорогие аналогичные импортные, поскольку считают их более качественными. В 2015 г. отмечено некоторое сокращение отрицательного вклада данного фактора, в том числе за счет снижения импорта, тем не менее он остался наиболее значимым. Следует отметить, что в ряде стран, для которых доступны результаты подобного анализа (Польша, Литва и Латвия), вклад неценовой конкурентоспособности в сальдо торгового баланса также отрицательный [9].

Декомпозиция торгового баланса Республики Беларусь



Примечание. Расчеты автора на основе [2], [5], [12].

Рисунок 12

Таким образом, в 2005–2015 гг. конкурентоспособность экономики Беларуси удавалось поддерживать преимущественно за счет ценовых факторов. Низкая неценовая конкурентоспособность как за рубежом, так и внутри страны оставалась серьезным сдерживающим фактором стабилизации платежного баланса. Незначительная доля наукоемких и высокотехнологичных товаров в экспорте после снижения в первой половине 2000-х гг. восстанавливалась медленно. Использование курсовой политики для стимулирования экспорта и корректировки внешних дисбалансов

при отсутствии существенных положительных качественных изменений в реальном секторе экономики не способно обеспечить выход на устойчивое положительное сальдо торгового баланса. Поэтому в данном случае решением проблемы является создание экономических стимулов для инвесторов, чтобы способствовать повышению неценовой конкурентоспособности и постепенному переходу национальной экономики к новому технологическому укладу.

* * *

Материал поступил 20.12.2016.

Источники:

1. Всемирный банк [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.worldbank.org>. – Дата доступа: 11.05.2016.
2. Национальный банк Республики Беларусь [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.nbrb.by>. – Дата доступа: 09.08.2016.
3. Судник, С. Об оценке реального эффективного обменного курса по индексу удельных издержек на труд / С. Судник // Банкаўскі веснік. – 2016. – № 12. – С. 25–32.
4. Competitiveness and External Imbalances within the Euro Area: Occasional Paper Series. – Frankfurt am Main: European Central Bank, 2012. – № 139. – 74 p.
5. Competitiveness Research Network Interim Report II: Results in 2013 and plans for 2014. – Frankfurt am Main: European Central Bank. – 2014. – 31 p.
6. Estonian Competitiveness Report 2016: Eesti Pank. – 2016. – 36 p.
7. Lall, S. The Technological Structure and Performance of Developing Country Manufactured Exports, 1985–1998 / S. Lall. – University of Oxford. – QEH Working Paper Series 44. – 2000. – 39 p.
8. Orszaghova, L. External competitiveness of EU candidate countries / L. Orszaghova, L. Savelin, W. Shudel. – Frankfurt am Main: European Central Bank, 2013. – № 141. – 40 p.
9. Osbat, C. Trade balance contribution of price and non-price factors: a cross-country analysis / C. Osbat, S. Özyurt, T. Karlsson. – CompNet Workshop, Frankfurt, 10–11 December 2012 [Electronic resource]. – Mode of access: https://www.ecb.europa.eu/home/pdf/research/compnet/CompNet_ECB_zyurt.pdf?69073946.pdf?659b08f7f8c6c60e18315fe91e576645. – Date of access: 11.09.2016.
10. Peneder, M. A Sectoral Taxonomy of Educational Intensity / M. Peneder // Empirica: Journal of Applied Economics and Policy. – Innsbruck: University of Innsbruck, 2007. – 38 p.
11. The Global Competitiveness Report: Insight Report / ed.: K. Schwab. – Geneva: World Economic Forum, 2016. – 383 p.
12. United Nations Comtrade Database [Electronic resource]. – Mode of access: <http://comtrade.un.org>. – Date of access: 11.07.2016.
13. Yilmaz, B. Turkey's Competitiveness in the European Union: a Comparison with Five Candidate Countries – Bulgaria, the Czech Republic, Hungary, Poland, Romania – and the EU15 / B. Yilmaz. – Ezoneplus Working Paper. – 2003. – № 12. – 20 p.