

ИССЛЕДОВАТЕЛЬСКИЙ ЦЕНТР ИПМ

**ЭКОНОМИКА БЕЛАРУСИ:
ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ
И ОСНОВНЫЕ ВЫЗОВЫ**

**Минск
2006**

УДК 338.1(476)(082)

ББК 65.9(4Бел)

Э 40

**ИССЛЕДОВАТЕЛЬСКИЙ
ЦЕНТР ИПМ**



Исследовательский центр ИПМ
ул. Захарова, 76, г. Минск, 220088, Беларусь
тел./факс: +375 (17) 294-11-47
<http://research.by>
e-mail: research@research.by

Под редакцией И. В. Пелипаса

Рецензент

И. Э. Точицкая,

кандидат экономических наук

ЭКОНОМИКА БЕЛАРУСИ: тенденции развития и основные вызовы: сб. / под ред. И. В. Пелипаса. — Минск.-СПб.: «Невский Простор», 2006. — 248 с.

ISBN 5-94716-107-9.

В книге рассматриваются основные проблемы и перспективы развития белорусской экономики. Особое внимание уделено вызовам, стоящим перед экономикой страны в контексте изменения конъюнктуры на внешних рынках и повышения цен на энергоносители, проблемам развития внешней торговли, повышения экспортного потенциала и конкурентоспособности белорусских предприятий.

Для научных работников и широкого круга читателей, интересующихся экономикой Беларуси.

УДК 338.1(476)(082)
ББК 65.9(4Бел)

СОДЕРЖАНИЕ

ДЕСЯТЬ ЛЕТ РОСТА ВВП В БЕЛАРУСИ: ФАКТОРЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ	4
<i>Александр Чубрик</i>	
ЭКОНОМИКА БЕЛАРУСИ: ОСНОВНЫЕ ВЫЗОВЫ	25
<i>Александр Чубрик</i>	
ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ПОСЛЕДСТВИЯ ПОВЫШЕНИЯ ЦЕН НА ГАЗ ДЛЯ БЕЛАРУСИ	44
<i>Ирина Точицкая</i>	
РОСТ ЦЕН НА ЭНЕРГОНОСИТЕЛИ: ОПЫТ СТРАН РЕГИОНА И СИТУАЦИЯ В БЕЛАРУСИ	56
<i>Елена Ракова</i>	
ВНЕШНЯЯ ТОРГОВЛЯ БЕЛАРУСИ	83
<i>Ирина Точицкая</i>	
ВЛИЯНИЕ ИЗМЕНЕНИЯ ОБМЕННОГО КУРСА НА ТОРГОВЫЙ БАЛАНС БЕЛАРУСИ	102
<i>Ирина Точицкая, Игорь Пелитась</i>	
СОСТОЯНИЕ И ПЕРСПЕКТИВЫ РЕФОРМИРОВАНИЯ БЕЛОРУССКОЙ БАНКОВСКОЙ СИСТЕМЫ	118
<i>Дмитрий Крук</i>	
ПРИВАТИЗАЦИЯ В БЕЛАРУСИ	137
<i>Елена Ракова</i>	
БЕЛОРУССКИЙ ЭКСПОРТ. ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ	170
<i>Анастасия Гламбоцкая, Сергей Пукович</i>	
КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТЬ СЕКТОРА ТОВАРОВ МАССОВОГО СПРОСА В БЕЛАРУСИ	210
<i>Анастасия Гламбоцкая, Сергей Пукович, Александр Чубрик</i>	

ДЕСЯТЬ ЛЕТ РОСТА ВВП В БЕЛАРУСИ: ФАКТОРЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ

Александр Чубрик

1. ВВЕДЕНИЕ

Начало экономического роста (1996 г.) в Беларуси происходило примерно в одно и то же время и при тех же условиях, что и в большинстве других постсоциалистических стран, вошедших в СНГ. Однако уже итоги 1997 г. стали поводом для активной дискуссии в среде белорусских экономистов.¹ В ряде публикаций, посвященных десятилетию переходного периода, Беларусь наряду с Узбекистаном (позже к ним «примкнул» Туркменистан) относили к странам с «загадочным» экономическим ростом (Fischer, Sahay (2000)), поскольку последний происходил в условиях свертывания рыночных реформ. Беларусь демонстрировала рост производства даже в год финансового кризиса в России и других странах СНГ, а в 2004 г. по темпам роста ВВП ей удалось «обогнать» большинство стран СНГ – экспортеров природных ресурсов. При этом прогнозы международных организаций постоянно недооценивали рост ВВП. Попытка объяснить эти расхождения явилась одной из причин подготовки Международным валютным фондом специального доклада «Процесс и “загадка” экономического роста в Беларуси» (МВФ (2005)).

Официальные источники объясняют белорусский рост эффективностью выбранной модели социально-экономического развития (НИЭИ Минэкономики (2005)), независимые эксперты и международные организации – благоприятными внешними условиями и искажениями статистических данных. В данной работе экономический рост в Беларуси анализируется в контексте стартовых условий (наследия социализма), макроэкономической политики и изменений внешней среды. Кроме того, в ней рассмотрены некоторые проблемы статистических данных о ВВП и промышленном производстве, в том числе проблемы оценки промышленного производства в условиях высокой инфляции. Проведенный анализ позволяет выявить основные факторы экономического роста в Беларуси и оценить его перспективы в среднесрочном периоде.

¹ Итоги развития белорусской экономики в 1997 г. были подробно рассмотрены в первом номере «Квартального бюллетеня Клуба экономистов».

2. АДАПТАЦИОННЫЙ СПАД И ВОССТАНОВЛЕНИЕ ВЫПУСКА В БЕЛАРУСИ

2.1. Роль стартовых условий

Влияние советского наследия на экономический рост в странах с переходной экономикой, как правило, рассматривается с точки зрения искажений, которые существовали в плановой экономике (например, De Melo et al. (1997); Fischer, Sahay (2000)). Структура цен, милитаризация и чрезмерная индустриализация экономики, неразвитость сферы услуг и фактическое отсутствие частной собственности в сельском хозяйстве породили неэффективное производства в период социализма и, соответственно, экстенсивный характер экономического роста² (Easterly, Fischer (1995)). Изменение структуры цен после либерализации обусловило адаптационный спад, усугубившийся унаследованной неэффективностью производства. Однако структура экономики, сложившаяся в советский период, оказала далеко не столь однозначное влияние на последующую динамику выпуска.

В экономике СССР Беларусь играла роль «сборочного цеха». Как стране, обладающей весьма ограниченными природными ресурсами, ей выделялись значительные средства на развитие промышленности. В последние 20 лет существования Советского Союза стоимость основных фондов (в реальном выражении) в Беларуси выросла в 4.1 раза, в то время как по Союзу в целом – в 3.4 раза. Темпы увеличения основного капитала были выше лишь в Туркменистане и Узбекистане, где активно осваивались новые месторождения. В 1970–89 гг. среднегодовые темпы роста чистого материального продукта в Беларуси были на 1.7 процентного пункта больше, чем в среднем по СССР (только Армения обгоняла Беларусь по темпам роста – на 0.2 процентного пункта). Таким образом, очевидно, что в стране была создана достаточно мощная и уникальная производственная база, в которой доминировала промышленность (49% от ВВП в 1990 г. – второе место в СССР после Армении).

Еще одной характеристикой белорусской экономики советского периода является ее ориентация на экспорт. В 1990 г. удельный вес экспорта в ВВП Беларуси составлял 50% – больше, чем в других советских республиках; 5.5% от ВВП составлял экспорт в страны, не входящие в СЭВ, – второе место в СССР после России, экспортировавшей природные ресурсы (табл. 1). Очевидно, что еще в Советском Союзе Беларусь занимала ряд ниш не только на рынке государств социалистического блока, но и на мировом рынке.

² Соотношение «капитал – выпуск» в экономике БССР увеличилось с 2.5 в 1970 г. до 3.3 в 1989 г.; в то же время средние темпы роста выпуска за этот же период снизились почти вдвое (Чубрик (2002)).

Таблица 1

Место Беларуси в СССР

	% от ВВП, 1990 г.		
	Экспорт	Экспорт вне СЭВ	Промышленность
Азербайджан	36	2.9	44
Армения	22	0.7	55
Беларусь	50	5.5	49
Грузия	21	1.9	43
Казахстан	20	2.2	34
Кыргызстан	22	0.7	40
Латвия	33	1.7	45
Литва	37	3.3	45
Молдова	27	2.2	37
Россия	28	10.1	48
Таджикистан	27	4.9	34
Туркменистан	35	1.4	34
Узбекистан	27	3.0	33
Украина	30	5.4	44
Эстония	29	1.7	44
СССР	25	18.8	44

Источник: De Melo, Denizer, Gelb, Tenev (1997).

Все это оказало огромное влияние на дальнейшее развитие экономики. Благодаря структуре промышленности Беларусь в середине 1990-х гг. сохранила ряд ниш на внешних рынках и оказалась в ситуации, когда экономический рост мог происходить как в условиях спада, так и в условиях роста в соседних странах (прежде всего России). Существующая структура промышленности обусловила и характер государственного управления экономикой. Высокая концентрация производства позволяла достаточно эффективно контролировать ключевые предприятия. Для контроля над отраслями с меньшей концентрацией создавались концерны. Задания по темпам роста выпуска «доводились» до отраслевых министерств и концернов, а теми – до подведомственных предприятий. Такая система позволяла не только контролировать выполнение плановых заданий, но и осуществлять инвестиции в относительно успешные компании, а также поддерживать убыточные предприятия.

2.2. Переход от адаптационного спада к периоду восстановления выпуска

В начале переходного периода структурные диспропорции, унаследованные Беларусью от периода социализма, как и в других постсоциалистических странах, явились одной из основных причин спада производства и ВВП. Повышение цен на энергоносители оказалось серьезным ударом по конкурентоспособности продукции белорусских предприятий. Кроме того,

страны Центральной и Восточной Европы и Балтии либерализовали внешнюю торговлю и постепенно переориентировались на рынки стран Европейского Союза, в то время как рынки государств СНГ быстро сокращались ввиду экономического спада. В результате среднегодовые темпы снижения ВВП в Беларуси в 1992–1995 гг. составили 10.1%, промышленного производства – 11.3, сельскохозяйственного производства (в сельскохозяйственных организациях) – 12.2%. В строительстве и транспорте среднегодовой спад составлял около 25–30, а в торговле – около 20%.

Как и для большинства стран, оставшихся в начале 1990-х гг. в рублевой зоне, для Беларуси в 1992–1994 гг. была характерна четырехзначная инфляция вследствие проводимой монетарной политики: в условиях экономического спада Национальный банк увеличивал денежное предложение возрастающими темпами, в то время как процентные ставки оставались отрицательными, что подрывало доверие к денежной единице. В результате инфляция росла быстрее, чем предложение денег, и монетизация экономики (отношение рублевой денежной массы к ВВП) сократилась с 13.6 от ВВП в 1992 г. до 5.8% в 1994 г. Введение в 1994 г. белорусского рубля в качестве законного платежного средства, то есть национальной валюты, сопровождалось смягчением монетарной политики, поэтому инфляция в этот год превысила 2000%.

В 1994 г. Национальный банк начал осуществление стабилизационной программы вначале на основе плавающего, затем – фиксированного обменного курса. Это привело к снижению темпов роста потребительских цен до 3–5% в месяц в мае-декабре 1995 г. В 1996 г. годовые темпы роста цен опустились ниже 40%, то есть инфляция стала умеренной. В середине 1996 г. макроэкономическая стабилизация и проведение базовых реформ (малой приватизации и либерализации цен) наряду с благоприятными внешними условиями (заключение договора о едином таможенном пространстве между Беларусью и Россией и завышенный реальный курс российского рубля) способствовали возобновлению экономического роста. Со стороны спроса рост стимулировался потреблением домохозяйств, обусловленным популистской политикой накануне референдума 1996 г. Со стороны предложения основной вклад внесло развитие сферы услуг и экспортных предприятий. Кроме того, в 1997 – первой половине 1998 гг. сохранялась благоприятная внешняя конъюнктура (дополнительным фактором стало прекращение спада в России в 1997 г.), однако в экономике нарастали диспропорции, вызванные проводимой экономической политикой.

Проблемы макроэкономической политики проявились прежде всего в возобновлении практики множественного валютного курса. Если к 1994 г. установилось свободное курсообразование, то начиная с 1996 г. недостаток валюты для поддержания фиксированного курса привел к разделению валютного рынка на официальный и теневой секторы. На официальном рынке предприятия обязаны продавать определенную долю валютной выручки (которая большую часть времени составляла 30%) по

официальному курсу, вдвое превышавшем курс теневого рынка. Это решение существенно отразилось на дальнейшем функционировании экономики. Группа привилегированных импортеров (ввозивших «стратегические» товары, в том числе энергоносители) получила право покупать валюту по официальному курсу. Остальные импортеры не имели такой возможности, однако должны были калькулировать себестоимость по официальному курсу, что приводило к занижению издержек и завышению прибыли. В результате значительная часть валютных операций ушла «в тень». Долларизация (отношение валютных депозитов к широкой денежной массе) достигла 80%³, а с учетом валюты, находящейся вне официального рынка, превышала 100%. Таким образом, практика множественности валютного курса наряду с процентной политикой сформировала устойчивое недоверие населения и бизнеса к национальной валюте и затруднила последующую стабилизационную политику.

После стабилизации 1995 г. темпы роста предложения денег снова начали увеличиваться. В 1999–2000 гг. они вновь обогнали инфляцию, а демонетизация началась еще в 1997 г. Процентная политика в этот период была направлена на воссоздание мягких бюджетных ограничений. Если в 1995–96 гг. процентные ставки были положительными, что несколько укрепило доверие к национальной валюте, то с 1997 г. они стали отрицательными, что на ближайшие годы подорвало стимулы экономических субъектов инвестировать в финансовые инструменты в национальной валюте. Существенно девальвировался реальный курс белорусского рубля по отношению к российскому рублю, что позволило Беларуси активно наращивать экспорт в Россию (Данейко и др. (2003)). Неэффективные предприятия получили возможность доступа к кредитным ресурсам по отрицательным процентным ставкам. Такая система мягких бюджетных ограничений хотя и вела к росту неплатежей, тем не менее позволила увеличивать производство на протяжении двух-трех последующих лет.

Постоянное увеличение номинального предложения денег вначале позволяло государству собирать инфляционный налог. В 1993 г. доходы консолидированного бюджета выросли на 8 процентных пунктов и составили 52.6% от ВВП. Однако поскольку инфляция уже тогда опережала рост денежного предложения, расходы увеличились еще больше. Впоследствии поступления от инфляционного налога постоянно падали, и в 1995 г. дефицит бюджета приблизился к 7% от ВВП. Ввиду ограниченности возможностей белорусского финансового рынка – коэффициент монетизации ($M2/VВП$) достиг максимального значения 8.1% в 1996 г. – финансирование дефицита бюджета за счет продажи государственных ценных бумаг было незначительным. Основную часть составляли эмиссионные источники. До 2000 г. Национальный банк выдавал банкам целевые кредиты на финансирование государственных программ, осущест-

³ По оценкам Исследовательского центра ИПМ, сделанным на основе рыночного курса доллара США к белорусскому рублю (<http://research.by/rus/data>).

ствляя тем самым не прямое финансирование дефицита бюджета. С учетом таких кредитов дефицит в 1996–99 гг. составлял в среднем 4.6% от ВВП в год, в то время как по официальным данным – только 1.4% (Чубрик (2005)).

Быстрый экономический рост и увеличение доходов населения в 1997 г. привели к увеличению спроса на импортные товары и услуги. Кроме того, девальвация белорусского рубля удорожала импорт. В результате дефицит торговли текущего счета платежного баланса достиг 8.1% от ВВП в 1997 г., а в 1998 г., вследствие кризиса в России и проводимой монетарной политики, приблизился к 15%. Поскольку этот дефицит не мог быть профинансирован за счет капитальных трансфертов и прямых инвестиций, корректировка платежного баланса осуществлялась за счет значительной девальвации белорусского рубля, что негативно сказывалось на покупательной способности населения и на некоторое время парализовало экономику страны.

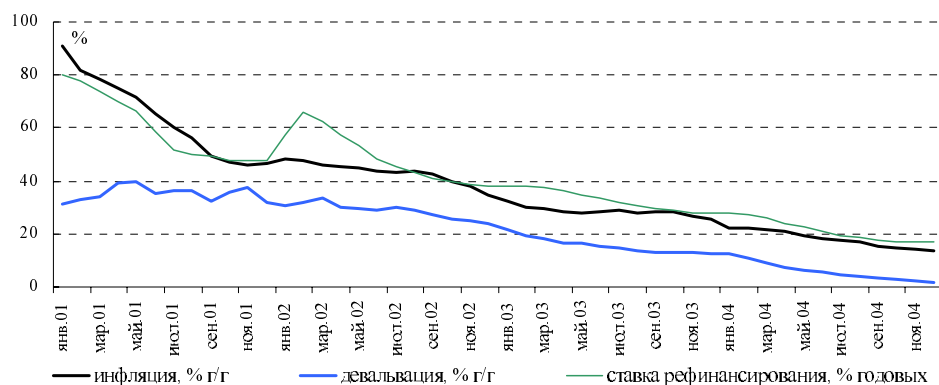
Августовский кризис 1998 г. показал, что белорусская экономика больше не может работать при прежней политике. В 1999 г. темпы роста ВВП снизились до 3.4% (согласно официальным данным), а уровень бедности составил 46.7%. В 1999 г. белорусский ВВП по курсу черного рынка составлял около USD 5.5 млрд, что более чем вдвое ниже, чем в 1996 г. Кризис 1998 г. потребовал значительного пересмотра внутренней экономической политики. Однако улучшение экономической ситуации и рост ВВП, начавшиеся в России после кризиса, стали дополнительными факторами роста и в Беларуси.

2.3. Факторы экономического роста после российского кризиса: роль экономической политики

Конец 1998 и 1999 гг., когда вследствие резкой девальвации российского рубля конкурентоспособность белорусских товаров начала снижаться сначала на российском, а затем и на внутреннем рынке, оказался наиболее тяжелым периодом для экономики. Однако уменьшение импорта в результате падения доходов населения и его ограничение при помощи различных нетарифных мер (например, установления обязательного норматива по доле продукции белорусского производства в розничной торговле) частично защитили внутренний рынок от конкуренции со стороны России. В это же время под влиянием экономического подъема в России началось увеличение внешнего спроса, а также проведение политики стимулирования внутреннего спроса в Беларуси. Следующим тяжелым для белорусской экономики был год после президентских выборов 2001 г., когда экономика пожинала плоды предвыборного популизма и повышения мировых цен на нефть. Однако уже во второй половине 2003 г. ускорение роста мировой экономики наряду с благоприятной внешней конъюнктурой и притоком нефтедолларов в Россию стимулировали ускорение экономического роста в Беларуси.

Ускорение экономического роста и повышение реальных доходов населения в условиях реального укрепления белорусского рубля вновь привело к увеличению дефицита торгового баланса и текущего счета. Источники финансирования этого дефицита по-прежнему были ограничены. Приток прямых иностранных инвестиций в 2000–2003 гг., как правило, не превышал USD 200 млн в год. В 2002–03 гг. наибольшую долю инвестиций составили несколько крупных сделок: продажа белорусского пакета акций компании «Славнефть» и покупка австрийским «Рафайзенбанком» 50% акций «Приорбанка». Существенный вклад в стабилизацию валютного рынка внесло ускорение роста экспорта и валютной выручки.

С 2000 г. Национальный банк начал проводить политику, направленную на стабилизацию валютного рынка и снижение инфляции. Первоочередной мерой стала унификация обменного курса осенью 2000 г. и последующая либерализация валютного рынка (введение конвертируемости белорусского рубля по текущим операциям). Кроме того, Национальный банк существенно снизил темпы денежной эмиссии (что способствовало замедлению роста денежной массы) и начал осуществлять политику установления положительных процентных ставок (рис.1). Это привело к повышению доли «связанных» денег – сбережений населения и предприятий – в структуре денежной массы. Кроме того, процентные ставки по валютным депозитам были значительно ниже процентных ставок по рублевым депозитам, что в условиях относительно медленной девальвации способствовало снижению долларизации, дальнейшей стабилизации валютного рынка и снижению инфляции.



Источники: расчеты по данным Министерства статистики и анализа Республики Беларусь и Национального банка Республики Беларусь.

Рис. 1. Инфляция, девальвация и ставка рефинансирования

С 2000 г. ограничивается квазибюджетное финансирование дефицита бюджета, а с 2004 г. Национальный банк в Основных направлениях де-

нежно-кредитной политики провозглашает прекращение прямого финансирования правительства. Это способствовало ограничению денежной эмиссии. Однако ужесточение монетарной политики в последние годы позволило увеличить монетизацию по сравнению с 2000 г. всего лишь на 3,8 процентного пункта – до 8,5% от ВВП.

Макроэкономическая стабилизация оказалась одним из ключевых факторов экономического роста после российского кризиса. Банки вновь начали выполнять функции финансового посредничества ввиду положительных процентных ставок, что привлекло деньги населения и предприятий. Снижение инфляции и реальное укрепление белорусского рубля способствовали ускорению роста реальных доходов населения и, соответственно, повышению вклада потребления домохозяйств в рост ВВП.

Ужесточение монетарной политики также привело к улучшению структуры платежей, прежде всего сокращению просроченной кредиторской задолженности и доли неденежных расчетов в структуре выручки предприятий. В то же время в этот период проявилась неэффективность значительной части белорусских предприятий – макроэкономическая стабилизация сопровождалась ростом доли убыточных предприятий. Значительную роль в ухудшении финансового положения предприятий сыграла и необходимость повышать зарплаты в соответствии с административными указаниями правительства. Это негативно отразилось на инвестициях: после небольшого увеличения в 2000 и 2001 гг. они снова снизились.

Рост издержек стимулировал предприятия осуществлять своего рода реструктуризацию, выразившуюся в снижении занятости, росте потерь рабочего времени и несвоевременной выплате зарплаты. Это способствовало некоторому высвобождению ресурсов для инвестирования, и в 2002 г. рост инвестиций возобновился. Однако никаких шагов по реформированию реального сектора экономики предпринято не было. Согласно данным ЕБРР, с 1998 по 2002 гг. определенный прогресс наблюдался только в сфере банковской системы, либерализации обменного курса и реформе инфраструктуры (ЕБРД (2004)). Отсутствие реформ в условиях ужесточения монетарной политики привело к ухудшению ситуации в экономике: по официальным данным темпы роста промышленного производства снизились с 7,8 в 2000 до 5,9 в 2001 и 4,5% в 2002 г., а уровень бедности в 2002 г. по сравнению с предыдущим годом вырос на 1,6 процентного пункта, удельный вес убыточных предприятий составил в 2001 и 2002 гг. 33,4 и 32% соответственно (22,3% в 2000 г.). Возможность экономического роста в таких условиях вызывала серьезные сомнения у белорусских и зарубежных экономистов.

3. НЕКОТОРЫЕ ПРОБЛЕМЫ СТАТИСТИКИ ВЫПУСКА В БЕЛАРУСИ

В Беларуси, как и в Советском Союзе, для отраслевых министерств, концернов и отдельных предприятий устанавливаются плановые показатели

роста выпуска. Поскольку подобная практика в СССР создавала для этих субъектов стимулы завышать действительные показатели, нет оснований полагать, что в Беларуси дело обстоит иначе. Еще одним поводом для претензий к официальной статистике является несоответствие методологии, используемой Министерством статистики и анализа для расчетов промышленного производства, международной методологии. В докладе по Беларуси за 2004 г. МВФ отмечал, что «реальный ВВП в 2003 г. возрос, по официальным данным, на 6,6 процента. ... Однако растет беспокойство по поводу надежности статистики национальных счетов при неизменных методологических отличиях от международной практики. ... Сотрудники [МВФ] неоднократно обращались к властям с настоятельными призывами опубликовать альтернативные оценки промышленного производства и ВВП, составленные после консультаций со Статистическим департаментом МВФ. Согласно этим оценкам, официальные показатели роста, вероятно, завышены не менее чем на один процентный пункт» (МВФ (2004)).

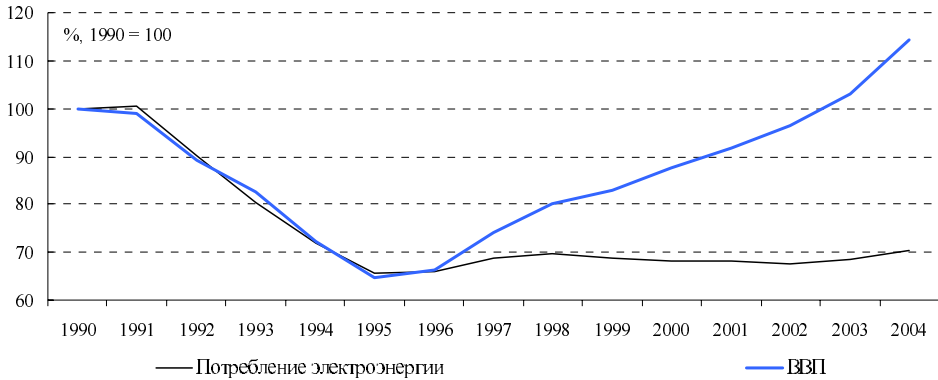
Российский экономист Г. Ханин в работе «Динамика экономического развития СССР», которая подытожила результаты его многолетних исследований в области альтернативных оценок экономического роста в Советском Союзе, выделил следующие «благоприятные условия» для искажения экономической информации: 1) быстрая обновляемость продукции предприятия; 2) резкие изменения уровня цен (Ханин (1991)). В Беларуси в разное время действовали оба этих условия. Постоянные изменения ассортимента вызваны не только приспособлением предприятий к изменениям конъюнктуры рынков, но и внутренней экономической политикой, связанной, в частности, с регулированием цен. Появление новых товаров позволяло уходить от такого регулирования. Второе условие также «успешно» выполнялось – средние темпы роста цен производителей промышленной продукции в 1996–2003 гг. составили 90% в год.

3.1. ВВП и потребление электроэнергии

Наиболее распространенным способом альтернативной оценки ВВП, применяемым в различных странах, является сопоставление его динамики с динамикой потребления электроэнергии. Очевидно, что при постоянстве структуры экономики темпы роста данных показателей должны быть пропорциональны друг другу. Часто такие сопоставления используются для косвенного определения доли теневой экономики: если потребление электроэнергии растет быстрее, чем ВВП, то это может свидетельствовать об увеличении доли теневой экономики.

В Беларуси до 1995 г. индексы изменения ВВП и потребления электроэнергии практически совпадали (рис. 2). Спад производства почти во всех секторах экономики сопровождался пропорциональным снижением потребления электроэнергии. Начиная с 1996 г. и ВВП, и потребление электроэнергии увеличиваются, однако рост ВВП все больше опережает изменение потребления электроэнергии. Официальное объяснение данно-

го феномена – успехи, достигнутые Беларусью в области энергосбережения, а также снижение удельного веса энергоемких секторов в ВВП.



Примечание. 1990 = 100%.

Источник: расчеты по данным Министерства статистики и анализа.

Рис. 2. ВВП и потребление электроэнергии

3.2. Оценка промышленного производства в условиях высокой инфляции

Второе условие, благоприятствующее искажению статистической информации, связано с отклонениями индексов цен от действительного прироста цен в условиях высокой инфляции. При дефлировании номинальных показателей можно принять за основу корзину товаров базисного либо отчетного периодов. В первом случае формула дефлятора следующая:

$$P_L = \frac{\sum_{i=1}^N p_i^t q_i^0}{\sum_{i=1}^N p_i^0 q_i^0}, \quad (1)$$

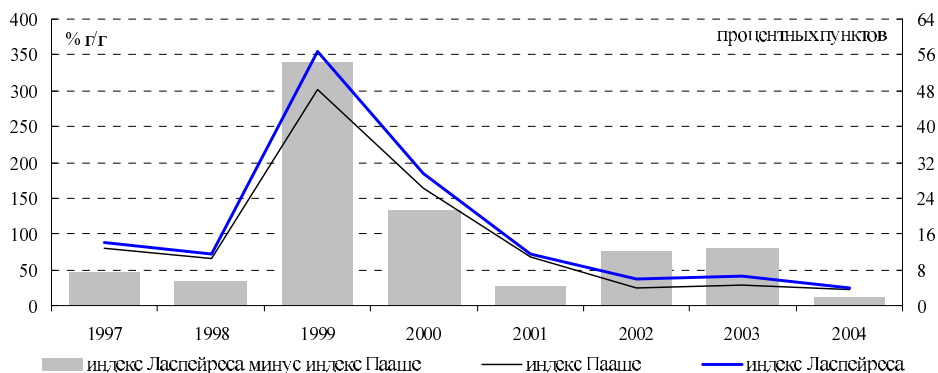
где P_L – индекс цен Ласпейреса, N – количество товаров в корзине (наборе), p_i и q_i – цена и количество i -го товара соответственно, 0 и t – базисный и отчетный периоды соответственно. При расчете данного индекса за основу берется набор товаров, производимых в базисном периоде, и рассчитывается изменение его стоимости. Данная методика применяется при расчете ИПЦ, индекса цен производителей промышленной продукции (ИЦППП) и т.д.

Второй вариант – расчет индекса цен по формуле Пааше:

$$P_P = \frac{\sum_{j=1}^K p_j^t q_j^t}{\sum_{j=1}^K p_j^0 q_j^t}, \quad (2)$$

где P_p – индекс цен Пааше, K – количество товаров в корзине. Данный индекс показывает изменение стоимости набора товаров, производимых в текущем периоде, по сравнению с базисным периодом. По формуле Пааше рассчитывается дефлятор ВВП. Эта методика также положена в основу расчета изменения промышленного и сельскохозяйственного производства, товарооборота и т.д. в сопоставимых ценах.

Оба индекса обладают недостатками, поскольку под влиянием изменения относительных цен изменяется структура производства. Очевидно, что при росте (снижении) цены товара величина спроса на этот товар уменьшается (увеличивается). Таким образом, в условиях высокой инфляции в отчетном периоде производится меньше тех товаров, цены на которые растут наиболее высокими темпами по сравнению с базисным периодом. Следовательно, при расчете индекса цен по формуле Ласпейреса рост цен будет завышен, а по формуле Пааше – занижен. Кроме того, при росте цен индекс цен Ласпейреса всегда будет выше индекса Пааше. Это подтверждается данными по Беларуси: индекс цен производителей промышленной продукции в 1997–2004 гг. превышал дефлятор, использовавшийся при расчете промышленного производства в сопоставимых ценах (рис. 3).



Источник: расчеты по данным Министерства статистики и анализа.

Рис. 3. Расхождение между различными дефляторами в условиях высокой инфляции

Недостатки обоих индексов можно устранить путем их усреднения. Среднее геометрическое данных индексов является индексом цен Фишера:

$$P_F = \sqrt{P_L \cdot P_p} \quad (3)$$

Применение данного индекса актуально в странах с высокой инфляцией, поскольку расхождения между индексами Ласпейреса и Пааше в 55 процент-

ных пунктов при инфляции свыше 300% в 1999 г. или 12–13 процентных пунктов при инфляции ниже 40% в 2002–2003 гг., очевидно, приводят к существенному искажению данных о действительной динамике промышленного производства. Наибольшая разница между этими показателями наблюдалась в 1999–2000 гг. (высокая инфляция) и в 2002–2003 гг. (последствия изменения мировой конъюнктуры, в том числе повышения цен на нефть, и ужесточения монетарной политики). Среднее за 8 лет расхождение между приростом промышленного производства, рассчитанным по индексу Фишера, и официальными данными составляет 3.4 процентного пункта в год.

Обращает на себя внимание схожесть показателей прироста потребления электроэнергии в промышленности и темпов прироста реального промышленного производства, рассчитанных на основе индекса Ласпейреса (Чубрик (2004)). Поскольку в 1997–2001 гг. темпы роста цен на продукцию электроэнергетики были выше, чем темпы роста цен производителей в целом, вероятно, происходило снижение производства энергоемких товаров и, соответственно, потребления электроэнергии. Это не находило должного отражения в индексе Ласпейреса, который в результате значительно завышался. Следовательно, расхождения между темпами роста потребления электроэнергии и промышленного производства отчасти объясняются снижением энергоемкости производства. Однако эти расхождения вряд ли могут составлять 95.7% за 8 лет, или 8.8% в среднем за год (табл. 2). Разница между приростом промышленного производства за 8 лет, рассчитанным по индексу Фишера, и приростом потребления электроэнергии составляет 47.1 процентного пункта, или 4.9% в год, что выглядит гораздо более реалистично.

Таблица 2

**Оценки динамики промышленного производства
при помощи различных дефляторов**

	Темпы прироста производства, % г/г			Прирост потребления электроэнергии в промышленности, % г/г
	По индексу Пааше ¹	По индексу Ласпейреса ²	По индексу Фишера	
1997	18.8	14.1	16.4	13.9
1998	12.4	8.8	10.6	2.6
1999	10.3	-2.9	3.5	-0.3
2000	7.8	-0.2	3.7	0.5
2001	5.9	3.2	4.5	0.2
2002	4.5	-4.7	-0.2	-4.2
2003	7.1	-2.5	2.2	2.1
2004	15.6	13.8	14.7	6.2
1997– 2004, 1996= 100	117.5	31.3	68.9	21.8

¹ В сопоставимых ценах (официальные данные).

² В качестве дефлятора использован индекс цен производителей промышленной продукции.
Источник: расчеты по данным Министерства статистики и анализа.

Сделанные оценки, конечно, не могут рассматриваться как точные альтернативные показатели экономического роста в Беларуси. Во-первых, они не учитывают проблему искажения статистической информации непосредственно экономическими субъектами, а также оценку теневой экономики и ее вклада в прирост ВВП. Во-вторых, они скорее призваны показать наличие проблемы и сделаны не на первичных данных, без соблюдения точных методик расчета индексов цен. Однако они позволяют показать искажающее влияние высокой инфляции на статистику экономического роста.

4. ЭКОНОМИЧЕСКИЙ РОСТ В 2003–2004 ГГ. И ЕГО ПЕРСПЕКТИВЫ В СРЕДНЕСРОЧНОМ ПЕРИОДЕ

4.1. Роль внешней среды и политики стимулирования спроса

Несмотря на негативные тенденции начала 2000-х гг. спада производства не произошло. Напротив, с 2003 г. рост выпуска ускоряется. Основную роль в этом сыграло резкое улучшение внешней конъюнктуры: подъем мировой экономики обусловил рост спроса на сырьевые товары и, соответственно, повышение их цен. Несмотря на то что Беларусь является нетто-импортером минеральных продуктов и черных металлов, рост цен на эти товары выгоден для экономики. Импортеры данных товаров смогли перекладывать рост цен на издержки (поскольку удорожание носило глобальный характер), а увеличение выручки и прибыли экспортеров означало улучшение их финансового положения и увеличение налоговой базы.

Рост мировых цен выступает лишь одной из составляющих успехов белорусской экономики в 2003–2004 гг. Если в 2002 г. экспорт и импорт в стоимостном выражении увеличились на 7.7 и 9.7% соответственно, то в 2003 г. темпы их роста в натуральном выражении составили 11.0 и 13.1, а в 2004 г. – 15.0 и 20.2% соответственно. Основную роль в увеличении внешнего спроса сыграла Россия – темпы роста экспорта в эту страну в натуральном выражении превышали темпы роста экспорта в страны вне СНГ. Основной прирост экспорта в 2004 г. обеспечили 4 товарные группы: минеральные продукты, транспортные средства, химические продукты и черные металлы (их суммарный вклад составил более 2/3 прироста экспорта). При этом только за счет минеральных продуктов обеспечивалось около половины всего прироста экспорта. Они поставлялись преимущественно в страны дальнего зарубежья. Предприятия химической промышленности продолжали работать в рамках занятых ими рыночных ниш, также преимущественно на рынках стран дальнего зарубежья. Черная металлургия, как и нефтепереработка, наращивала экспорт за счет загрузки недавно введенных в эксплуатацию новых мощностей. Таким образом, в основе роста экспорта лежал внешний спрос, который ключевые белорусские предприятия смогли удовлетворить благодаря своевременным инвестициям.

Существенную роль в увеличении белорусского экспорта сыграла протекционистская политика России в отношении стран вне СНГ. В конце 2003 г. Россия повысила пошлины на грузовые автомобили старше семи лет из стран вне СНГ, а также на отдельные продукты питания. Это привело к росту экспорта соответствующих товаров из Беларуси. Не менее существенный импульс получила пищевая промышленность (табл. 3).

Таблица 3

Влияние российского протекционизма на белорусский экспорт

	Живые животные и продукты животного происхождения			Средства наземного, воздушного и водного транспорта, их части и принадлежности		
	2002	2003	2004	2002	2003	2004
Экспорт, USD млн	227.5	348.6	545.3	711.2	795.5	1110.1
Темпы прироста экспорта, %	-8.0	53.2	56.4	-8.2	11.9	39.6

Источник: расчеты по данным Министерства статистики и анализа.

Белорусские предприятия воспользовались благоприятной ситуацией: ВВП в 2003 г. увеличился на 7, а в 2004 г. – на 11%. В 2004 г. основной вклад в прирост ВВП внесла промышленность. Производство промышленной продукции за год выросло на 15.6%. В основе этого роста лежали ключевые экспортные отрасли – топливная промышленность и машиностроение, а также (в меньшей степени) химическая промышленность и черная металлургия. Успехи этих отраслей в 2004 г. обуславливались не только благоприятной конъюнктурой, но и своевременными инвестициями, прежде всего, на двух крупных предприятиях – Белорусском металлургическом заводе (2003 г.) и Мозырском нефтеперерабатывающем заводе (2004 г.).⁴

Одним из последствий улучшения внешней конъюнктуры стало повышение инвестиционного спроса белорусских предприятий. Это стимулировало рост в строительстве и отраслях, производящих инвестиционные товары. В 2003–2004 гг. инвестиции в основной капитал оказались важнейшим элементом совокупного спроса и обеспечили 5.3 и 5.1 процентного пункта прироста ВВП соответственно. Рост инвестиций обеспечивался за счет увеличения кредитования экономики, в том числе по распоряжениям правительства.

Стимулирование совокупного спроса проявилось и в намерении повысить среднюю зарплату до USD 250 к концу 2005 г. и, соответственно,

⁴ Белорусский металлургический завод полностью загрузил мощности, увеличенные за время модернизации предприятия в 2000–2002 гг. В 2003 г. введена в действие мощность по производству 1180 тыс. т стали в год (в 2003 г. черной металлургией Беларуси было произведено 1694.2 тыс. т стали). На Мозырском НПЗ в 2004 г. введена в эксплуатацию установка каталитического крекинга, позволяющая увеличить объем переработки нефти на 2 млн т в год при повышении глубины переработки нефти (Маненок (2005)).

добиться ускорения роста доходов населения. Кроме роста производительности труда, позволившего без существенной нагрузки на издержки предприятий повысить зарплату в реальном секторе, на увеличение доходов населения оказало влияние повышение зарплаты в бюджетном секторе, прежде всего в сфере государственного управления. Рост доходов населения способствовал увеличению вклада потребления домохозяйств в прирост ВВП с 4.9 процентного пункта в 2003 г. до 8.7 процентного пункта в 2004 г. Рост потребления домохозяйств стимулировал развитие сферы услуг, а также подъем в отраслях, производящих потребительские товары.

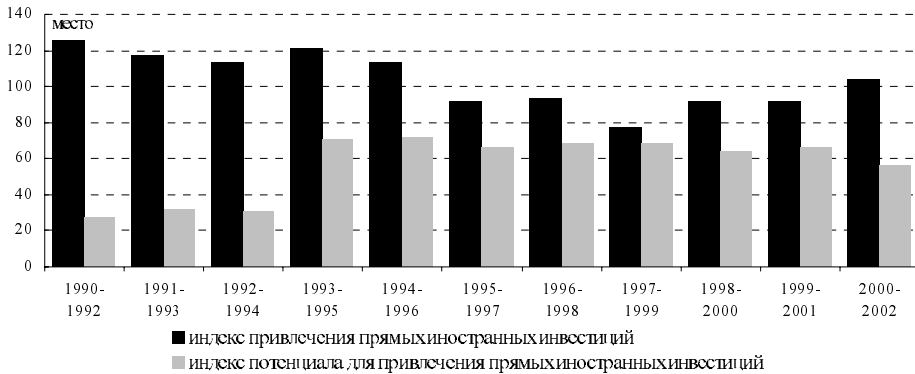
Повышение потребительского и инвестиционного спроса проявилось и в увеличении импорта. Этому способствовало и реальное укрепление белорусского рубля, а также увеличение спроса белорусских предприятий на сырьевой импорт. Прирост импорта превысил прирост экспорта, что привело к снижению чистого экспорта. Вклад данного компонента снизился с 0.2 процентного пункта в 2002 г. до -4.4 и -6.0 процентного пункта в 2003 и 2004 гг. соответственно, хотя это пока не нашло отражения в снижении темпов роста ВВП.

4.2. Факторы, риски и угрозы экономического роста в среднесрочном периоде

Очевидно, что успехи, достигнутые в 2004 г., никак не были связаны с шагами белорусского правительства в сторону либерализации экономики. Зарубежные эксперты отмечают ухудшение инвестиционного климата в последние годы (Джуччи и др. (2004)). Несмотря на довольно высокий инвестиционный потенциал, Беларусь находится на одном из последних мест в мире по уровню привлечения прямых иностранных инвестиций (рис. 4). О том, что у правительства нет серьезных намерений по привлечению иностранного капитала, свидетельствует отказ от переговоров с МВФ по получению кредита stand-by, а также фактическая приостановка работы над получением суверенного кредитного рейтинга страны. В то же время перед правительством поставлены большие задачи: необходимо добиться повышения зарплаты до USD 250 к концу 2005 г. и последующего ее повышения до USD 500–540 к 2010 г., а также достижения 7.5–8.5% среднегодового роста ВВП в 2006–2010 гг. (Министерство экономики (2005)). Это потребует усиления роли государства в поддержке неэффективных секторов, отраслей и предприятий. В то же время возможности повышения налогового бремени для увеличения расходов бюджета в стране ограничены, поскольку для этого требуется снижение доли теневой экономики; когда государство перераспределяет через бюджет около половины ВВП, издержки легализации бизнеса крайне высоки, а возможность контроля легальности операций ограничена даже в условиях авторитарного режима.

Таким образом, в среднесрочной перспективе возникает вопрос соотношения финансовых возможностей государства с задачами, поставлен-

ными в Программе социально-экономического развития на 2006–2010 г. Для того чтобы понять, насколько актуальным он может оказаться, необходимо выделить основные факторы, которые способствуют дальнейшему росту экономики и поддержанию стабильных темпов роста поступлений в бюджет, а также риски изменения этих факторов и угрозы, которые могут возникнуть в среднесрочном периоде.



Примечание. Данные о месте Беларуси среди 140 стран мира по указанным индексам.
Источник: UNCTAD (2004).

Рис. 4. Инвестиционный потенциал Беларуси и его использование

Основным внутренним фактором роста выпуска в среднесрочном периоде останется контроль государства над 70–80% экономики и возможность перераспределять бюджетные средства на наиболее приоритетные с точки зрения правительства направления. С целью повышения «гибкости» государственных финансов в последние годы практикуется недооценка доходов при планировании бюджета, что впоследствии позволяет распределять «излишние» средства по усмотрению правительства.

Экзогенными факторами, которые определяют динамику выпуска, являются сырьевые цены и субсидирование со стороны России. Беларусь по-прежнему покупает газ по ценам ниже мировых⁵, а протекционистские меры России против стран вне СНГ открывают дополнительные возможности белорусских предприятий по увеличению экспорта. Изменение данных факторов приведет к ухудшению ситуации в Беларуси. Однако падение сырьевых цен в ближайшие несколько лет выглядит маловероятным (EIA (2005)), что позволяет прогнозировать дальнейший рост российского рынка. Еще одним благоприятным фактором (по крайней мере, для

⁵ Эффект от низких цен на газ для белорусской экономики оценили эксперты МВФ (МВФ (2005)). Согласно их оценкам, в 2004 г. выигрыш Беларуси составил 7% от ВВП.

белорусского бюджета) является переход в торговле с Россией на принцип уплаты косвенных налогов по стране назначения. По различным оценкам, только в 2005 г. он обеспечил дополнительные USD 200–300 млн. Естественно, белорусское правительство попытается воспользоваться этим и создаст «стабилизационный фонд», который может быть использован для преодоления краткосрочных проблем с финансированием. Кроме того, импортеры – плательщики НДС в белорусский бюджет вынуждены покупать белорусские рубли, что благоприятно отразится на валютном рынке, резервах Национального банка и обменном курсе.

Существует ряд угроз, реализация которых может привести к ухудшению ситуации в экономике. Повышение доходов населения в условиях реального укрепления белорусского рубля будет стимулировать потребительский спрос на импорт. При этом большинство белорусских предприятий, работающих на внутренний рынок, не способно производить продукцию, которая могла бы успешно конкурировать с импортной. Протекционистская защита в отсутствие таможенной границы с Россией, может оказаться неэффективной. Кроме того, повышение спроса на импорт негативно отразится на валютном рынке, хотя маловероятно, что это станет серьезной проблемой.

Другой потенциальной угрозой является рост загрузки мощностей. В настоящее время загрузка производственных мощностей ряда ключевых предприятий приблизилась к 100%. Это касается, прежде всего, черной металлургии, нефтепереработки, химической и нефтехимической промышленности. Только некоторые предприятия успешно решают проблему загрузки мощностей путем инвестирования в расширение производства, поскольку они располагают необходимыми средствами. Однако даже для таких предприятий осуществление масштабных проектов без привлечения внешних инвестиций является затруднительным. В то же время большинству средних предприятий грозит скорее рост запасов, нежели рост загрузки основных фондов.

Наибольшим риском для белорусской экономики является появление на рынках, где работают ключевые белорусские предприятия, конкурентов, в первую очередь, из России. Некоторые из тех рыночных сегментов, где белорусские предприятия занимают неплохие позиции, весьма привлекательны для российских и западных компаний. В частности, это относится к машиностроению и черной металлургии. Приватизация таких предприятий и привлечение крупных инвесторов могли бы устранить или снизить указанный риск. Однако приватизация, вероятно, невозможна по политическим причинам: во-первых, белорусское правительство неоднократно заявляло, что не намерено продавать прибыльные предприятия, находящиеся в собственности государства, во-вторых, потенциальный инвестор подвергся бы всем рискам, с которыми сопряжена приватизация в Беларуси, в том числе возможности введения «золотой акции» и фактической национализации предприятия. Попытка приватизации четырех предприятий белорусской нефтехимии, как и отдельных

предприятий пивоваренной и других отраслей, не увенчалась успехом. Основным условием приватизации в Беларуси остается сохранение контрольного пакета акций в собственности государства, что также не стимулирует инвесторов. Приватизация крупных предприятий в Беларуси до сих пор оказывалась невозможной даже при наличии межгосударственных соглашений. Вследствие неприемлемых условий приватизации «Белтрансгаза» российская сторона была вынуждена прекратить поставки газа в Беларусь по российским внутренним ценам, и в настоящее время процесс приватизации «Белтрансгаза» фактически приостановлен.

Определенной угрозой для Беларуси в среднесрочном периоде является рост цен на газ, импортируемый из России. У Беларуси отсутствуют серьезные возможности по диверсификации поставщиков газа, поэтому «Газпром» выступает монополистом на белорусском рынке. Учитывая нежелание белорусской стороны приватизировать «Белтрансгаз», а также намерения Газпрома постепенно повышать цены до уровня мировых (особенно актуальное в контексте вступления России в ВТО), можно ожидать дальнейшего повышения цены газа для Беларуси. Попытки частичного перехода на внутренние источники топлива (Министерство экономики (2005)) не могут рассматриваться серьезно, поскольку эффект от их реализации незначителен. Учитывая, что цена газа для Беларуси ниже мировой, ее повышение не может закладываться в цену большинства конечных продуктов, что означало бы снижение конкурентоспособности белорусских товаров.

Потеря конкурентоспособности является наиболее актуальной угрозой для средне- и долгосрочного роста. В Беларуси в ближайшие пять лет не планируется сколько-нибудь либеральных преобразований (Министерство экономики (2005)), а, напротив, предполагается «повышение роли государства» во всех сферах экономики. Поскольку экономики стран – основных торговых партнеров Беларуси являются гораздо более «рыночными» (EBRD (2004)), белорусские предприятия будут постепенно проигрывать в эффективности своим конкурентам. И хотя рыночная внешняя среда сама по себе является фактором реструктуризации белорусских предприятий – чтобы конкурировать в рыночных условиях, они должны повышать свою эффективность, – экономическая политика Беларуси воздвигает на пути такой реструктуризации серьезные ограничения (регулирование занятости, цен, импортных и экспортных поставок и т.п.). И пока нынешние тенденции в экономической политике сохраняются, угроза потери Беларуси международной конкурентоспособности остается актуальной.

5. ЗАКЛЮЧЕНИЕ

До настоящего времени экономический рост в Беларуси во многом определялся благоприятной внешней конъюнктурой и унаследованной от советских времен структурой промышленности, то есть экзогенными факторами, не зависящими от внутренней экономической политики. Одним из

немногих достижений экономической политики последних лет, оказавшим позитивный эффект на развитие экономики, стало значительное снижение инфляции и достижение относительной стабильности национальной валюты.

Приватизация и привлечение иностранных инвестиций, необходимые для повышения конкурентоспособности белорусских товаров на мировом рынке, по-прежнему не являются элементами стратегии экономического развития. Такому фактору развития и роста экономики, как малый и средний бизнес, в официальных программах развития не уделяется серьезного внимания. Хотя в Программе социально-экономического развития на 2006–2010 гг. развитию предпринимательства посвящен один из подразделов (0.03 всего текста программы), представленные в нем меры по развитию малого и среднего бизнеса (см. Министерство экономики (2005)) скорее усилят государственный контроль над данным сектором и снизят его роль в экономике. О декларативном характере всех заявлений правительства в связи с необходимостью развития бизнеса свидетельствуют как постоянное невыполнение плана по расходам бюджета на поддержку предпринимательства, так и последнее место Беларуси по легкости ведения бизнеса среди стран с переходной экономикой (World Bank (2004)).

Определенная часть роста выпуска «возникла» в результате приписок и неточностей в статистике в условиях высокой инфляции. Поскольку искажение статистики может носить преднамеренный характер и иметь целью демонстрацию экономических успехов страны, оно, вероятно, не исчезнет и в будущем. Кроме того, наличие искажений статистической информации препятствует формированию адекватной экономической политики.

В силу перечисленных факторов существуют определенные угрозы для экономического роста в среднесрочном периоде. Это ухудшение внешней конъюнктуры, повышение цен на энергоносители для Беларуси и появление конкурентов ключевых белорусских предприятий в занимаемых ими рыночных нишах. Даже если официальная статистика по-прежнему будет показывать рост экономики, его качество может существенно ухудшиться. В белорусской истории последнего десятилетия уже был период одновременного роста ВВП и увеличения уровня бедности, а также увеличения производства и ухудшения финансового положения предприятий. Недавние успехи в снижении бедности отчасти объясняются переходом в 2003 г. на оценку уровня бедности среди лиц старше 60 лет по бюджету прожиточного минимума для пенсионеров; кроме того, около 15% населения имеет доходы, незначительно (не более чем на 25%) превышающие бюджет прожиточного минимума (Министерство статистики и анализа (2005)). Любые негативные шоки повлекут увеличение уровня бедности и рост убытков предприятий, хотя далеко не очевидно, что такие явления найдут свое отражение в статистических данных.

ЛИТЕРАТУРА

Данейко П., Пелипась И., Чубрик А. (2003) Альтернативы экономического развития Беларуси. В: Данейко, Пелипась, Ракова (ред.) *Беларусь: выбор пути*. Минск–Санкт Петербург, Невский простор.

Джуччи Р., Кирхнер Р., Требех К. (2004) *Монетарная политика и политика обменного курса в Беларуси: анализ и рекомендации*. Аналитическая записка Немецкой экономической группы в Беларуси, АЗ/17/04.

Маненок Т. (2005) К мировым стандартам. *Белорусский рынок*, 4, 639.

МВФ (2004) Доклад персонала Международного валютного фонда к консультациям 2004 г. в соответствии со Статьей IV. *Доклад МВФ по стране*, 04/141.

МВФ (2005) *Процесс и «загадка» экономического роста в Беларуси* (предварительный проект для обсуждения и комментариев). Минск, Международный валютный фонд.

Министерство статистики и анализа (2004) *Статистический ежегодник*. Минск, Министерство статистики и анализа Республики Беларусь.

Министерство статистики и анализа (2005) *Расходы и доходы населения в Республике Беларусь (выборочное обследование домашних хозяйств, 2004 г.)*. Минск, Министерство статистики и анализа Республики Беларусь.

Министерство экономики (2005) *Концепция Программы социально-экономического развития Республики Беларусь на 2006–2010 гг.* (проект). Минск, Министерство экономики Республики Беларусь.

НИЭИ Минэкономики (2005) *Национальный отчет Республики Беларусь о достижении целей в области развития, сформулированных в Декларации тысячелетия* (проект). Минск, Представительство ООН в Республике Беларусь.

Ханин Г. (1991) *Динамика экономического развития СССР*. Новосибирск, Наука.

Чубрик А. (2002) Отдача от масштаба производственной функции и общеквадратная производительность: пример Польши и Беларуси. *ЭКОНОМИКА*, 2, 2.

Чубрик А. (2004) Экономический рост в Беларуси: проблемы оценки в условиях высокой инфляции. *Экономика Беларуси: тенденции, оценки, прогнозы*. 2(10).

Чубрик А. (2005) Основные тенденции в экономике Беларуси в постсоветский период. В: Точицкая (ред.) *Вступление Беларуси в ВТО: проблемы и перспективы*. Минск, ОДО «Равноденствие».

De Melo, M., Denizer, C., Gelb, A., Tenev, S. (1997) Circumstance and Choice: The Role of Initial Conditions and Policies in Transition Economies. *World Bank Policy Research Working Paper*, 1866.

Easterly, W., Fischer, S. (1995) The Soviet Economic Decline. *The World Bank Economic Review*, 9, 3.

EBRD (2004) *Transition Report 2004. Infrastructure*. London, European Bank for Reconstruction and Development.

EIA (2005) *Annual Energy Outlook 2005*. Washington, DC, Energy Information Administration, Office of Integrated Analysis and Forecasting, U.S. Department of Energy.

Fischer, S., Sahay, R. (2000) The Transition Economies After Ten Years. *IMF Working Paper*, WP/00/30.

UNCTAD (2004) Inward FDI Indices. *World Investment Report*, United Nations Conference on Trade and Development, <http://www.unctad.org/Templates/Page.asp?intItemID=2468&lang=1>.

World Bank (2004) *Doing Business in 2005*. Washington, DC, The World Bank.

ЭКОНОМИКА БЕЛАРУСИ: ОСНОВНЫЕ ВЫЗОВЫ

Александр Чубрик

1. ИТОГИ РАЗВИТИЯ ЭКОНОМИКИ В 2001–2005 ГГ.

2005 стал годом завершения «пяtilетки». Данное явление, забытое после распада Советского Союза, фактически возродилось в Беларуси и совпало с очередным президентским сроком А. Лукашенко. И если пяtilетка 2001–2005 гг. начиналась с проблем, порожденных предвыборной популистской политикой 2000–2001 гг. и приспособлением предприятий к ужесточению монетарной политики и финансовой дисциплины, то последние 2,5 года практически целиком прошли под знаком ускорения роста основных (целевых, прогнозных, плановых) макроэкономических показателей. В зависимости от места работы эксперты объясняли это либо благоприятной конъюнктурой мировых рынков сырья и особыми отношениями с Россией, либо проводимой политикой, либо какой-либо комбинацией этих факторов.

1.1. Экономический рост

Согласно официальной статистике, в 2001–2005 гг. белорусская экономика демонстрировала довольно высокие темпы экономического роста – 7,5% в среднем за год. При этом с 2001 по 2004 гг. экономический рост ускорялся (табл. 1). Согласно уточненным данным в 2004 г. его темпы составили 11,4%, повторив «рекорд» 1997 г.

Таблица 1

	Выпуск		
	ВВП	Темпы прироста, % г/г	
		Промышленное производство	Сельское хозяйство
2001	4.7	5.9	1.8
2002	5.0	4.5	0.7
2003	7.0	7.1	6.6
2004	11.4	15.9	12.6
2005	9.2	10.5	1.7
1 кв. 2005	9.6	11.7	11.9
2 кв. 2005	8.3	9.0	8.9
3 кв. 2005	8.5	8.6	-1.3
4 кв. 2005	10.5	12.7	-0.5
1 кв. 2006	11.0	13.5	10.1
2 кв. 2006	9.6	11.8	5.0
3 кв. 2006	8.6	11.6	-0.2

Источник: Министерство статистики и анализа.

Наиболее тяжелым периодом для экономики оказался конец 2001–2002 гг., когда страна пожинала плоды популистской предвыборной политики 2000–2001 гг. В 2003 г. ряд внешних факторов «вытащил» экономику из кризиса. Подъем мировой экономики обусловил рост спроса на сырьевые товары и, соответственно, повышение их цен. Несмотря на то что Беларусь является нетто-импортером минеральных продуктов и черных металлов, рост цен на эти товары оказался выгоден для экономики. Импортёры данных товаров смогли перекладывать рост цен на издержки (поскольку удорожание носило глобальный характер), а увеличение выручки и прибыли экспортёров означало улучшение их финансового положения и увеличение налоговой базы.

Рост мировых цен был лишь одной из составляющих успехов белорусской экономики в 2003–2004 гг. Если в 2002 г. экспорт и импорт в стоимостном выражении увеличились на 7.7 и 9.7% соответственно, то в 2003 г. темпы их роста в натуральном выражении составили 11.0 и 13.1, а в 2004 г. – 15.0 и 20.2% соответственно. Основную роль в увеличении внешнего спроса играла Россия – темпы роста экспорта в эту страну в натуральном выражении превышали темпы роста экспорта в страны вне СНГ. Основной прирост экспорта в 2004 г. обеспечили четыре товарные группы: минеральные продукты, транспортные средства, химические продукты и черные металлы (их суммарный вклад составил более 2/3 прироста экспорта). При этом только за счет минеральных продуктов обеспечивалось около половины всего прироста экспорта. Они поставлялись преимущественно в страны дальнего зарубежья. Предприятия химической промышленности продолжали работать в рамках занятых рыночных ниш, также преимущественно на рынках стран дальнего зарубежья. Черная металлургия, как и нефтепереработка, наращивала экспорт за счет загрузки недавно введенных в эксплуатацию новых мощностей. Таким образом, в основе роста экспорта лежал внешний спрос, который ключевые белорусские предприятия смогли удовлетворить благодаря своевременным инвестициям.

Существенную роль в увеличении белорусского экспорта сыграла протекционистская политика России в отношении стран вне СНГ. В конце 2003 г. Россия повысила пошлины на грузовые автомобили старше семи лет из стран вне СНГ, а также на отдельные продукты питания. Это привело к значительному росту экспорта соответствующих товаров из Беларуси. Не менее существенный импульс получила пищевая промышленность (табл. 2.).

Стимулирование совокупного спроса проявилось и в установлении целей по росту средней зарплаты: к концу 2004 г. она должна составить USD 200, к концу 2005 г. – USD 250 (в августе 2001 г., накануне президентских выборов, средняя зарплата составляла USD 100). Обе эти цели были выполнены, что стимулировало рост доходов населения. Соответственно, возросли и расходы населения. Потребление домашних хозяйств в 2001–2005 г. было основным компонентом совокупного спроса, а его

вклад в прирост ВВП в 2005 г. достиг 9.6 процентного пункта, то есть оказался больше, чем прирост ВВП в целом.

Таблица 2

Влияние российского протекционизма на белорусский экспорт

	Живые животные и продукты животного происхождения			Средства наземного, воздушного и водного транспорта, их части и принадлежности		
	2002	2003	2004	2002	2003	2004
Экспорт, USD млн	227.5	348.6	545.3	711.2	795.5	1110.1
Темпы прироста экспорта, %	-8.0	53.2	56.4	-8.2	11.9	39.6

Источник: расчеты по данным Министерства статистики и анализа.

Повышение потребительского и инвестиционного спроса способствовало увеличению импорта. Дополнительным фактором роста импорта стало реальное укрепление белорусского рубля. Начиная с 2002 г. прирост импорта превышал прирост экспорта. В результате вклад чистого экспорта в прирост ВВП все эти годы был отрицательным, достигнув максимума (-5.9 процентного пункта) в 2004 г.

Со стороны предложения основной вклад в прирост ВВП в 2003–2005 гг. внесла промышленность. Темпы роста производства промышленной продукции увеличились с 4.5 в 2002 г. до 15.9% в 2004 г. В 2005 г. они несколько снизились, однако остались довольно высокими (табл. 4). Основу роста промышленного производства составили ключевые экспортные отрасли – топливная промышленность и машиностроение, а также (в меньшей степени) химическая промышленность и черная металлургия. Успехи этих отраслей в 2004–2005 гг. обуславливались не только благоприятной конъюнктурой, но и своевременными инвестициями, прежде всего, на двух крупных предприятиях – Белорусском металлургическом заводе (2003 г.) и Мозырском нефтеперерабатывающем заводе (2004 г.)¹.

Пищевая промышленность также демонстрировала высокие темпы роста, причем в 2005 г. выпуск в данной отрасли увеличивался быстрее, чем в промышленности в целом, а ее вклад в прирост промышленного производства в 2005 г. (1.9 процентного пункта) превысил вклад топливной промышленности. «Расцвет» пищевой промышленности начался во второй половине 2003 г., когда Россия повысила пошлины на ряд пищевых продуктов, импортируемых из стран вне СНГ. В 2004–2005 г. в дополне-

¹ Белорусский металлургический завод полностью загрузил мощности, увеличенные за время модернизации предприятия в 2000–2002 гг. В 2003 г. введена в действие мощность по производству 1180 тыс. т стали в год (в 2003 г. черной металлургией Беларуси произведено 1694.2 тыс. т стали). На Мозырском НПЗ в 2004 г. введена в эксплуатацию установка каталитического крекинга, позволяющая увеличить объем переработки нефти на 2 млн т в год при повышении глубины переработки нефти (Маненок (2005) К мировым стандартам. Белорусский рынок, 4, 639).

ние к российскому рынку предприятия белорусской пищевой промышленности получили отечественный рынок, спрос на котором увеличивался весьма высокими темпами, а конкуренция со стороны импорта ограничивалась постановлениями правительства. Однако, несмотря на ускорение роста потребительского спроса, в 2005 г. темпы роста производства в пищевой промышленности несколько снизились, что связано с потерей части российского рынка (прежде всего готовых пищевых продуктов). Рост экспорта продуктов питания в 2005 г. происходил главным образом за счет товарной группы «живые животные и продукты животного происхождения» (молочных и мясных продуктов), в то время как экспорт готовой продукции сокращался.

Сельское хозяйство Беларуси продолжает существовать во многом за счет прямой и косвенной государственной поддержки. Прямые бюджетные субсидии данному сектору составляют в среднем от 4 до 6% от ВВП в год. Кроме того, в 2004–2005 гг. многие убыточные сельскохозяйственные предприятия переданы на баланс промышленных предприятий, организаций и даже частных фирм. Это позволило сгладить финансовые проблемы сельхозпредприятий. К факторам, оказавшим позитивное влияние на ситуацию в сельском хозяйстве, можно отнести высокий урожай зерновых в 2004 г. Однако даже он позволил решить финансовые проблемы сектора только статистически: несмотря на регистрируемый статистикой рост рентабельности и практически полное исчезновение убыточных предприятий, на сельское хозяйство приходится пятая часть просроченной кредиторской задолженности поставщикам и треть просроченной задолженности по налогам, сборам и социальному страхованию. Фактически платежеспособность предприятий сельского хозяйства достигается за счет постоянного увеличения кредитования данного сектора. В 2005 г. акцент был сделан на долгосрочном кредитовании, что вывело сельское хозяйство в лидеры по приросту инвестиций в основной капитал. Однако такие кредиты в большинстве своем выдаются на льготных условиях и в соответствии с распоряжениями правительства.

Наконец, данные об объемах сельскохозяйственного производства вряд ли могут быть охарактеризованы как достоверные, поскольку примерно половина всей сельхозпродукции производится в частном секторе, то есть хозяйствах населения, данные о производстве в которых могут завешиваться при необходимости выполнения плановых заданий. В частности, в 2005 г. результаты проверок, проведенных Комитетом госконтроля в Гомельской области (единственной области, не только выполнившей, но и перевыполнившей прогнозный показатель по темпам роста сельхозпроизводства), показали, что для выполнения данного показателя активно использовались приписки. В частности, в Житковичском районе урожайность зерновых в личных подсобных хозяйствах составила 797 центнеров с гектара (32,5 ц/га в среднем по Беларуси), в Октябрьском районе – 171 ц/га. Оба этих показателя «биологически невозможны». Завышение отчетных данных выявлено еще в ряде районов данной области.

1.2. Доходы и расходы населения

Динамика доходов населения определялась главным образом изменением зарплаты. На протяжении всего рассматриваемого периода она увеличивалась, причем темпами, превышавшими рост производительности труда. Исключение составил 2003 г., когда для преодоления негативных последствий слишком быстрого роста зарплаты (по сравнению с производительностью труда), обусловившего ухудшение финансового положения предприятий и спад инвестиционной активности, зарплата была практически заморожена и фактически повышалась только в бюджетной сфере. В 2004–2005 гг. рост зарплаты снова опережает рост производительности труда, однако влияние этого фактора на финансы предприятий оказалось незаметным вследствие благоприятной экономической конъюнктуры. Кроме того, расхождение между темпами роста зарплаты и производительности труда в значительной степени объяснялось разницей в дефляторах, по которым рассчитывались эти показатели в реальном выражении. Разница в дефляторах не объясняла отставания роста зарплаты от увеличения производительности за 2001–2005 гг. только в 2001 и 2005 гг.

Исследование детерминант роста заработной платы в Беларуси показало, что он определялся, прежде всего, политическими факторами. Рост зарплаты ускорялся накануне важных политических событий (президентских выборов и референдумов по вопросам изменения конституции) и замедлялся между ними² (табл. 3). Таким образом, для Беларуси характерен политико-деловой цикл³.

Основным инструментом политики доходов в Беларуси в рассмотренный период явилось установление целевых показателей средней зарплаты. Первоначально такая цель была поставлена перед правительством накануне президентских выборов 2001 г., когда среднемесячную заработную плату к выборам нужно было довести до USD 100. В течение двух лет перед выборами средняя зарплата возросла более чем в 2 раза (табл. 6). В 2001 г. в Программе социально-экономического развития Республики Беларусь на 2001–2005 гг. поставлена задача довести среднюю зарплату к концу 2005 г. до USD 250 в месяц (промежуточная цель – 200 долл. США к концу 2004 г.). Все эти цели были достигнуты.

Поскольку до конца 2003 г. в Беларуси наблюдалась относительно высокая задолженность по заработной плате, ее сокращение имело такой же эффект, как повышение зарплаты, и использовалось перед выборами и другими политическими событиями. В частности, перед референдумом

² Чубрик (2006) Факторы, определяющие заработную плату в Беларуси: производительность труда и политика оплаты труда. *Аналитическая записка Немецкой экономической группы в Беларуси* АЗ/04/06.

³ Политико-деловой цикл – это бизнес-цикл, который возникает главным образом в результате манипуляций политиков, находящихся у власти, политическими инструментами в надежде стимулировать экономику непосредственно перед выборами.

1996 г. задолженность по заработной плате сократилась с 24 до 6.5% от среднемесячного фонда заработной платы (ФЗП), за год перед выборами 2001 г. – с 17 до в среднем 2.4% от ФЗП и 0.5% от ФЗП в месяц непосредственно перед выборами (табл. 3).

Таблица 3

Политико-деловой цикл в Беларуси

	Зарплата в эквиваленте USD		Задолженность по заработной плате
	Темпы прироста	Целевой ориентир	
Референдум 14 мая 1995 г. (изменение государственной символики, интеграция с Россией, земельная реформа)	160% г/г – май 1995 г., 188% г/г – июнь 1995 г.	–	–
Референдум 24 ноября 1996 г. (расширение полномочий президента)	Падение зарплаты через месяц после референдума	–	Сентябрь 1996 г. – 24% от ФЗП, октябрь 1996 г. – 6.5% от ФЗП
Президентские выборы 9 сентября 2001 г.	–36% г/г – 1999 г., 44% г/г – 2000 г., 58% г/г – январь-август 2001 г.	USD 100 к месяцу выборов	Август 2000 г. – 17% от ФЗП, сентябрь 2000 г. – август 2001 г. – 2.4% от ФЗП (август 2001 г. – 0.5% от ФЗП). После выборов – рост в 15 раз
Референдум 17 октября 2004 г. (снятие ограничения на количество президентских сроков для одного лица)	28.6, 40.5 и 43.5% г/г – октябрь, ноябрь и декабрь 2004 г. соответственно	USD 200 к концу 2004 г., USD 250 к концу 2005 г.	с октября 2003 г. задолженность практически отсутствует

Источник: Гайдук и др. (2005) Рынок труда в Беларуси: общий обзор. *Исследования и анализ CASE*, 313.

Выполнение целевых показателей роста зарплаты возможно в силу нескольких причин. Во-первых, в Беларуси высока степень контроля государства не только над государственным, но и над частным сектором. Такой контроль облегчается тем, что большинство средних и крупных предприятий в Беларуси либо напрямую подчинены отраслевым министерствам, либо входят в концерны, которые «доводят» до них соответствующие планы. Кроме того, существуют механизмы наказания за невыполнение плановых показателей, например, освобождение директора от занимаемой должности, привлечение к административной ответственности, а также введение «золотой акции» в случае наличия задолженности по зарплате. Во-вторых, сосредоточение в государственном бюджете примерно половины ВВП страны позволяет субсидировать менее эффективные предприятия за счет доходов, полученных от налогообложения более эффективных предприятий. В-третьих, Национальный банк в Беларуси не является в полной мере независимым; кроме того, в государственной собственности находится шесть крупнейших банков в Беларуси. Это позво-

ляет использовать практику кредитования предприятий в соответствии с распоряжениями правительства и президента: например, в 2002 г. удельный вес таких кредитов составлял 20–25% от общей сумме выданных кредитов.

Динамика расходов населения соответствовала динамике доходов. Структура потребительских расходов типична для стран региона. Наибольший удельный вес в потребительских расходах занимает покупка продуктов питания – почти 36% в 2005 г. В целом на покупку товаров средняя семья тратила 75–80% своих расходов, на оплату услуг – 20–25%. При этом около половины всех расходов на услуги составляли услуги ЖКХ (около 8% денежных расходов, табл. 4). Примерно такую же долю в расходах домохозяйств занимали товары легкой промышленности – одежда, обувь и ткани.

Таблица 4
Структура денежных расходов домохозяйств, 2005 г., %

	Бела- русь	Брест- ская	Витеб- ская	Гоме- льская	Грод- ненская	Минск	Минс- кая	Могил- евская
Продукты питания	35.8	35.7	34.4	36.6	35.3	36.0	36.6	35.9
Одежда, обувь, ткани	7.8	8.3	7.4	7.8	8.1	7.9	7.8	7.3
Жилищно-коммунальные услуги	7.7	7.7	7.8	8.0	7.1	8.5	7.0	7.6
Вклады, сбережения и покупка валюты	6.0	6.2	5.4	5.1	6.8	4.6	7.0	8.2
Услуги транспорта и связи	5.7	5.3	5.6	5.4	4.8	7.4	4.7	5.3
Товары культурно-бытового назначения и мебель	5.5	5.7	6.3	5.9	5.0	5.2	5.3	5.3
Покупка и содержание личного транспорта	4.2	4.0	3.3	3.7	4.9	5.3	4.2	3.2
Здравоохранение и предметы личной гигиены	4.1	4.2	3.7	3.7	4.1	4.8	3.9	3.7
Прочие товары и услуги	23.2	22.9	26.1	23.8	23.9	20.3	23.5	23.5
Всего денежных расходов	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0
Денежные расходы, BYR тыс.*	677.8	612.2	632.2	600.1	645.9	922.3	687.1	609.8

* В среднем за месяц на домохозяйство.

Источник: Министерство статистики и анализа.

1.3. Цены

2001–2005 гг. – период макроэкономической стабилизации в Беларуси. Благодаря ужесточению монетарной политики и либерализации валютного рынка, способствовавшей снижению темпов девальвации белорусского рубля, рост цен замедлялся на протяжении всего периода (табл. 5). Это затронуло все товарные группы, в том числе продовольственные товары, цены на которые регулируются, и услуги ЖКХ, цены на которые

устанавливаются административно. Снижению инфляции также способствовали ускорение экономического роста и процентная политика, обусловившие повышение реального спроса на деньги.

Таблица 5

Цены

	Темпы прироста, % г/г (в среднем за период)	
	ИПЦ	ИЦППП
2001	61.1	72.1
2002	42.6	41.4
2003	28.4	37.5
2004	18.1	24.1
2005	10.3	12.1
1 кв. 2005	12.4	15.0
2 кв. 2005	10.7	12.7
3 кв. 2005	9.9	10.7
4 кв. 2005	8.6	10.3
1 кв. 2006	7.7	8.2
2 кв. 2006	7.1	8.4
3 кв. 2006	6.5	8.6

Примечание. ИПЦ – индекс потребительских цен, ИЦППП – индекс цен производителей промышленной продукции.

Источник: Министерство статистики и анализа.

Одним из первых шагов в борьбе с инфляцией стала либерализация валютного рынка, позволившая снизить темпы девальвации белорусского рубля. Это снизило спрос на валюту как средство сбережения. Кроме того, установились положительные реальные процентные ставки по финансовым инструментам в белорусских рублях. С конца 2001 г. ставка рефинансирования практически всегда была выше темпов инфляции. Это позволило «связать» часть денежного предложения в форме срочных рублевых депозитов и уменьшить влияние роста денежной массы на инфляцию.

Динамика цен производителей промышленной продукции также во многом определялась монетарной политикой. Однако существенное влияние на нее оказывали такие факторы, как конъюнктура мировых рынков сырья, экономическая активность и позиция предприятия в отрасли.

Влияние мировой конъюнктуры наиболее заметно сказалось на динамике цен производителей в 2002 г., когда рост мировых цен на нефть вызвал значительное подорожание промежуточных промышленных товаров. Впоследствии повышение мировых цен на нефть и нефтепродукты не оказывало такого же эффекта на их внутреннюю цену в Беларуси, поскольку, во-первых, Россия повышала цену на нефть, экспортируемую в Беларусь, медленнее, и, во-вторых, поскольку накануне референдума и выборов эти цены жестко регулировались.

Экономическая активность, прежде всего инвестиционная, сказывалась на динамике цен на средства производства. Повышение инвестиционной

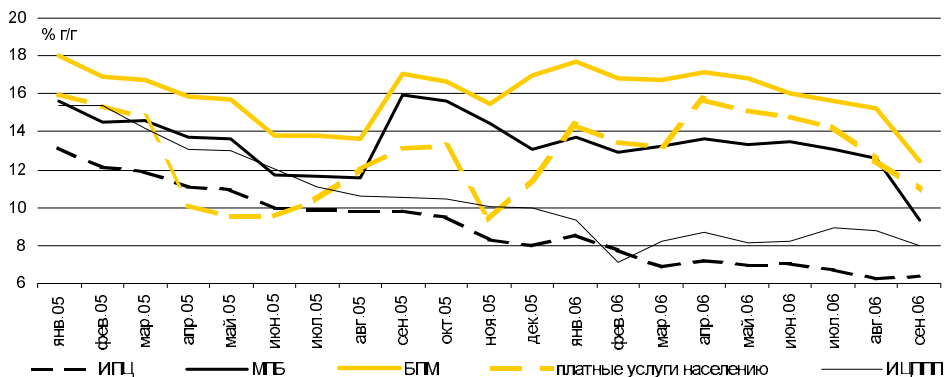
активности во второй половине 2003–2004 гг. и, соответственно, рост инвестиционного спроса способствовали ускорению роста цен на средства производства. Наконец, влияние положения предприятий в отрасли сказывалось на отраслевой динамике цен производителей. Наибольшими темпами дорожала продукция отраслей, в которых одно или несколько предприятий занимают монопольное положение, в частности, в электроэнергетике, нефтехимии и черной металлургии. В отраслях, производящих потребительские товары, динамика цен определялась спросом и предложением на потребительском рынке и в основном совпадала с динамикой ИПЦ.

Для 2001–2003 гг. характерен быстрый рост административно устанавливаемых и регулируемых цен, в то время как относительно свободно устанавливаемые цены росли медленнее. Это также характерно для политико-делового цикла: в период между выборами правительство проводит непопулярную политику. В данном случае оно увеличивало уровень покрытия себестоимости коммунальных услуг тарифами. В результате удельный вес расходов на ЖКХ в структуре расходов домохозяйств вырос примерно на 5 процентных пунктов. Однако во второй половине 2003 г. рост коммунальных тарифов был приостановлен, поскольку их повышение оказалось крайне непопулярной мерой и могло повредить властям при проведении предстоящих политических кампаний – референдума 17 октября 2004 г. и президентских выборов 19 марта 2006 г. В результате в 2004–2005 гг. рост тарифов на коммунальные услуги отставал от роста потребительских цен. Этому также способствовало увеличение потребительского спроса, обусловившее относительно быстрый рост цен на продовольственные товары. Кроме того, определенный вклад в подорожание продуктов питания вносила защита этого сегмента рынка от конкуренции со стороны импорта.

В 2005 г. ужесточено регулирование цен. В октябре 2005 г. А. Лукашенко поставил перед правительством задачу «уложиться» в 8%-ю инфляцию по итогам года. В то же время во второй половине 2005 г. возник ряд факторов, оказывающих давление на цены. Во-первых, с июня началось смягчение монетарной политики – темпы роста предложения денег значительно ускорились при сохранении прежних темпов экономического роста. Во-вторых, цены на услуги ЖКХ снова начали повышаться быстрее. В-третьих, неурожай в сельском хозяйстве способствовал подорожанию продуктов питания. Однако регулирование цен ограничивало последствия первого и последнего из перечисленных факторов на цены потребителей.

Выполнение распоряжения Лукашенко в условиях действия указанных факторов инфляции стало возможным благодаря некоторым особенностям статистического учета цен на услуги ЖКХ. В частности, в ноябре тариф на отопление был проиндексирован на 0.7%, как и в предыдущие месяцы (начиная с апреля). Однако, согласно данным Министерства статистики и анализа, в ноябре отопление подешевело по сравнению с октябрём на 28%. В декабре 2005 г. тариф на отопление не пересматривался, однако согласно

данным Министерства статистики и анализа он возрос по сравнению с ноябрем на 26.1%. В итоге, согласно официальным данным за два последних месяца года отопление подешевело на 9.2%, в то время как в действительности оно подорожало на 0.7%. В целом за 2005 г. расхождение между официальными и реальными данными еще большее. По данным Министерства статистики и анализа в 2005 г. отопление подешевело на 10.6% (декабрь к декабрю), в то время как в действительности тариф на отопление вырос на 5.5%. Учитывая значительный удельный вес отопления в структуре корзины ИПЦ, такое расхождение оказало значимое влияние на итоговый показатель ИПЦ. По нашим оценкам, он оказался занижен на 0.4 процентного пункта, то есть в декабре инфляция должна была составить 8.4% г/г, и президентское задание оказалось бы невыполненным.



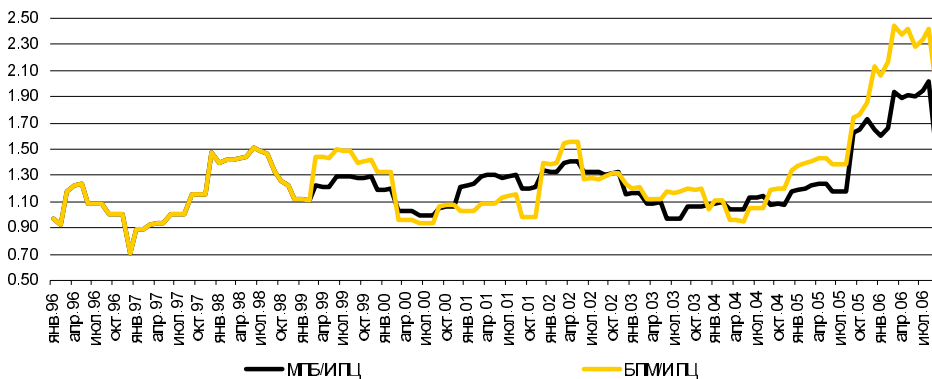
Примечание. ИПЦ – индекс потребительских цен, ИЦПП – индекс цен производителей промышленной продукции, БПМ – индекс стоимости бюджета прожиточного минимума, МПБ – индекс стоимости минимального потребительского бюджета.

Источник: расчеты по данным Министерства статистики и анализа.

Рис. 1. Сравнение индексов цен

О наличии проблем с учетом инфляции свидетельствует и значительное расхождение между ИПЦ и некоторыми другими индексами, характеризующими инфляцию. Из индексов инфляции основным «контрольным» показателем является индекс потребительских цен (ИПЦ) и, в определенной степени, индекс цен производителей промышленной продукции. На рис. 1 видно, что только эти два показателя устойчиво снижались весь 2005 г. и первые 2–3 месяца 2006 г. Темпы роста альтернативных показателей, характеризующих динамику цен (бюджет прожиточного минимума, БПМ, и минимальный потребительский бюджет, МПБ), во-первых, на протяжении восьми месяцев 2006 г. практически не менялись, во-вторых, разрыв между ними и ИПЦ значительно вырос (рис. 2). Если на протяжении 1996 – первой половины 2005 гг. темпы роста стоимости МПБ и БПМ отличались от инфляции не

более чем в 1.5 раза, то в конце 2005 – первой половине 2006 гг. они превысили темпы инфляции в 2–2.5 раза. Если оценки инфляции на основе минимального потребительского бюджета и бюджета прожиточного минимума более точно отражали динамику инфляции в конце 2005 г., то это означает, что план по инфляции на 2005 г. не выполнен. Учитывая, что инфляция находилась «на контроле» у Лукашенко, невыполнение данного показателя накануне выборов могло бы означать проблемы у правительства, поэтому у него были серьезные стимулы к занижению показателя инфляции (и эти стимулы, вероятно, не исчезли в текущем году).



Примечание. Частное темпов роста соответствующих показателей, рассчитанных в годовом измерении (% г/г).

Источник: расчеты по данным Министерства статистики и анализа.

Рис. 2. Отклонение фактических значений инфляции от МПБ и БПМ

Занижение показателя инфляции означало автоматическое завышение темпов роста ВВП. Если обратиться к данным по динамике реального ВВП в 2005 г., то именно до августа его рост замедлялся, а с сентября, когда наметились существенные расхождения между МПБ, БПМ и ИПЦ, – начал ускоряться. Именно в августе стало очевидно, что сохранение тенденции замедления роста приведет к невыполнению плана по росту ВВП на январь-сентябрь 2005 г. Учитывая, что в Беларуси это основной показатель, характеризующий работу правительства, можно предположить, что при помощи «корректировки» ИПЦ, который занимает значительную долю в дефляторе ВВП, оно попыталось решить проблемы, которые возникли бы в случае невыполнения прогноза роста выпуска. Таким образом, весьма вероятно, что реальный ВВП, а также ряд других реальных показателей завышались.

1.4. Валютный курс

В конце 2000 г. Национальный банк унифицировал обменный курс (с 1996 по 2000 гг. применялась практика множественного обменного кур-

са) и создал условия для присоединения Беларуси к восьмой статье устава МВФ, то есть перешел к конвертируемости белорусского рубля по текущим операциям. В результате, белорусские предприятия вывели из тени значительную часть своей валютной выручки, что позволило снизить темпы девальвации белорусского рубля. Благодаря этому на протяжении практически всего рассмотренного периода происходило реальное укрепление белорусского рубля по отношению к российскому рублю и доллару США.

Еще одним фактором стабильности валютного рынка явился переход населения от сбережений в иностранной валюте к сбережениям в белорусских рублях. Если в 1999 г. депозиты в иностранной валюте составляли 70% широкой денежной массы, то в 2001 г. – уже 57, а в 2005 г. – 36%. Снижение долларизации позволило Национальному банку проводить более эффективную валютную политику.

Несмотря на действие указанных позитивных факторов, дефицит внешней торговли Беларуси увеличивался, а такие источники его покрытия, как иностранные инвестиции и внешнее заимствование, практически отсутствовали. В результате спрос на иностранную валюту на внутреннем валютном рынке рос быстрее предложения, и Национальный банк девальвировал рубль относительно высокими темпами. Однако в 2004–2005 гг. рост мировых цен на нефтепродукты обеспечил значительный приток валюты в страну. Это позволило Национальному банку снизить темпы девальвации с 12,3 в 2003 г. до 0,6% в 2004 г., а в 2005 г. – даже укрепить рубль в номинальном выражении по отношению к валютам основных торговых партнеров (табл. 6). Фактически, Национальный банк осуществлял политику привязки белорусского рубля к доллару США, а курсы российского рубля и евро менялись в зависимости от их динамики по отношению к доллару.

Таблица 6

Валютные курсы

	Обменный курс НББ, на конец периода		
	BYR/USD	BYR/EUR	BYR/RUB
2001	1580.0	1391.5	52.3
2002	1920.0	1993.6	60.4
2003	2156.0	2695.2	73.2
2004	2170.0	2955.7	77.4
2005	2152.0	2546.4	74.9
1 кв. 2005	2153.0	2791.3	77.4
2 кв. 2005	2150.0	2591.1	75.0
3 кв. 2005	2150.0	2591.8	75.4
4 кв. 2005	2152.0	2546.4	74.9
1 кв. 2006	2149.0	2607.3	77.6
2 кв. 2006	2142.0	2723.0	79.5
3 кв. 2006	2141.0		

Источник: Национальный банк.

2. ОСНОВНЫЕ ВЫЗОВЫ ДЛЯ БЕЛОРУССКОЙ ЭКОНОМИКИ В 2006–2010 ГГ.

Крайне успешный для экономики 2004 год заставил представителей международных организаций перестать предъявлять претензии к качеству белорусской статистики и подготовить исследование «белорусского чуда». В 2005 г. Всемирный банк впервые представил Экономический меморандум для Беларуси, а МВФ – Страновой отчет, посвященный анализу факторов роста ВВП, в котором попытался объяснить, почему темпы роста ВВП в Беларуси всегда оказывались выше прогнозов Фонда.

Указанными организациями проведен исчерпывающий анализ развития экономики и факторов экономического роста в стране и сделаны выводы о рисках и потенциальных проблемах для экономики в среднесрочном периоде. Во многом они свелись к тому, что при продолжении текущей политики в экономике начнется стагнация, а в случае начала комплексных рыночных реформ страна может добиться улучшения ситуации в экономике без серьезных социальных последствий. Одновременно правительство подвело сначала предварительные, а затем и окончательные итоги пятилетки, констатировав выполнение всех «прогнозных» показателей, и подготовило план на следующую пятилетку – Программу социально-экономического развития в 2006–2010 гг., которая принята на очередном всебелорусском собрании 2–3 марта 2006 г.

Однако уже в 2005 г. стало очевидным действие факторов, ограничивающих потенциал роста ВВП в среднесрочном периоде. Во-первых, ситуация на рынках несырьевых товаров уже перестала быть благоприятной для белорусских предприятий – многие белорусские товары ушли на низкие, стагнирующие сегменты рынка. Во-вторых, с 2007 г. возрастет цена российского газа для Беларуси, и в зависимости от того, насколько существенным окажется это увеличение, белорусская экономика столкнется с серьезными проблемами. Наконец, экономика страны становится все более зависимой от цен на нефтепродукты: в первой половине 2006 г. удельный вес нефти и нефтепродуктов в белорусском экспорте превысил 40%, значимое падение мировых цен на нефтепродукты ударит по экспорту и экономике в целом. Таким образом, в ближайшую «пятилетку» правительству предстоит столкнуться с серьезными вызовами, которые могут потребовать значительного пересмотра действующей экономической модели.

2.1. Конкуренентоспособность на российском рынке

Одним из фундаментальных вызовов для экономики страны в среднесрочном периоде является изменение структуры российского рынка – основного рынка для целого ряда белорусских товаров (продукции пищевой промышленности, машиностроения, деревообработки и пр.). Во-первых, изменилась структура потребительского спроса в России: среднемесячная

зарплата в стране в 2005 г. превысила USD 300, то есть у средней семьи из трех человек доход превысил USD 200 в месяц на человека. Это своеобразный рубеж, за которым начинается переключение потребителей на более качественные и дорогие товары. При этом белорусские потребительские товары остаются востребованными теми потребителями, чьи доходы еще не достигли этого показателя. В отличие от более «высоких», эти сегменты российского потребительского рынка в настоящее время стагнируют. Более того, многие белорусские товары проигрывают китайским и российским по соотношению «цена-качество».

Во-вторых, приток «нефтедолларов» в российскую экономику изменил структуру инвестиционного спроса. Крупные российские компании начали ориентироваться на передовые западные технологии, то есть от реновационного типа инвестирования (восстановления старых технологий) они перешли к инновационному типу. Поскольку предприятия белорусского машиностроения являются поставщиками инвестиционных товаров, спрос на которые предъявляется российскими компаниями, осуществляющими реновационные инвестиции, изменение структуры инвестиционного спроса в России привело к сужению их рынка.

В-третьих, в России в последнее время активизировалась протекционистская политика, направленная на ограничение доступа на российский рынок не только товаров из так называемого «дальнего зарубежья», но и из Беларуси. Эта политика уже затронула белорусские телевизоры, сахар, лекарственные препараты и некоторые другие товары. Российские производители сельхозтехники лоббируют введение запрета на покупку белорусских тракторов за бюджетные деньги в рамках национального проекта по развитию села. Таким образом, взятые в совокупности, указанные тенденции приведут к постепенному вытеснению белорусских товаров с российского рынка. Учитывая, что альтернативой данному рынку могут стать только отдельные страны СНГ, Азии и Африки, в среднесрочном периоде Беларусь столкнется с сокращением экспорта в Россию и дальнейшим ростом дефицита внешней торговли с данной страной.

Однако не это будет являться главной проблемой. Сложности со сбытом продукции на российском рынке возникнут у большого количества средних белорусских предприятий, формирующих существенную долю занятости. Падение уровня жизни их работников может оказаться серьезной социальной проблемой, которая также потребует адекватной реакции правительства.

2.2. Повышение цен на газ

Беларусь оказалась одной из немногих стран СНГ, для которой цена на газ в 2006 г. формально не изменилась (табл. 7). «Газпром» реализует стратегию повышения капитализации через увеличение цен на газ для стран СНГ, которым раньше газ продавался по льготным ценам. Беларусь не станет исключением – с 2007 г. цена российского газа, поставляе-

мого в Беларуси, возрастет. В настоящее время «Газпром» настаивает на повышении цены до USD 200 за 1000 м³, в то время как белорусская сторона, ссылаясь на межгосударственные соглашения, требует менять ее в соответствии с динамикой цен для Смоленской области (при этом приемлемой для экономики названа стоимость 1000 м³ около USD 100).

Таблица 7

Изменение цены на российский газ для некоторых стран СНГ в 2006 г.

Страна	Цена в 2005 г., USD / 1000 м ³	Цена в 2006 г., USD / 1000 м ³	Темп прироста, %
Азербайджан	60	140	133.3
Армения	54	110 (80) ¹	103.7 (49.2)
Беларусь	47	47	0.0
Грузия	62	110	77.4
Молдова	80	110, 160 ²	37.5, 100.0
Украина	50	230 (95) ³	360.0 (90.0)

¹Цена возросла с 1 апреля 2006 г. С учетом договоренности на поставку в Армению российских вооружений по льготным ценам стоимость 1000 м³ газа составляет около USD 75–80.

²Цена повышалась дважды: с 1 января и с 1 июля 2006 г.

³Газпром продает газ по USD 230 совместной российско-украинской компании «РосУкрЭнерго», которая поставляет газ Украине по USD 95 за 1000 м³.

Источник: Ракова Е. (2006) *Цены на энергоносители в Республике Беларусь и возможные сценарии повышения тарифов*. Презентация на конференции «Последствия роста цен на энергоносители для экономического роста и конкурентоспособности в Беларуси и некоторых странах СНГ», <http://www.research.by/rus/seminars/2006/d7e0148285e27927.html>.

Зависимость экономики Беларуси от цен на газ может быть продемонстрирована через размер «газовой субсидии», который зависит от того, какую цену считать «эталонной». Если отталкиваться от средней цены, по которой «Газпром» продает газ Европе (порядка USD 230), то в 2006 г. выигрыш Беларуси от льготной цены составил около 12% от ВВП. Цена в USD 100 и 200 означает для Беларуси потери в размере 2–3 и 9–10% от ВВП соответственно.

Альтернативные оценки потерь от повышения цены на газ оценивались при помощи модели общего равновесия.⁴ Согласно этим оценкам, повышение цены на газ до USD 100 приведет к снижению ВВП на 4.2%, до USD 200 – на 9.0%. Кроме того, снизится потребление домохозяйств (на 5.2 и 11.1% соответственно). Наибольшее влияние подорожание газа окажет на отрасли, потребляющие значительные объемы газа и электроэнергии: электроэнергетика, химическая и нефтехимическая промышленность, фарфорофаянсовая промышленность, ЖКХ (табл. 8).

⁴ См. Точицкая И., Павел Ф. (2005) Повышение энергоэффективности белорусской экономики: план экономических мероприятий. *Аналитическая записка Немецкой экономической группы в Беларуси*. АЗ/11/05.

Таблица 8

Последствия повышения цены на российский газ для Беларуси

Процентное изменение показателей	Повышение цены на газ	
	в 2 раза	в 4 раза
Влияние на благосостояние		
Благосостояние (потребление домохозяйств)	-5	-11
ВВП	-4	-9
Влияние на производство		
Электро- и теплоэнергия	-22	-66
Газовая промышленность	1	-28
Химическая и нефтехимическая промышленность	-15	-43
Промышленность строительных материалов, включая стекловую и фарфорофаянсовую	-14	-34
Жилищно-коммунальное хозяйство и бытовое обслуживание	-4	-14

Источник: Точицкая И. (2006) *Последствия повышения цен на газ для Беларуси: количественная оценка*. Презентация на конференции «Последствия роста цен на энергоносители для экономического роста и конкурентоспособности в Беларуси и некоторых странах СНГ», <http://www.research.by/rus/seminars/2006/d7e0148285e27927.html>.

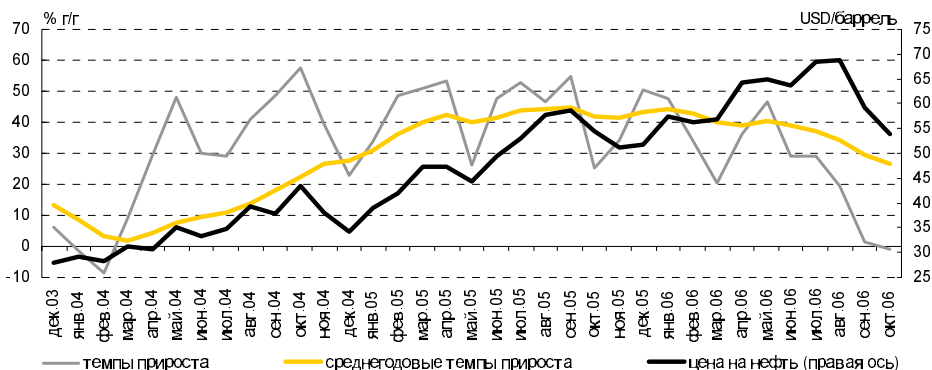
Наконец, подорожание газа скажется на состоянии бюджета. Прямые расходы бюджета на оплату тепловой энергии возрастут на 1–2% от ВВП, однако они могут почти целиком компенсироваться возросшими поступлениями НДС. Но более существенной проблемой станут расходы на поддержку отраслей, которые понесут основное бремя возросшей цены, поскольку без такой поддержки многие из этих предприятий не смогут обеспечивать выплату зарплаты и сохранение занятости, что является угрозой политической стабильности. С одной стороны, Беларусь находится в той фазе политико-делового цикла, когда правительство может допустить замедление роста и даже некоторое снижение доходов. С другой стороны, население будет нести дополнительное бремя от возросших тарифов на услуги ЖКХ, повышение которых является весьма непопулярной мерой. Таким образом, наиболее вероятно, что правительство пойдет на некоторое сокращение наименее социально значимых расходов и увеличение дефицита бюджета. В такой ситуации актуален поиск источников его финансирования. В условиях ограниченных внутренних источников Беларусь может пойти на увеличение внешнего долга, однако, учитывая отсутствие странового рейтинга, внешнее финансирование окажется весьма дорогостоящим и ляжет бременем на бюджет последующих периодов.

Тем не менее, потери ВВП вследствие повышения цены на газ могут оказаться не столь значительными, если Беларусь сумеет реализовать имеющийся потенциал повышения энергоэффективности. В настоящее время энергозатраты на единицу ВВП в Беларуси выше, чем в соседних странах – новых членах ЕС, хотя и ниже, чем в России или Украине. Проблема заключается в том, что для этого потребуется значительная

реструктуризация экономики и существующей системы государственного контроля над предприятиями. Однако в нынешней фазе политико-делового цикла предприятия смогут перераспределить ресурсы от зарплаты к инвестициям в энергосбережение. Похожая ситуация наблюдалась в Украине: не смотря на то что накануне повышения цен на газ эксперты ожидали снижения ВВП на 5–6%, рост ВВП даже ускорился, причем отчасти именно за счет инвестиционной активности. Не наблюдалось в Украине и негативного влияния повышения цен на газ на инфляцию: несмотря на то что тарифы на газ и электроэнергию существенно возросли, рост потребительских цен в целом замедлился. Однако экономики Беларуси и Украины существенно отличаются, поэтому последствия повышения цен на газ для Беларуси могут проявиться иначе.

2.3. Роль цен на нефть

В последние годы основную роль в белорусской экономике играет экспорт нефтепродуктов. Повышение мировых цен на нефть (рис. 3) и еще большее повышение цен на нефтепродукты (в условиях дефицита производственных мощностей по переработке нефти) позволило белорусским нефтеперерабатывающим предприятиям, вовремя осуществившим техническое перевооружение⁵, значительно нарастить стоимостные объемы экспорта нефтепродуктов (и собственной нефти, которой в Беларуси добывается до 1.5 млн т в год). В результате удельный вес данных товарных групп в совокупном экспорте товаров в январе-мае 2006 г. превысил 40%, хотя еще в 2004 г. он составлял менее 30, а в 2001 г. – менее 20% (рис. 4).

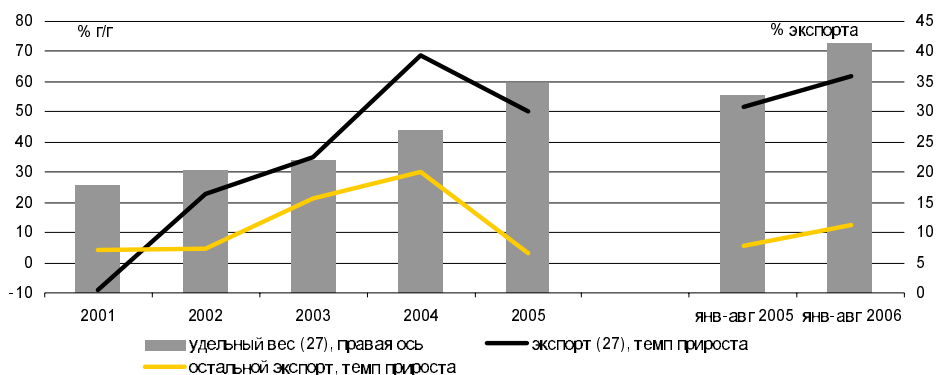


Источник: расчеты по данным U.S. Department of Energy, Energy Information Administration.

Рис. 3. Динамика мировых цен на нефть

⁵ В начале 2006 г. производственные мощности Новополоцкого НПЗ позволяли перерабатывать 21.3 млн т нефти в год, Мозырского НПЗ – 12.5 млн т нефти (загрузка мощностей

Важным фактором высоких нефтяных доходов Беларуси играют отношения с Россией, которая в 2005 г. поставляла нефть в Беларусь по цене USD 218.6 за тонну, в то время как сама Беларусь продавала нефть по USD 355.4 за тонну. Такая льготная цена объясняется коммерческим интересом российских поставщиков. Фактически она эквивалентна субсидии в 9% от ВВП. Учитывая, что по данным официальной статистики реальный ВВП в 2005 г. возрос на 9.2%, такая субсидия в значительной степени определила динамику ВВП.



Примечание. 27 – код ТНВЭД «Топливо минеральное, нефть и продукты их перегонки».

Источник: расчеты по данным Министерства статистики и анализа.

Рис. 4. Роль нефти и нефтепродуктов в белорусском экспорте

Такая зависимость белорусской экономики от динамики цен на нефтепродукты содержит существенные риски. Во-первых, в экономике начинают проявляться симптомы «голландской болезни», когда значительная экспортная выручка расходуется на потребление, что в конечном итоге приводит к стагнации отраслей, производящих инвестиционные товары. Во-вторых, даже простое прекращение роста цен на нефтепродукты фактически приведет к прекращению роста ВВП (при сохранении неизменных объемов переработки нефти), поскольку за счет «нефтяных» денег белорусское правительство субсидирует потребление, которое, в свою очередь, является фактором роста ВВП со стороны спроса. Естественно, па-

составила в 2005 г. 45.7 и 79.7% от среднегодовой мощности соответственно). В 2005 г. объем первичной переработки нефти на обоих заводах составил 19.7 млн т, что больше, чем в Украине, где существует 6 нефтеперерабатывающих предприятий. В настоящее время оба предприятия перерабатывают примерно одинаковые объемы нефти, однако глубина переработки на Мозырском НПЗ составляет 82–84%, что на 10 процентных пунктов превышает аналогичный показатель новополоцкого предприятия. Увеличение объема мощностей в нефтепереработке при достаточно низком показателе их загрузки направлено на повышение глубины переработки нефти до уровня европейских предприятий (85–87%).

дение цен на нефть и нефтепродукты приведет к еще худшим последствиям для экономики. В-третьих, указанные внешние шоки особенно опасны на фоне нынешних тенденций развития потребления и проблем в инвестиционных отраслях. Вероятность же возникновения этих внешних шоков в среднесрочном периоде довольно высока: мировая цена нефти росла средним темпом около 40% г/г на протяжении 2,5 лет (рис. 3). Исторически за длительными периодами повышения нефтяных цен следовало их снижение – и оно началось в середине 2006 г. Подобные шоки подорвут и возможности бюджетного субсидирования производства и, соответственно, потребуют значительных корректировок структуры экономики.

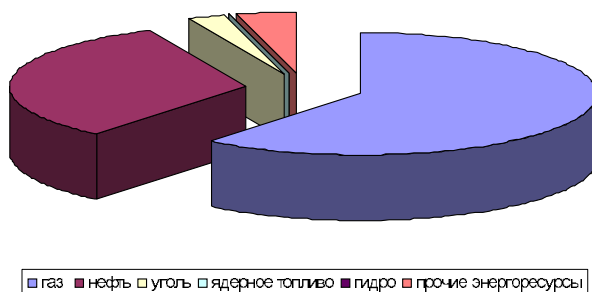
ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ПОСЛЕДСТВИЯ ПОВЫШЕНИЯ ЦЕН НА ГАЗ ДЛЯ БЕЛАРУСИ

Ирина Точицкая

Вследствие продекларированных «Газпромом» рыночных подходов к ценообразованию для стран СНГ существенно возросли импортные цены на газ. Для Беларуси предусмотрен в 2007 г. рост цен на «голубое топливо» до уровня, по которому его получают европейские потребители за вычетом транспортных расходов. Все это породило дискуссии о том, какие макроэкономические последствия может вызвать такой рост. Приведенный анализ позволяет, в определенной степени, ответить на данные вопросы.

1. НЕКОТОРЫЕ ОСОБЕННОСТИ ЭНЕРГЕТИЧЕСКОГО БАЛАНСА БЕЛАРУСИ

Из рис. 1 видно, что в Беларуси газу отводится важная роль в валовом потреблении топливно-энергетических ресурсов (ТЭР). Его удельный вес составляет 60.8%¹, для сравнения: в Украине – 43.6, Польше – 11.9, Литве – 24.9, России – 53.4%.



Источник: IEA, Energy Statistics.

Рис. 1. Валовое потребление различных видов ТЭР в Беларуси в 2003 г.

При этом для Беларуси импорт является основным источником поставки газа (табл. 1), который она получает от российского «Газпрома».

¹ По предварительным данным в 2005 г. этот показатель возрос до 80%.

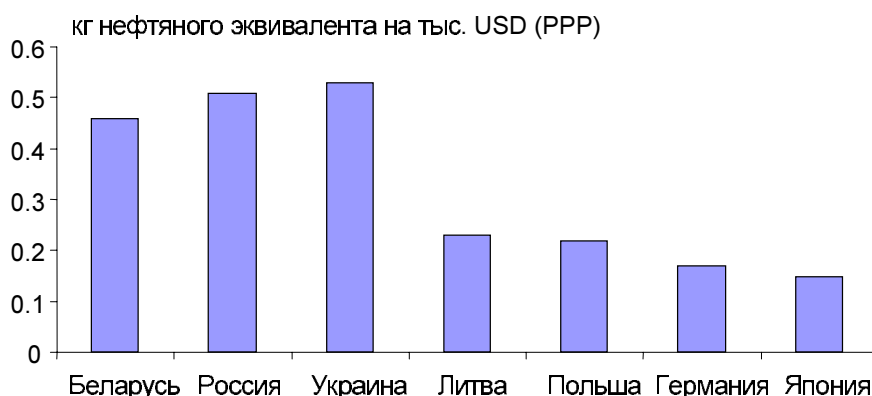
Таблица 1

Энергетический баланс Беларуси в 2003 г.
 (% валовой поставки различных видов ТЭР в тыс. т
 нефтяного эквивалента)

Поставка ТЭР	Уголь	Сырая нефть	Газ
Производство	57.9	11.4	1.4
Импорт	31.0	93.6	98.2
Экспорт	-5.0	-5.0	-
Изменение запасов	16.1	-	0.4
Валовая поставка различных видов ТЭР	100.0	100.0	100.0

Источник: IEA, Energy statistics

В Беларуси 74% газа предназначается для выработки электроэнергии и отопления, промышленностью потребляется соответственно 15.7 и 18.3% газа. При этом обе страны имеют очень высокие показатели энергоёмкости ВВП, даже по сравнению с ближайшими соседями – Польшей и Литвой (рис. 2), что отчасти является следствием низких цен на газ, не создающих стимулов к энергосбережению. Следует отметить, что, по мнению МВФ, Беларусь получала существенные выгоды от более низких, по сравнению со среднеевропейскими, цен на импортируемый газ. В соответствии с оценками МВФ, выигрыш Беларуси составил 11.6% ВВП в 2000 и 6.1% ВВП в 2005 гг.²



Источник: IEA, Energy Statistics

Рис. 2. Энергоёмкость ВВП по странам

² IMF (2005), Republic of Belarus: Selected Issues. Country Report No. 05/217, Washington, D.C.

2. ОЦЕНКА МАКРОЭКОНОМИЧЕСКИХ ПОСЛЕДСТВИЙ ПОВЫШЕНИЯ ЦЕН НА ГАЗ ДЛЯ БЕЛАРУСИ

2.1. Модель

Для оценки макроэкономических последствий повышения цен на газ использовалась модель общего равновесия (Computable General Equilibrium – CGE). Различные варианты такого рода моделей широко применяются в экономических исследованиях, в том числе для анализа последствий шоков, связанных с изменением цен на основные энергетические товары. Мы использовали подход, основанный на сравнительном статическом моделировании. Данный подход позволяет определить различие между равновесием, установившимся в экономике до изменения цен, и новым равновесием, которое достигается после того, как экономика приспособится к новому уровню цен. Как правило, процесс приспособления длится от 5 до 7 лет, при этом предполагается сохранение неизменной структуры экономики, что, несомненно, усугубляет последствия шока. Другие возможные шоки, такие как изменение мировых цен, обменного курса, и т.д., не учитываются. Для расчетов макроэкономических последствий повышения цен на газ была адаптирована модель, разработанная для оценки последствий вступления Беларуси в ВТО.³

Основные характеристики модели: в качестве теоретической основы используется прикладная модель общего равновесия, рассмотренная Шоуеном и Вэллеем (1992); стандартная спецификация Харрисона и др. (1997); статическая модель, предложенная Павлом (2001) в основной статической спецификации Йенсена и др. (2003); решение в программной среде GAMS/MPGSE (Рутерфорд (1999)). Структура модели приведена на рис. 3. В модели используются следующие допущения, предложенные Армингтоном (1996): производство осуществляется при постоянной отдаче от масштаба; все производственные факторы являются мобильными; потребители рассматривают импортные и отечественные товары как несовершенные субституты, а производители считают продажи на внутреннем рынке и экспорт как несовершенные альтернативы.

Домашние хозяйства наделены трудом и капиталом и получают трансферты. Они тратят постоянную долю своих доходов на средства производства. Конечное потребление моделируется при помощи функции Кобба–Дугласа для репрезентативного домашнего хозяйства.

Государство получает доходы от налогов и тарифов, а также от принадлежащей ему доли в основном капитале белорусской экономики. Правительство использует эти доходы на выделение прямых и непрямых субсидий (сельскому хозяйству, жилищно-коммунальному хозяйству, здраво-

³ Pavel, F. and Tochitskaya, I. (2005) *The Economic Impact of Belarus Accession to the WTO: A Quantitative Assessment*. In International Conference Proceedings “Belarus WTO Accession: Problems and Perspectives”, Minsk.

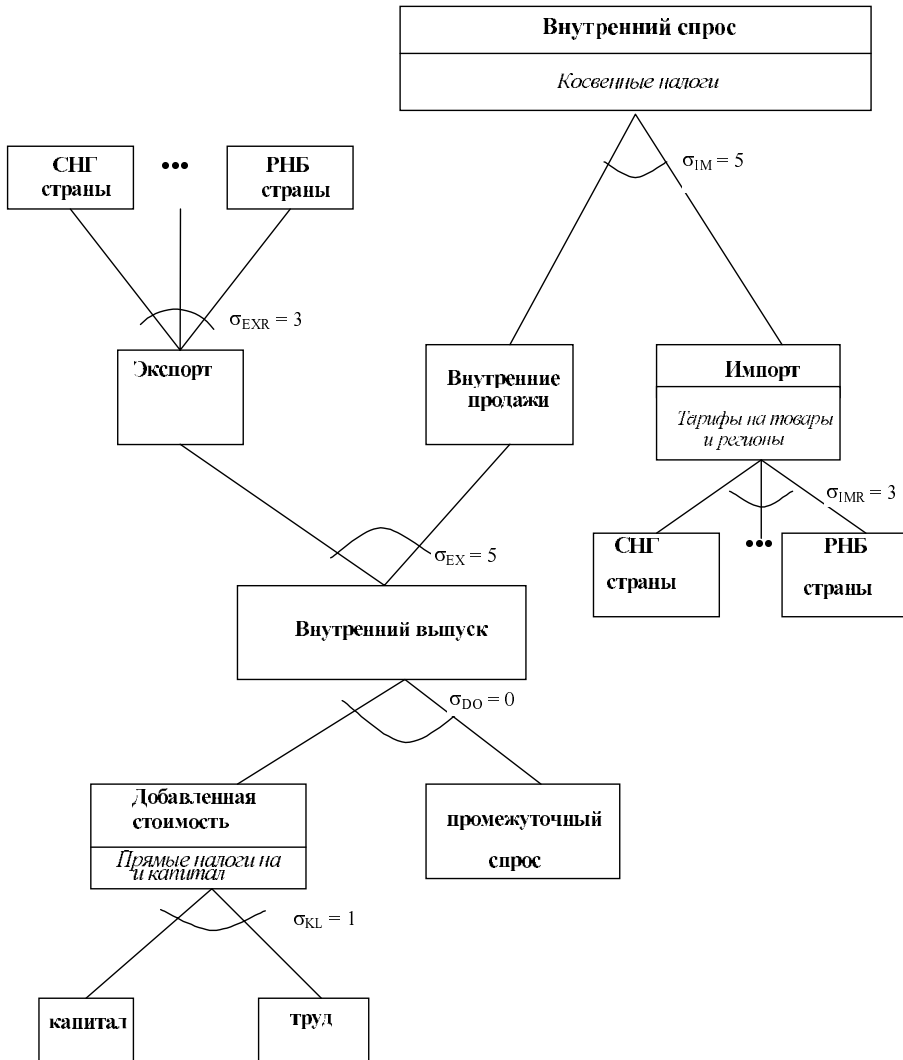


Рис. 3. Структура модели

Примечание. σ – эластичность преобразования/замещения.
 Эластичность параметров: * замещения между трудом и капиталом – 1; замещения между добавленной стоимостью и промежуточным спросом – 0; замещения между импортом и отечественными товарами – 5; преобразования между внутренним выпуском и экспортом – 5; замещения между импортом из различных стран – 3; преобразования между экспортом, направляемым в различные страны – 3.
Источник: Павел, Точицкая (2005)

* Параметры эластичности взяты из Йенсен и др. (2003).

охранению и др.) для финансирования государственных капиталовложений и для предоставления общественных благ. Во всех сценариях ставка косвенных налогов регулируется эндогенно, так что действительная стоимость общественных благ остается постоянной. Общий объем инвестиций равен амортизации, государственным и частным сбережениям и сальдо текущего счета.

Поскольку все функции спроса и предложения в нашей модели в ценах гомогенны в нулевой степени, одна цена (так называемый нумератор) должна устанавливаться экзогенно, тогда как все другие эндогенные ценовые переменные характеризуют изменения относительно этого нумератора. Как таковой, выбор нумератора не влияет на результаты. В нашей модели мы выбираем индекс цен для средств производства.

2.2. Данные

В основе базы данных лежит матрица социального учета (Social Account Matrix – SAM, полученная путем совмещения Системы национальных счетов и Межотраслевого баланса производства товаров и услуг для 2002 г. в постоянных ценах). Межотраслевой баланс включает 34 вида деятельности/товара. Для целей моделирования они были агрегированы в 23 сектора (табл. 2).

Таблица 2

Классификация видов деятельности и товаров в модели и Межотраслевом балансе производства и использования товаров и услуг

a01	Электро- и теплоэнергия	Электро- и теплоэнергия
a03	Газовая промышленность	Газовая промышленность
a05	Нефтяная, угольная и прочая топливная промышленность	Нефтяная промышленность
		Угольная промышленность
		Прочая топливная промышленность
a08	Химическая и нефтехимическая промышленность	Химическая и нефтехимическая промышленность
a09	Машиностроение и металлообработка	Машиностроение и металлообработка
		Черная металлургия
		Цветная металлургия
a10	Лесная, деревообрабатывающая и целлюлозно-бумажная промышленность	Лесная, деревообрабатывающая и целлюлозно-бумажная промышленность
a11	Промышленность строительных материалов, включая стекольную и фарфорофаянсовую промышленность	Промышленность строительных материалов, включая стекольную и фарфорофаянсовую промышленность
a12	Легкая промышленность	Легкая промышленность
a13	Пищевая промышленность	Пищевая промышленность
a14	Другие отрасли промышленности	Другие отрасли промышленности
a15	Строительство	Строительство
a16	Сельское хозяйство	Сельское и лесное хозяйство

a18	Транспорт	Транспорт
a19	Связь	Связь
a20	Торговля, общественное питание и МТС	Торговля и общественное питание, МТС
a23	Геология и гидрометеорология	Геология и гидрометеорология
a24	Информационно-вычислительное обслуживание	Информационно-вычислительное обслуживание Общая коммерческая деятельность по обеспечению функционирования рынка Прочие виды деятельности по производству товаров
a26	ЖКХ и бытовое обслуживание	ЖКХ и бытовое обслуживание
a27	Здравоохранение, физ. культура, соц. обеспечение	Здравоохранение, физ. культура, соц. обеспечение
a28	Образование, наука и культура	Образование Культура и искусство Наука
a31	Операции с недвижимым имуществом и финансовые услуги	Операции с недвижимым имуществом Финансы, кредитование и страхование
a32	Управление и оборона	Управление и оборона
a33	Общественные организации	Общественные организации

Межотраслевой баланс в Беларуси содержит информацию о доходах и расходах, связанных с прямыми налогами и расходами на производство, а также о доходах и расходах, связанных с косвенными налогами и субсидиями на товары.

Прямыми налогами на производство облагается использование труда и капитала, а также использование природных ресурсов или земли, зданий и сооружений. Помимо этого существует ряд других государственных налогов и пошлин, например, разрешение на осуществление определенной деятельности, а также фондов, формируемых под определенные цели. Прямые субсидии направляются на производство, выпуск или использование факторов производства. Следует отметить, что действующая система налогообложения имеет широкий диапазон и различную налоговую базу, вследствие этого ставка прямых налогов и субсидий существенно варьируется от сектора к сектору. Поскольку в Межотраслевом балансе приводятся данные об общих доходах и расходах по всем данным налогам, для расчета чистой налоговой ставки по всем прямым налогам и субсидиям используется следующая информация (табл. 3).⁴

Помимо упомянутых выше прямых налогов, экспорт четырех отраслей (нефтяной, химической и нефтехимической, пищевой (алкогольные напитки) промышленности и сельского хозяйства (рыба, ракообразные и моллюски)) также облагается экспортными пошлинами. При расчетах

⁴ Предполагается, что эти чистые налоги/субсидии являются прямыми налогами/субсидиями на использование труда и капитала в производстве. Отрицательная ставка, например, для сельского хозяйства означает чистые субсидии.

применялась официальная ставка данных пошлин, скорректированная в соответствии с общей схемой.

Таблица 3
Прямые и косвенные налоги в Беларуси (адвалорный эквивалент)

	Косвенные налоги		Прямые налоги		
	НДС, %	РНБ тариф, %	Другие налоги, %	Налоги на импорт, %	Налоги на экспорт (РНБ), %
Электро- и теплоэнергия	9	2	10	13	
Газовая промышленность	9				
Нефтяная, угольная и прочая топливная промышленность	9	1		27	26
Химическая и нефтехимическая промышленность	9	7	4	10	5
Машиностроение и металлообработка	8	10	3	7	
Лесная, деревообрабатывающая и целлюлозно-бумажная промышленность	9	15	8	6	
Промышленность строительных материалов, включая стекольную и фарфорофаянсовую промышленность	9	14	7	11	
Легкая промышленность	9	13	-1	6	
Пищевая промышленность	7	6	4	9	4
Другие отрасли промышленности	9	19	3	4	
Строительство	5		6	4	
Сельское хозяйство	5	12	-1	-12	1
Лесная промышленность	9		-3	1	
Транспорт	6		3	5	
Связь	5		15	2	
Торговля, общественное питание и материально-техническое снабжение	9		9	2	
Геология и гидрометеорология	9		1	3	
Информационно-вычислительное обслуживание	9			4	
Жилищно-коммунальное хозяйство и бытовое обслуживание			-9	4	
Здравоохранение, физическая культура, социальное обеспечение	9		-8		
Образование, наука и культура				1	
операции с недвижимым имуществом и финансовые услуги					
Управление и оборона	3		1	2	
Общественные организации				1	

Источник: Павел, Точицкая (2005).

Косвенные налоги на товары включают налог на добавленную стоимость (НДС), акцизные сборы, налог с оборота, налоги за пользование дорогами и автотранспортными средствами, взносы в фонды, образуемые для содержания, технического обслуживания и ремонта жилья, взносы в фонды поддержки сельского хозяйства, а также таможенные сборы. Косвенные субсидии выделяются на потребление ряда товаров и услуг, например, сельскохозяйственной продукции, жилищно-коммунальных услуг. Для определения соответствующих налоговых ставок применялась следующая процедура: во-первых, ставка НДС бралась в соответствии с белорусским налоговым законодательством и корректировалась для ряда отраслей с учетом налоговых льгот; во-вторых, для стран вне СНГ использовались такие же импортные тарифы РНБ.⁵ Далее из всех прямых налогов и субсидий, приведенных в Межотраслевом балансе, вычитались доходы, полученные от НДС и импортных тарифов. Полученные чистые доходы от всех оставшихся косвенных налогов и субсидий использовались для расчета чистой ставки налогов/субсидий (с совокупным спросом, взятым из межотраслевого баланса, так же как и соответствующая налоговая база).

Согласно Межотраслевому балансу, чистые налоговые доходы/субсидии на производство указывают на незначительную поддержку сельского хозяйства, в то время как в соответствии с государственным бюджетом прямые и непрямые субсидии сельскому хозяйству превышают налоговые доходы почти в два раза⁶, около 80% прямой поддержки предоставляется в форме прямых субсидий. Поэтому была проведена корректировка базы данных с целью учета вышеприведенной информации, однако при этом чистый баланс прямой и непрямой поддержки сохранился на том уровне, который указан в Межотраслевом балансе.

2.3. Моделирование

Поскольку переговоры о цене на газ продолжаются, при моделировании рассматривались несколько сценариев повышения цен на газ.

- Сценарий 1: повышение цен на газ на 50%.
Сценарий 2: повышение цен на газ в 2 раза.
Сценарий 3: повышение цен на газ в 3 раза.
Сценарий 4: повышение цен на газ в 4 раза (предложение «Газпрома»).

В табл. 4 приведены результаты моделирования общеэкономических эффектов. Как и ожидалось, повышение цен на газ негативно скажется на

⁵ Импорт из стран, которые не попадают под РНБ, является незначительным и не рассматривается при анализе.

⁶ Например, государственная поддержка сельского хозяйства в 2002 г. составила BYR 691.5 млрд, в то время как налоговые поступления за соответствующий период – только BYR 360 млрд.

развитии белорусской экономики. Согласно расчетам, в соответствии со сценарием 1 снижение ВВП составит 2.3%, при этом благосостояние (доходы потребителей) уменьшатся на 2.8%. Следствием четырехкратного повышения цен является уменьшение ВВП на 9.0, а благосостояния – на 11.1%. Соответственно, значительно снизится доходность факторов производства. По сценарию 4 – для капитала на 8.7, а для труда – на 10.8%. Снижение благосостояния объясняется, в первую очередь, сокращением объемов выпуска в отраслях, где производство связано с потреблением газа.

Таблица 4

Общеэкономические эффекты повышения цен на газ

	Сценарии повышения цен на газ			
	1	2	3	4
Благосостояние (эквивалентная вариация, изменение в %)	-2.8	-5.2	-8.8	-11.1
ВВП (изменение в %)	-2.3	-4.3	-7.2	-9.0
Доходность факторов производства (изменение в %):				
– доходность капитала (средняя по видам деятельности)	-2.5	-4.6	-7.4	-8.7
– заработная плата	-2.5	-4.8	-8.2	-10.8

Источник: расчеты автора

Эффекты, вызываемые каждым из вышеприведенных сценариев в отдельных отраслях, зависят от структуры производства. Очевидно, что негативному влиянию в первую очередь будут подвержены отрасли, имеющие высокую долю газа в промежуточном потреблении. Поэтому наибольшее сокращение объемов выпуска наблюдается в электро- и теплоэнергетике, химической и нефтехимической, а также стекольной и фарфорофаянсовой промышленности. Как свидетельствуют результаты расчетов, даже при самом оптимистичном из рассматриваемых сценариев (сценарий 1) в химической и нефтехимической промышленности и в промышленности стройматериалов объемы производства снизятся на 8 и 7% соответственно. Согласно же сценарию 4, спад производства в энергетике и теплоэнергетике может достичь 66%, в химической и нефтехимической промышленности – 43, в стекольной и фарфорофаянсовой промышленности – 34% (табл. 5).

Экономика приспособляется к шоку путем перераспределения ресурсов в отрасли с низким уровнем потребления газа, такие, например, как машиностроение и металлообработка, легкая промышленность и сфера

услуг (за исключением жилищно-коммунального хозяйства). Спад производства соответственно приводит к существенному сокращению экспорта в отраслях, имеющих высокую долю газа в промежуточном потреблении. В химической и нефтехимической промышленности, в соответствии со сценарием 4, поставки продукции на внешние рынки снизятся на 46%, а в промышленности строительных материалов – на 63% (табл. 16).

Таблица 5

**Влияние повышения цен на газ на объем производства
по видам деятельности**

Объем производства	1	2	3	4
Электро- и теплоэнергия	0.89	0.78	0.55	0.34
Газовая промышленность	1.00	1.01	0.99	0.72
Нефтяная, угольная и прочая топливная промышленность	1.00	1.01	1.02	1.02
Химическая и нефтехимическая промышленность	0.92	0.85	0.70	0.57
Машиностроение и металлообработка	1.03	1.04	1.05	1.03
Лесная, деревообрабатывающая и целлюлозно-бумажная промышленность	1.02	1.03	1.03	1.02
Промышленность строительных материалов, включая стекловую и фарфорофаянсовую	0.93	0.86	0.75	0.66
Легкая промышленность	1.03	1.06	1.11	1.14
Пищевая промышленность	0.99	0.99	0.99	0.99
Другие отрасли промышленности	1.00	0.99	0.99	0.98
Строительство	0.98	0.98	0.96	0.95
Сельское хозяйство	0.99	0.99	0.99	0.99
Лесное хозяйство	1.00	1.01	1.00	0.99
Транспорт	1.05	1.09	1.18	1.27
Связь	1.01	1.02	1.03	1.04
Торговля, общественное питание и МТС	1.00	1.00	1.00	1.00
Геология и гидрометеорология	0.99	0.98	0.96	0.96
Информационно-вычислительное обслуживание	1.01	1.02	1.03	1.04
Жилищно-коммунальное хозяйство и бытовое обслуживание	0.98	0.96	0.91	0.86
Здравоохранение, физическая культура, социальное обеспечение	1.01	1.01	1.01	1.01
Образование, наука и культура	1.00	1.00	1.00	1.00
Операции с недвижимым имуществом и финансовые услуги	1.01	1.02	1.04	1.051
Управление и оборона	1.01	1.02	1.03	1.04
Общественные организации	0.97	0.94	0.90	0.87

Источник: расчеты автора.

Таблица 6

Влияние повышения цен на газ на экспорт

ЭКСПОРТ (по видам деятельности)	1	2	3	4
Электро- и теплоэнергия	0.50	0.26	0.07	0.02
Газовая промышленность	0.17	0.05	0.01	0.00
Нефтяная, угольная и прочая топливная промышленность	1.01	1.12	1.03	1.04
Химическая и нефтехимическая промышленность	0.92	0.84	0.68	0.54
Машиностроение и металлообработка	1.03	1.05	1.06	1.04
Лесная, деревообрабатывающая и целлюлозно-бумажная промышленность	1.02	1.04	1.05	1.03
Промышленность строительных материалов, включая стекольную и фарфорофаянсовую промышленность	0.85	0.72	0.51	0.37
Легкая промышленность	1.05	1.10	1.18	1.24
Пищевая промышленность	1.03	1.05	1.08	1.09
Другие отрасли промышленности	1.01	1.02	1.02	1.00
Строительство	1.04	1.07	1.11	1.13
Сельское хозяйство	1.05	1.11	1.20	1.26
Транспорт	1.12	1.24	1.48	1.70
Связь	1.06	1.12	1.22	1.30
Торговля, общественное питание и материально-техническое снабжение	1.07	1.13	1.26	1.39
Информационно-вычислительное обслуживание	1.09	1.19	1.35	1.48
Жилищно-коммунальное хозяйство и бытовое обслуживание	0.96	0.92	0.83	0.72
Здравоохранение, физическая культура, социальное обеспечение	1.05	1.09	1.14	1.16
Образование, наука и культура	1.08	1.15	1.27	1.35
Операции с недвижимым имуществом и финансовые услуги	1.07	1.14	1.26	1.37
Управление и оборона	1.09	1.18	1.32	1.44

Источник: расчеты автора

3. ВЫВОДЫ

Таким образом, проведенный анализ показывает высокую чувствительность белорусской экономики к шокам, вызванным повышением цен на газ. В результате моделирования установлено, что потери благосостояния при повышении цен до уровня в USD 200 будут равны 11.1% потребления, а снижение ВВП составит 9%.

Сокращение производства и экспорта будет наблюдаться в отраслях с высоким удельным весом газа в промежуточном потреблении. В первую очередь это относится к химической и нефтехимической промышленности и промышленности стройматериалов. В связи с оттоком ресурсов из дан-

ных отраслей в выигрыше могут оказаться машиностроение и металлообработка, легкая промышленность, характеризующиеся низким уровнем потребления газа. Снижение реального обменного курса в связи с увеличением импорта и ростом отрицательного сальдо торгового баланса также будет способствовать росту экспорта данных отраслей.

ЛИТЕРАТУРА

Armington, P. (1969) A Theory of Demand for Products Distinguished by Place of Production. *International Monetary Fund Staff Paper 16*, Washington D.C.

De Melo, J. (1988) Computable General Equilibrium Models for Trade Policy Analysis in Developing Countries: A Survey. *Journal of Policy Modeling*, Vol. 10.

Devarajan, S., Robinson, S. (2002) The Influence of Computable General Equilibrium Models on Policy. *TMD Discussion Paper No. 98*. IFPRI, Washington D.C.

Francois, J.F., Shiells, C.R. (1994) *Modeling Trade Policy: Applied General Equilibrium Models of North American Free Trade*. Cambridge University Press.

IMF (2005) Republic of Belarus: Selected Issues. *Country Report No. 05/217*. Washington, D.C.

Jensen, J., Rutherford, T., Tarr, D. (2003) *Economy-wide and sector effects of Russia's Accession to the WTO*. Mimeo.

Pavel, F. (2001) *Success and Failure of Post-Communist Transition*. Shaker Verlag, Achen.

Pavel, F., Tochitskaya, I. (2005) The Economic Impact of Belarus Accession to the WTO: A Quantitative Assessment. In International Conference Proceedings «Belarus WTO Accession: Problems and Perspectives», Minsk.

Pyatt, G., Round, J.I. (1985) *Social Accounting Matrices: A Basis for Planning*. Washington D.C.

Rutherford, T., Paltsev, S. (1999) *From an Input-Output Table to a General Equilibrium Model: Assessing the Excess Burden of Indirect Taxes in Russia*. Draft, University of Colorado.

Shoven, J.B., Whalley J. (1992) *Applying General Equilibrium*. Cambridge University Press.

Данные

Национальные счета Республики Беларусь (2004) Министерство статистики и анализа Республики Беларусь, Минск.

Межотраслевой баланс производства и использования товаров и услуг за 2002 г.

РОСТ ЦЕН НА ЭНЕРГОНОСИТЕЛИ: ОПЫТ СТРАН РЕГИОНА И СИТУАЦИЯ В БЕЛАРУСИ

Елена Ракова

1. ВВЕДЕНИЕ

В последнее время тема повышения цен на импортируемый в Беларусь газ до мирового уровня и последствия такого повышения является крайне актуальной и достаточно популярной. Какими будут новые цены на импортируемый газ? Как это повышение отразится на тарифах белорусской энергетики (95% электростанций, вырабатывающих электро- и теплоэнергию, работают на газе), конкурентоспособности промышленных предприятий, тарифах на коммунальные услуги и уровне жизни населения? Какой должна быть экономическая политика в условиях возможного энергетического шока? Как другие страны (например, Молдова и Украина) региона справились с подобным кризисом? На эти и многие другие вопросы существуют разные ответы и сценарии действий.

Данная статья посвящена анализу ситуации с импортом энергоносителей, их производством, тарифами на электроэнергию и газ для населения и промышленных предприятий в Украине, Молдове, а также Беларуси. Во втором разделе рассматриваются последствия роста цен на энергоресурсы и тарифная политика в Украине и Молдове. В третьем разделе приводится подробный анализ ситуации в энергетическом секторе Беларуси. В заключительном разделе содержатся выводы и рекомендации в области экономической политики, которые могут привести к росту эффективности сектора и снижению затрат. По мнению автора, реформы в секторе энергетики и проведение активной политики, направленной на рост энергоэффективности, могут в значительной мере ослабить негативные последствия шоков от новых цен на энергетический импорт и сгладить последствия роста тарифов для конечных потребителей.

2. ПОСЛЕДСТВИЯ РОСТА ЦЕН НА ЭНЕРГОРЕСУРСЫ В ЗАВИСЯЩИХ ОТ ИХ ИМПОРТА СТРАНАХ СНГ

2.1. «Газовые войны»

2005–2006 гг. характеризовались изменением политики российского газового монополиста РАО «Газпром». С одной стороны, «Газпром» стреми-

тельно увеличивает собственную капитализацию¹, с другой – повышает цены на поставляемый в страны Европы и СНГ природный газ. Так, рост капитализации «Газпрома» увеличился с USD 10 млрд в 2000 г. до 225 млрд в начале 2006 г. В результате российский концерн по капитализации вышел на шестое место в списке крупнейших мировых публичных компаний, оставив позади «Шелл» (Shell) и «Бэнк оф Америка» (Bank of America). Среди нефтегазовых гигантов «Газпром» занимает третью строчку за «Экссон мобил» (Exxon Mobil) и «Бритиш Петролеум» (British Petroleum). По оценкам Morgan Stanley, капитализация «Газпрома» в ближайшее время достигнет USD 330 млрд.

Для каждой страны СНГ, часто даже ЦВЕ, цены на газ определяются индивидуально. Для стран Европы при определении «рыночной цены» на природный газ основой является т.н. «европейская рыночная формула», согласно которой цена газа зависит от конкурирующих видов топлива – нефти и электроэнергии, а также стоимости доставки. Поскольку в последние годы наблюдался существенный рост цен на нефть, то соответственно увеличились и цены на газ (за 2005 г. цены выросли в 1.7 раза). При этом, однако, «Газпром» проводил политику ценовой диверсификации при поставках газа в Европу. Например, в 2005 г. Россия продавала газ Германии по цене USD 200/1000 м³, Словении и Словакии – 180, Польше – 120, что не объясняется разницей в стоимости доставки, поскольку средне-европейский тариф на транзит газа составляет всего 2 евро, или 2.6 долл., за 1000 м³ на 100 км.

В середине 2005 г. «Газпром» объявил о намерении увеличить цены на газ до общеевропейского уровня для Прибалтийских государств. Если в 2005 г. цена газа составляла USD 92–94/1000 м³ для Латвии (поставлено 1.3 млрд м³), 85 – для Литвы (3.56 млрд м³), 90 – для Эстонии (0.73 млрд м³), то в 2006 г. эти страны покупают газ по USD 120–125/1000 м³. С 1 июля 2006 г. «Газпром» принял решение повысить цену на газ для Литвы с USD 105 до 135/1000 м³, что произошло на фоне резкой критики политики России на Балтийско-Черноморском форуме в Вильнюсе и призывов президента Литвы Валдаса Адамкуса к странам ЕС создать единый фронт против строительства Северо-Европейского газопровода. Для всех стран СНГ, кроме Беларуси, цены на газ были значительно повышены в 2006 г. (табл. 1).

Для стран СНГ при определении цены газа имеют значение транзитные возможности страны, ее готовность создать совместные предприятия (готовность внести вклад в рост капитализации «Газпрома»), другие факторы (в том числе политические). Поскольку резкое одномоментное повышение цен грозило различными шоками для экономик многих стран, боль-

¹ Рыночная капитализация (англ. *market capitalization*) акционерной компании – это стоимость всех акций, то есть цена, которую необходимо заплатить в случае её покупки. Вычисляется данная величина как произведение цен акций на количество выпущенных акций.

шинство из них (Армения, Молдова) предпочли передачу контрольного пакета акций своих газотранспортных предприятий «Газпрому» или его «дочкам».

Таблица 1

Динамика изменения экспортных цен РАО «Газпром» в 2000–2006 гг.

Страна	Цена на газ до 2006 г., USD/1000 м ³	Цена в 2006 г., USD/1000 м ³	Темп роста, %
Азербайджан	60	140	233
Армения	54	110	204
Беларусь	46.68	46.68	118
Грузия	62	110	176
Молдова	80	110	137
Украина	50	230 (95)	190

Источник: по данным различных интернет-ресурсов.

Молдова передала «Газпрому» большую часть акций газотранспортного предприятия «Молдовагаз» (Moldova-gaz), в результате чего в первом полугодии цена была зафиксирована на уровне USD 110/1000 м³. В дальнейшем «Газпром» намеревается повысить ее до USD 160/1000 м³.

Цена для Украины определялась специфическим образом. «Газпром» продавал зарегистрированной в Швейцарии компании «РосУкрЭнерго» газ по «рыночным европейским ценам» с первоначальной ценой USD 230/1000 м³ (всего в 2006 г. планировалось продать 17 млрд м³ газа). Одновременно «Газэкспорт» («дочка “Газпрома”») и «Нафтогаз Украины» передали «РосУкрЭнерго» свои контракты на закупку в 2006 г. 56 млрд м³ газа из Средней Азии (Туркменистан, Узбекистан и Казахстан) – это количество соответствует объемам газа, который Украина планировала импортировать в 2006 г. В первом полугодии 2006 г. Украина покупала газ у компании «РосУкрЭнерго» по средней цене USD 95/1000 м³. За транзит российского газа через территорию Украины «Газпром» платит USD 1.6/1000 м³ на 100 км (до 01.01.2006 тариф составлял USD 1.09). При этом, согласно дополнительному соглашению, «Газпром» до 2009 г. будет платить за транзит по прежней ставке USD 1.09, а не 1.6, поскольку разница пойдет в счет погашения части украинского долга за газ, составившего USD 1.2 млрд.

Таким образом, новая ценовая политика «Газпрома» дала основания экспертам говорить о начале «газовых войн» (по аналогии с нефтяными). Цены на поставляемый из России природный газ превратились в действенный инструмент поощрения и наказания стран СНГ в зависимости от их политики в отношении России в целом и «Газпрома» в частности. Соответственно, для большинства стран СНГ и Балтии актуален вопрос о модернизации своих предприятий с целью увеличения энергоэффективности, диверсификации поставляемых в страну энергоносителей, развития местных и возобновляемых источников энергии.

2.2. Последствия роста цен на природный газ для украинской экономики

Газ играет значительную роль в украинском энергобалансе (около 45%). В 2005 г. украинские потребители использовали 75.4 млрд м³ газа, в 2006 г. планируется потребить 76 млрд. куб. м. Примерно 9% всего газа используется в энергетическом комплексе, 13.3% – в металлургическом, 11.3% – в химическом. Население и бюджетные организации используют 44% всего объема потребляемого газа. Соответственно, рост цен на газ имел разные последствия для экономики: рост стоимости электро- и теплоэнергии, вырабатываемой путем сжигания газа, рост издержек в энергоемких производствах, необходимость повышения тарифов для населения и бюджетных организаций.

До 2006 г. Украина импортировала российский газ, причем 80% поставок шли в счет транзита российского газа в Европу через территорию Украины. Кроме того, Украина добывает примерно 10 млрд м³ собственного газа. Дешевый газ делал неактуальной тему роста внутренних цен на энергоносители. В результате, тарифы на электроэнергию и газ для промышленных потребителей и населения не пересматривались семь лет, с 1999 г. С тех пор потребительские цены в целом по экономике выросли на 80%.

Рост цен на импортируемый газ в два раза с января 2006 г. потребовал изменения государственной ценовой политики в области установления энергетических тарифов. Однако проходящая в конце марта важнейшая политическая кампания – парламентские выборы – внесла определенные коррективы в ее реализацию. В результате, если тарифы для промышленных потребителей были повышены практически сразу, население получило значительный временной лаг, в то время как нагрузка на энергетические предприятия и бюджет возросла.

Тарифы на газ для населения. Директивы Евросоюза по газу и электроэнергии требуют от энергоснабжающих компаний отражения всех издержек в тарифах. Соответственно, в европейских странах тарифы для населения устанавливаются на уровне, превышающем уровень тарифов для промышленности. Это объясняется экономической логикой затрат (эффектом экономии на масштабе): стоимость распределения и доставки газа и электроэнергии мелким потребителям (населению) выше, чем крупным (промышленности). В результате, если средний тариф, например, на электроэнергию по Евросоюзу составляет 8 центов США, то для населения он равен примерно 12–13 центам.

Долгое время тарифы для населения в Украине устанавливались на уровне значительно ниже даже российского (табл. 2). Так, в России цены на природный газ для населения превышали действующие в Украине на 21%, в Молдове – в 3 раза, в Польше – в 12 раз. При этом разница между тарифами для населения и промышленности в пользу населения в Украине была значительно выше (USD 43–47/1000 м³ в России и 34–73 в Украине).

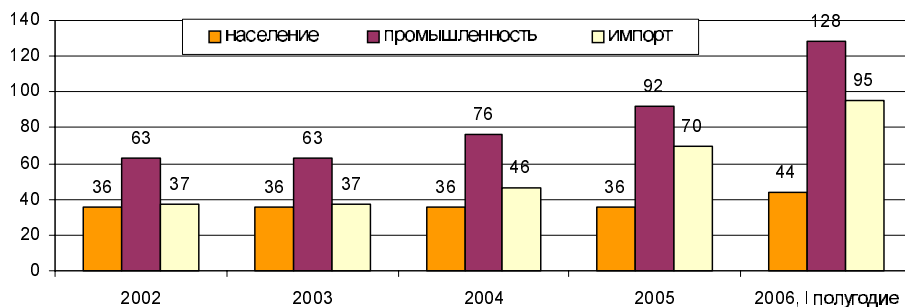
Таблица 2

**Цены на газ и электроэнергию для населения
в отдельных странах СНГ в 2005 г.**

Страна	Входящая цена на газ на границе (без НДС)	Цена 1000 м ³ природного газа, USD	Цена за 1 кВт.ч, центы США
Беларусь	47	52–83	4.0
Молдова	110	108	6.0
Россия	–	43	6.0
Украина	50	34–38	3.0
Польша	120	385	12.1
Литва	85	306	10.3
Эстония	90	248	9.7
Болгария	120	374	8.1
Румыния	120	281	11.1

Источник: по данным различных интернет-ресурсов.

В 2006 г. в Украине тарифы на природный газ для населения были втрое дешевле, чем для промышленности. В результате такой тарифной политики в стране существовало перекрестное субсидирование населения (рис. 1).



Примечание: тарифы для промышленности и стоимость импорта приведены с НДС и др. транспортными расходами.

Источник: Госкомстат, НКРЭ, интернет-ресурсы.

Рис. 1. Динамика цен и тарифов на газ в Украине в 2002–2006 гг.

По данным Национальной комиссии регулирования энергетики Украины (НКРЭ)², действующие в начале 2006 г. тарифы на газ для населения

² НКРЭ – независимый регулятор в энергетическом секторе, который осуществляет государственное регулирование деятельности субъектов природных монополий в электроэнергетике и нефтегазовом комплексе, обеспечивает проведение ценовой и тарифной политики в этих сферах.

покрывали только 50% затрат на его производство и поставку. По расчетам НКРЭ, политика дотирования населения со стороны НАК «Нафтогаз України» приводит к убыткам в 4 млрд гривен в год (около USD 790 млн). Помимо более высоких тарифов для промышленности, такая практика означает, что предприятия топливно-энергетического комплекса экономят на вложениях в инфраструктуру и геологоразведку, увеличивая расходы на обслуживание кредитов.

Первое повышение тарифов на газ для населения состоялось 1 мая 2006 г. (рост на 25%). Соответственно, цена газа составила USD 43.6/1000 м³ при наличии счетчика и 47.5 – без счетчика. С 1 июля 2006 г. запланирован рост тарифов сразу на 80% (USD 78–85). Предполагалось, что повышение тарифов с 1 июля будет последним в 2006 году. НКРЭ разработала план постепенно роста тарифов на газ для населения: раз в полгода цена будет повышаться на 25%, чтобы к 2008 г. достичь экономически обоснованного уровня цен на газ украинской добычи.³

Тарифы на газ для промышленности. Украинская промышленность потребляет более 32 млрд м³ газа. В среднем в 2005 г. тарифы для промышленных предприятий (без учета НДС) установлены на уровне, в два раза превышающем уровень тарифов для населения. Однако многие отрасли промышленности, так же как и население, пользовались льготами, что искажало ценообразование и экономические отношения. Кроме того, тарифы для промышленных потребителей в восточной части страны устанавливались на более низком уровне, чем в центральной и западной частях.

В 2006 г. вследствие роста цен на импортируемый газ рост тарифов для промышленности в среднем составил 45%. Максимальная цена на газ в 2006 г. установлена на уровне USD 110/1000 м³ (в то время как предыдущая цена равнялась USD 76). Однако фактическая цена с учетом НДС и дополнительных расходов составляет не USD 110/1000 м³, а 120–145. Кроме того, 23 мая НКРЭ приняла решение о повышении с 1 июня 2006 г. общего тарифа на транспортировку природного газа для потребителей Украины (кроме потребителей на прямых трубах) почти в 1.5 раза – с 47.5 до 70 грн⁴ за 1000 м³ (без НДС). При этом для ДК «Укртрансгаз», НАК «Нафтогаз Украины» также повысились средние расчетные тарифы на транспортировку газа распределительными трубопроводами – с 23.25 до 38.05 грн за 1000 м³ (на 64%) и на транспортировку магистральными трубопроводами – с 24.25 до 31.95 грн за 1000 м³ (на 32%).⁵

³ Население Украины на 90% обеспечивается топливными ресурсами отечественных месторождений, цена на которые в настоящее время достигает USD 77.8/1000 м³ без НДС и тарифов на транспортировку и поставку. То есть фактически цена должна быть выше – в пределах USD 80–85/1000 м³.

⁴ USD 1 = 5.08 гривен.

⁵ НКРЭ устанавливает не только предельную цену на газ для отдельных отраслей промышленности, но и тариф на транспортировку газа конечным потребителям по магистральным и распределительным трубопроводам.

По расчетам многих экспертов, цена для промышленных потребителей в районе USD 120–135/1000 м³ близка к порогу рентабельности многих предприятий базовых отраслей. Наиболее уязвимы в отношении роста цен на газ предприятия металлургической отрасли. Металлургические предприятия потребляют третью часть газа, расходуемого Украиной (около 18–20 млрд м³ газа в год). Вследствие низких тарифов и разнообразных льгот предприятия металлургического комплекса не имели мотивации инвестировать в энергосберегающее оборудование и технологии. На внедрение новых технологий, которые позволили бы вдвое сократить потребление природного газа, потребуется три-пять лет при условии наличия финансов. По расчетам специалистов, предельная цена (с транспортировкой, НДС и прочими надбавками) на газ для предприятий черной металлургии составляет USD 105/1000 м³ газа. В феврале 2006 г. правительство установило ценовой лимит на газ для промышленных предприятий в USD 110/1000 м³, НКРЭ снизила этот порог до USD 108.

Еще одна газопотребляющая отрасль промышленности Украины – химическая. Средняя цена, по которой ее предприятия покупают газ, составляет USD 120–124/1000 м³, в то время как критической ценой для рентабельности химической отрасли является цена в USD 140–160.

Тарифы на электроэнергию. Тарифы на электроэнергию для населения также установлены НКРЭ на уровне, значительно меньшем, например, российских тарифов (см. табл. 19). Кроме того, несмотря на наличие относительно дешевой атомной электроэнергии, перекрестное субсидирование населения промышленностью также присутствует, хотя и не в таких значительных объемах, как в случае с газом. По данным НКРЭ, в 2005 г. дотации бытовым потребителям составляли около 3,6 млрд гривен, а в 2006 г. сумма может вырасти до 6 млрд.

Действующие в начале 2006 г. тарифы на электроэнергию для населения покрывали только 42% затрат на ее производство и поставку. Ввиду роста цен на газ и роста издержек генерирующих электроэнергию компаний НКРЭ планирует постепенно повышать тарифы для населения. Так, с 1 мая 2006 г. тарифы для населения увеличились на 30% и составили 3,86 цента США.

Формально, тарифы на электроэнергию определяет НКРЭ. Однако в Украине действует оптовый рынок электроэнергии, несколько производителей электроэнергии и 27 ОАО «Облэнерго», распределяющих энергию. В результате, цены дифференцированы не только по группам потребителей и напряжению потребляемой энергии, но и по областям. Оптовая цена включает издержки на производство и распределение электроэнергии, которые значительно различаются по областям, вследствие чего тарифы в разных областях могут отличаться почти в два раза. Общие издержки производства электроэнергии усредняются на уровне пула (объединения всех производителей электроэнергии) таким образом, чтобы оптовая цена, по которой «Облэнерго» покупают электроэнергию, рассчитывалась как средняя между ценой атомной, термической и гидроэлектро-

энергией, плюс издержки на трансмиссию. Средний оптовый тариф для промышленности в 2004 г. составлял примерно 2.8 цента США, в 2005 г. – 3.7 цента. Средний розничный тариф в 2004 г. составил 3.5 цента, в 2005 г. – примерно 4 цента.

В 2006 г. тарифы повысились на 25–30% до 5–5.5 цента. Таким образом, несмотря на рост тарифов за 7 лет в 1.6 раза, тарифы для промышленных потребителей в Украине значительно ниже российского или белорусского уровня.

Прогноз развития ситуации. Прошло слишком мало времени после двукратного повышения цен на импортируемый газ, чтобы анализировать последствия этого роста для социально-экономического развития страны. Различные эксперты прогнозируют соответственно разные результаты: от 2–3% снижения ВВП до 14%. Многие расчеты делались еще до окончания российско-украинских переговоров. До сих пор до конца не известно, как дополнительные издержки будут перераспределены между населением, отраслями промышленности и бюджетом. Данные о социально-экономическом развитии Украины за 4 мес. 2006 г. говорят об отсутствии значимых шоков в реальном секторе экономики.

Хотя инфляция за 5 мес. 2006 г. составила 8.6%, в стране наблюдался рост ВВП на 2.4%. При этом, если в прошлые годы основной вклад в рост ВВП вносила промышленность (5.1% в 2005 г.), то в 2006 г., несмотря на низкий показатель роста промышленного производства (0.5%), основными точками роста стали строительство (6.7%), торговля (4.2%) и сельское хозяйство (4.6%). Рост в этих секторах позволит нивелировать негативное влияние роста цен на газ в промышленности.

К положительным тенденциям в украинской экономике можно также отнести рост реальных доходов и депозитов населения, ускорение кредитования экономики и граждан. Сохранилась и усилилась тенденция увеличения объемов прямых иностранных инвестиций. Так, по предварительным данным, их приток составил USD 820 млн. Растет спрос на энергосберегающее оборудование и технологии.

Вместе с тем остаются высокими девальвационные и инфляционные ожидания, ухудшается финансовое положение предприятий и растет уровень неплатежей за газ. Среди негативных тенденций аналитики указывают на два показателя: отрицательное сальдо торгового баланса (USD 1.3 млрд) и уменьшение валютных резервов Национального банка Украины почти на USD 2 млрд в первом квартале 2006 г. Это произошло в результате резкого ухудшения условий торговли (снижение цен на экспортируемую из Украины продукцию и рост цен на импортируемую).

По расчетам украинских экспертов, рост стоимости газа будет влиять на основные ценовые индексы не непосредственно, а опосредовано, через влияние на цены производителей. В целом, удельный вес газа в издержках предприятий, ориентированных на потребительский рынок, невысок. Поэтому удорожание газа несущественно отразится на росте цен на про-

довольственные и недовольственные товары, входящие в индекс потребительских цен. Производители же промышленной продукции не смогут существенно поднимать цены, поскольку уже продают ее по мировым ценам. По итогам года дополнительный прирост цен производителей промышленной продукции ожидается на уровне 5%; прирост потребительских цен – на уровне 2–3%. В целом годовая инфляция ожидается в районе 11–12% г/г. с учетом роста тарифов, регулируемых административно (на газ, электроэнергию, ЖКУ).

Особенности экономической политики. Ключевой проблемой украинской экономики является неопределенность параметров экономической политики и институциональная слабость государственных и негосударственных учреждений. К этому добавились значительное ухудшение внешнеэкономической конъюнктуры для товаров украинского экспорта и борьба за благосклонность электората за счет значительного повышения социальных стандартов во время последних избирательных кампаний.

После майского и июльского роста цен на газ и электроэнергию многое будет зависеть от денежной политики Нацбанка Украины и его способности противостоять промышленным лоббистам с Востока, требующим льгот и преференций в связи со значительным ростом затрат и энергоемким характером отдельных производств. Соответственно, структурные изменения в экономике вследствие роста цен на газ проявятся лишь по прошествии определенного периода времени.

Среди основных задач, которые должно будет решить украинское правительство, можно выделить:

- стимулирование методов повышения энергоэффективности промышленными и бюджетными потребителями и населением;
- проведение жесткой монетарной политики, с четким сигналом бизнесу для самостоятельной адаптации к ценовым шокам;
- проведение политики, направленной на обеспечение конкуренции в секторе инфраструктурных монополий и прозрачности финансовых потоков государственных холдингов;
- проведение последовательной политики роста тарифов для населения с целью ликвидации перекрестного субсидирования и приведения их к экономически обоснованному уровню с одновременной реформой системы социальной поддержки беднейших слоев населения.

2.3. Последствия роста цен на природный газ для молдавской экономики

Тарифы на газ. Молдова импортирует около 1.2 млрд м³ газа, что составляет примерно 15% всего импорта страны и 3% потребления. Последствия роста цен на газ для молдавской экономики не настолько драматичны, как для соседей по СНГ. Дело в том, что Молдова является скорее аграрной, чем индустриальной страной, в Молдове отсутствует тяжелая и до-

бывающая промышленность, а остальные отрасли не относятся к энергоемким. Однако газ практически является главным ресурсом (80%) в топливно-энергетическом балансе страны (при этом 100% импорта газа приходится на российский газ). Местные виды топлива – нефть, газ, бурый уголь, древесина, отходы сельхозпроизводства – обеспечивают не более 5–7% потребности в энергоресурсах. Электро- и теплоэнергия производится путем сжигания газа. В то же время Молдова самостоятельно производит только 40% необходимой ей электроэнергии, остальное электричество импортируется.

В 1990-е гг. продолжалась политика газификации страны. В настоящий момент главный потребитель газа – население. Соответственно, рост цен на газ больше всего ударил по жителям сельских районов, которые отапливают дома газом. Второй крупный потребитель газа – теплоэлектростанции (выработка теплоэнергии). Тарифы на теплоэнергию субсидируются; ожидается, что они будут субсидироваться и дальше. То есть возрастет давление на промышленных потребителей (через перекрестное субсидирование) и бюджет. Кроме того, рост цен на газ приведет к росту издержек в стекольной, сахарной, металлургической и пищевой промышленности (не более 10%).

Тарифы для промышленных потребителей и населения на электро- и теплоэнергию, газ и нефтепродукты устанавливаются независимым регулятором – Национальным агентством по регулированию в энергетике (НАРЭ). Политика ценообразования данного органа во многом, как и в Украине, определяется социальными соображениями и подвержена политическому влиянию. В тарифах на газ и электроэнергию, хоть и в незначительной степени, присутствует перекрестное субсидирование населения промышленностью.

По итогам январского роста цен на импортируемый газ, его стоимость для промышленных потребителей и населения выросла на 37.2%. В результате, промышленные потребители платят за газ в среднем USD 120–145/1000 м³; население, потребляющее менее 30 м³ в месяц, оплачивает газ по USD 113; для тех, кто потребляет больше, тариф составляет USD 145.

По расчетам экспертов Центра стратегических исследований и реформ на основании модели затраты–выпуск (по данным МОБ), рост цен на газ приведет к небольшому всплеску инфляции, однако при проведении жесткой денежной политики предприятия столкнутся с ростом затрат, снижением рентабельности и финансовой несостоятельностью (поскольку возможности роста цен ограничены жесткой конкуренцией). Основной удар придется на электроэнергетику (производство электро- и теплоэнергии), а также легкую (снижение рентабельности на 65%) и пищевую (снижение на 30%) промышленность, машиностроение (на 30%). Рост затрат и снижение рентабельности ограничат инвестиционную деятельность предприятий и снизят темпы экономического роста (табл. 3).

Таблица 3

Возможный рост цен в различных секторах экономики Молдовы в 2006 г.

Сектор	Прирост цен, %
Производство электро- и теплоэнергии, газовая отрасль, водоснабжение	195.0
Сельское хозяйство	7.7
Добывающая промышленность	34.6
Обрабатывающая промышленность	17.3
Строительство	2.6
Транспорт	4.1
Коммуникации и почтовые услуги	4.5
Торговля	0.1
Гостиничный и ресторанный бизнес	4.1
Другие	2–11
Экономика в целом	15–16

Примечание. Модель учитывает как прямые затраты продукта на продукт, так и полные затраты основных отраслей экономики для производства продукции. Сделано допущение: в модели принималась неизменность составляющих валовой добавленной стоимости, хотя в действительности это трудно обеспечить.

Источник: оценки Центра стратегических исследований и реформ, <http://www.cisr-md.org>.

Тарифы на электроэнергию. На рынке электроэнергетики Молдовы работают три генерирующих предприятия и пять предприятий, распределяющих энергию конечным потребителям. В целом импорт электроэнергии (из Украины и ранее из Румынии) обходится дешевле, чем ее производство в Молдове.

Тариф на электроэнергию для основной части потребителей в Молдове составляет 0.78 лея (6 центов) за 1 кВт.ч. Испанская компания *Union Fenosa*, владеющая тремя электрораспределительными предприятиями, настаивает на повышении тарифа до 0.84 лея. Однако НАРЭ считает требования необоснованными, поскольку тариф, который не менялся с 2003 г., рассчитывался исходя из курса 14.33 лея за USD 1, а последние два года курс доллара по отношению к лею был намного ниже (13 лей за USD 1). Для предприятий, потребляющих электроэнергию на сетях высокого напряжения, тариф несколько ниже (4.2 цента США).

Средний тариф для населения в 2005 г. составил 4 цента; данный тариф также не пересматривался с 2003 г. Сдерживание роста тарифов приводит к росту убытков энергетических предприятий и конфликтам между собственниками энергетических компаний (РАО «ЕЭС», *Union Fenosa*) и НАРЭ.

Прогноз развития ситуации. Прошло слишком мало времени для того, чтобы анализировать последствия роста цен на газ. К тому же цены пока увеличились с USD 80 до 110, а не до 160. В качестве мер борьбы Молдова собирается отменить низкий НДС на входящий газ (5%), но до настоящего времени такое решение не принято. Правительство направляет бюджетные излишки на выплату компенсаций газотранспортному предприятию «Молдовагаз».

В случае дальнейшего роста цен до USD 160/1000 м³ Всемирный банк прогнозирует снижение темпов экономического роста до 5% в год, рост бюджетного дефицита на уровне 1.5–2% ВВП (в то время как правительство планировало дефицит на уровне 0.8% ВВП), рост инфляции до 12–15% в год.

Среди основных целей и направлений государственной экономической политики в Молдове, способствующих адаптации экономики к энергетическим шокам, можно выделить: проведение жесткой денежно-кредитной политики и поддержание финансовой стабильности экономики; стимулирование энергосбережения и инвестиций в энергосберегающие технологии и оборудование; приведение тарифов для населения к экономически обоснованному уровню для того, чтобы снизить нагрузку на энергетические и промышленные предприятия по субсидированию населения.

3. РЫНОК ЭНЕРГОНОСИТЕЛЕЙ В БЕЛАРУСИ И ГОСУДАРСТВЕННАЯ ПОЛИТИКА ПО РЕГУЛИРОВАНИЮ ЭНЕРГОТАРИФОВ

3.1. Значение природного газа для экономики страны и основные характеристики сектора

Структура сектора. На протяжении 2000–2006 гг. газ является стратегическим сырьем для белорусской экономики. Пытаясь снизить затраты национальных производителей за счет использования дешевого российского газа, Беларусь увеличила долю потребления газа в энергетическом балансе с 43 в 1990 г. до 80% в настоящее время. В 2006 г. для собственных нужд республика импортировала 20.1 млрд м³ природного газа.

В отличие от Украины и Молдовы, в Беларуси иная структура потребления газа. Основным потребителем природного газа является государственный концерн «Белэнерго» (58%). 95% электростанций концерна используют газ для производства электро- и теплоэнергии. Промышленность потребляет 22% газа, причем несколько предприятий нефтехимической отрасли потребляют более половины этого объема. Самые крупные белорусские предприятия-потребители газа, такие как «ГродноАзот», могилевское «Химволокно», являются крупнейшими экспортерами и налогоплательщиками. Отсутствие газа или резкий рост его стоимости означает не только нежелательные экономические последствия непосредственно для этих предприятий, часть из которых имеет непрерывный цикл производства, но и для экономики в целом. Рост цен на газ несет и социальные угрозы: 90 городов из 104 и 60 поселков городского типа из 110 отапливаются газом.

Газовый сектор Беларуси представлен государственным газотранспортным предприятием «Белтрансгаз» и государственным концерном «Белтопгаз», контролируемые Министерством энергетики. «Белтрансгаз» отвечает за транспортировку газа в Беларусь и транзит газа за ее преде-

лы, в то время как предприятия концерна «Белтопгаз» занимаются распределением и продажей газа конечным потребителям внутри страны.

Транспортировка и распределение газа потребителям осуществляются следующим образом. На первом этапе РАО «Газпром» поставляют газ ОАО «Белтрансгаз», затем «Белтрансгаз» отпускает его концерну «Белтопгаз» и, наконец, областные сбытовые предприятия концерна (облгазы) осуществляют распределение и сбыт газа конечным потребителям и населению. Поскольку тарифа на услуги по распределению газа внутри страны не существует, их стоимость скрыта в конечной цене газа. Это же относится и к транспортировке газа конечным потребителям. Ее стоимость скрыта в цене, по которой «Белтрансгаз» продает газ концерну «Белтопгаз». Таким образом, конкуренция в этих областях ограничена, поскольку не существует ясных правил, регулирующих доступ третьих лиц к газотранспортным сетям. Доступ в газотранспортные сети этих предприятий является предметом отдельных переговоров в каждом конкретном случае (например, для «Итеры» при поставках газа на «ГродноАзот»).

Роль Беларуси в транзите российского газа значительно ниже роли Украины. В 2005 г. через территорию Беларуси транспортировано 40.8 млрд м³, из них непосредственно по сетям «Белтрансгаза» – 13.8 млрд м³. Транзит осуществляется в Прибалтику, Калининградскую область по сетям «Белтрансгаза», в Польшу и далее в Германию – по газопроводу «Ямал–Европа», являющемуся собственностью «Газпрома» и обслуживаемому «Белтрансгазом». Ожидается, что с окончанием строительства Северо-Европейского газопровода зависимость «Газпрома» от Беларуси снизится при поставках природного газа в Калининградскую область и Прибалтику. Именно этот аргумент использует «Газпром» при переговорах о покупке «Белтрансгаза», имея в виду снижение значения и, соответственно, цены покупки «Белтрансгаза» в перспективе.

Динамика изменения цен на импортируемый из России газ. До 2002 г. Беларусь покупала природный газ у России по коммерческим ценам (USD 40–50/1000 м³).⁶ Подписанное в апреле 2002 г. межправительственное соглашение «О единой ценовой политике» создало предпосылки для снижения импортных цен для Беларуси на потребляемый газ. РУП «Белтрансгаз» начало покупать российский газ на границе по цене пятого пояса Российской Федерации – USD 22/1000 м³. При этом Россия снизила тарифы только на 10 млрд м³ газа, поставляемого РАО «Газпром»; снижение тарифов не коснулось остального газа, поставляемого другими компаниями.

В начале ноября 2002 г. Беларусь столкнулась с первыми перебоями в газовом снабжении, поскольку «Газпром» сократил свои поставки газа в Беларусь на 30% в связи с перебором лимита дешевого газа, установлен-

⁶ Действительная цена была значительно ниже вследствие множественности валютных курсов, когда официальный курс белорусского рубля отличался от рыночного в два-три раза, а значительная часть платежей (80%) осуществлялась в товарной форме.

ного межправительственным соглашением. В результате в конце 2002 г. Беларусь покупала газ по USD 38/1000 м³ (вместо USD 22) у коммерческого поставщика ООО «Нефтегазовая компания «Итера»».

2 мая 2003 г. президиум совета министров одобрил стартовые условия для создания на базе РУП «Белтрансгаз» совместного белорусско-российского предприятия. Рыночную стоимость акций белорусская сторона оценила в 7 трлн руб. (USD 3.5 млрд), что в пять раз превысило стоимость уставного капитала предприятия. Контрольный пакет акций должен был остаться у белорусской стороны, которая также выставила ряд дополнительных условий (инвестиции в размере USD 1 млрд в трубопроводы и сети, увеличение транзита газа и пр.). Тем не менее, несмотря на отсутствие договоренностей по созданию СП, в июне 2003 г. РУП «Белтрансгаз» было акционировано.

6 сентября 2003 г. глава РАО «Газпром» объявил о том, что ввиду завышения белорусской стороной стоимости уставного фонда и выставления дополнительных условий российская сторона более не заинтересована в создании СП на базе ОАО «Белтрансгаз» и в продаже Беларуси газа по льготным ценам. Между тем в правительстве Беларуси посчитали выполненными все необходимые мероприятия, оговоренные межправительственным соглашением от 12 апреля 2002 г. о расширении сотрудничества в газовой отрасли, а предложенные белорусской стороной условия создания совместного газотранспортного предприятия, касающиеся рыночной стоимости пакета акций ОАО «Белтрансгаз», объема транзита российского газа через территорию Беларуси, прав собственности на контрольный пакет акций и внесения в уставный фонд создаваемой организации белорусского участка газопровода «Ямал–Европа» – обоснованными.

В октябре – декабре 2003 г. интенсивные переговоры между РАО «Газпром» и ОАО «Белтрансгаз» продолжились, однако никаких договоренностей до конца года так и не было достигнуто. Поскольку совместное предприятие на базе ОАО «Белтрансгаз» не создано, то впервые за последние пять лет между странами не был подписан единый энергетический баланс, не утверждены цены и объемы поставок газа «Газпромом». В начале 2004 г. Беларусь покупала газ у коммерческих поставщиков – российских компаний «ТрансНафта» и «Итера».

18 февраля 2004 г. «Газпром» перекрыл поставки газа в Беларусь, включая собственный транзит в Европу, поскольку Беларусь начала несанкционированный отбор газа. Давление в магистральных трубопроводах снизилось почти в два раза, что создало чрезвычайную ситуацию. На следующий день поставки газа возобновились, однако стратегические противоречия между РАО «Газпром» и ОАО «Белтрансгаз» оставались нерешенными. В то же время не был подписан контракт по поставкам газа на 2004 г.

В июне, когда независимые поставщики практически выбрали свои квоты на поставки, через 6 месяцев упорных переговоров стороны подпи-

сали компромиссный вариант по поставкам газа в Беларусь в 2004 г.⁷ Согласно этому контракту цена газа составила USD 46.68/1000 м³ (примерно на 24% выше, чем в 2003 г.). Стоимость транзита через магистральные трубопроводы «Белтрансгаз» составила USD 0.75/1000 м³ на 100 км (в 2003 г. – USD 0.55) и 0.46 (0.46 в 2003 г.) для транзита по принадлежащему России газопроводу «Ямал–Европа». В сравнении с 2003 г. Беларусь должна была заплатить «Газпрому» примерно на USD 170 млн больше, в свою очередь для «Газпром» увеличивалась цена транзита газа в Европу примерно на USD 45 млн. Дополнительно, в качестве компенсации за возросшую цену газа, Россия предоставила Беларуси межгосударственный кредит в размере USD 175 млн (кредитные средства предоставлены на 5 лет, ставка кредита – Libor + 0.8%; первая выплата по кредиту – через 2 года). Кредит получен в декабре 2004 г. Из общей суммы USD 25 млн возвращено в счет погашения задолженности предыдущих лет, остальное поступило в государственный бюджет.

В течение 2004 г. переговоры о создании совместного предприятия и приватизации ОАО «Белтрансгаз» значительно не продвинулись. Независимая оценка активов «Белтрансгаз» не проводилась. В результате, контракт о поставках и ценах газа на 2005 г. подписан только 30 декабря 2004 г., поскольку стороны долгое время не могли договориться о ценах. Цены на транзит не изменились, тогда как цены на газ фактически выросли на 18% (цена импорта осталась на уровне 2004 г. плюс 18% НДС, добавляемого и уплачиваемого с января 2005 г. в Беларуси⁸). Беларусь по договору должна получить 19.1 млн м³ газа; 1.4 млн м³ поставляет «Газпром» при наличии технической возможности. Ставка тарифа на транзит, несмотря на желание белорусской стороны ее увеличить, осталась неизменной (USD 0.75 за 100 км транзита по трубопроводам ОАО «Белтрансгаз» и USD 0.46 за транзит по трубопроводу «Ямал–Европа»).

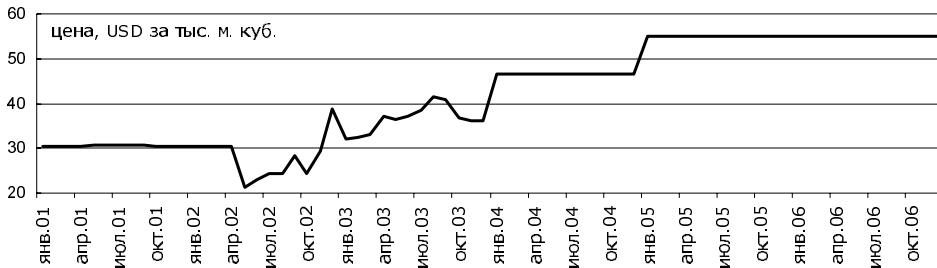
В целом за 2005 г. Беларусь потребила 20.12 млрд м³, или 102.4% к уровню 2004 г. Объем транзита по территории Беларуси возрос на 15.5%, достигнув 40.8 млрд м³, однако основной рост транзита пришелся на российский газопровод «Ямал–Европа», доля которого составила более 66% всего объема транзита (27 млрд м³).

В течение 2005 г. переговоры о создании совместного предприятия и приватизации ОАО «Белтрансгаз» также не продвигались, хотя они ак-

⁷ В 2004 г. Беларусь импортировала 20.5 млрд м³ газа, что на 9% больше, чем в 2003 г. Транзит газа составил 35.3 млрд м³ (на 6.6% больше), из которых 23.5 млрд м³ перекачивалось через газопровод «Ямал–Европа» (в 2003 г. – 21.8 млрд м³).

⁸ С 2005 г. Россия и Беларусь во взаимной торговле перешли на принцип взимания НДС по стране назначения, и НДС теперь уплачивается в белорусский бюджет. То есть, формально, Беларусь покупала газ по цене 2004 г, однако фактически цена выросла на 18%, в то время как белорусская сторона настаивала на ее снижении на 18% – до USD 39.56/1000 м³. Таким образом, в 2005 г. фактически все цены импорта (в первую очередь поставки газа) из России увеличились на 18% (сумму НДС), поскольку ранее НДС включался в цену импорта.

тивизировались в конце года, когда стороны подписывали газовое соглашение на 2006 г. Однако, несмотря на сохранение для Беларуси льготной цены на газ и в 2006 г.⁹, подробности соглашений в области приватизации ОАО «Белтрансгаз» не известны¹⁰.



Примечание. Цена импорта без НДС в 2005 г.

Источник: Министерство статистики и анализа.

Рис. 2. Динамика цен на импортруемый в Беларусь газ в 2001–2005 гг.

Необходимость вовремя и полностью оплачивать импортруемый из России газ явилась катализатором отдельных структурных реформ в этом секторе. В течение 2003–2005 гг. правительство проводило активную политику в отношении повышения платежной дисциплины и сокращения задолженности за поставленный в страну газ. В результате, в 2005 г. «Белтрансгаз» полностью оплатил текущее потребление, а уровень оплаты составил 100.4%. Таким образом, в 2005 г. отсутствовала просроченная текущая задолженность российским поставщикам за поставки газа. В целом, за 2005 г. Беларусь сократила внешний долг за газ на USD 69.6 млн: на 01.01.2006 г. он составил USD 88.3 млн (в том числе 15.7 млн – текущая задолженность за природный газ, поставленный в декабре 2005 г.). При этом Беларусь выполнила установленный соглашением от 05.12.2003 г.

⁹ В 2006 г. «Газпром» существенно увеличил цены на газ для всех стран СНГ, кроме Беларуси.

¹⁰ В ноябре 2005 г. президент Беларуси А. Лукашенко подписал указ № 466, которым он разрешил добровольное отчуждение акций ОАО «Белтрансгаз», приобретенных работниками предприятия в ходе акционирования. Через несколько дней собрание акционеров ОАО «Белтрансгаз» приняло решение о выкупе акций у акционеров с последующей безвозмездной передачей их в собственность государства по номинальной цене. Акционерам-физикам принадлежало 0.103% уставного фонда АО. В ходе льготной приватизации работники выкупили 236709 простых акций на сумму 946.836 млн руб. по цене на 20% ниже номинала. Номинальная стоимость акции составляет 5000 руб., ее реальная цена неизвестна, поскольку все акции принадлежат государству. Таким образом, «Белтрансгаз» стал акционерным обществом со 100% государственной собственностью. Наличие у работников даже минимального пакета акций затрудняло переговоры с РАО «Газпром» по поводу создания совместного предприятия на базе ОАО «Белтрансгаз» на паритетных началах.

объем погашения задолженности за поставки предыдущих лет (оплачено USD 26.5 млн).

Кроме того, административные меры и жесткие нормы по использованию бартера и необходимости 100%-й оплаты за потребленный газ конечными потребителями, принятые в 2003 г., в 2004–2005 гг. еще более усиливаются, что приводит к значительному улучшению платежной дисциплины внутри страны и сокращению неденежных форм расчетов (менее 5%). Однако полностью ликвидировать просроченную задолженность не удалось (табл. 4). При этом основное сокращение задолженности потребителей газа произошло благодаря административным мерам (списание, реструктуризация задолженности, бюджетные субсидии).

Таблица 4
Просроченная задолженность потребителей за газ, USD млн.

	На 01.01.02	На 01.01.03	На 01.01.04	На 01.01.05	На 01.01.06
Всего	925.5	874.11	708.16	248.66	186.05
В том числе:					
внутренняя	742.66	774.63	594.48	247.51	186.05
внешняя	182.84	99.48	113.68	–	–

Источник: Министерство статистики и анализа.

Основными должниками газопользователей являются электроэнергетика и отдельные предприятия промышленности и сельского хозяйства. На долю концерна «Белэнерго» приходится более 70% всей задолженности потребителей газа. «Белэнерго» увеличил кредитную задолженность банкам для своевременной оплаты текущего потребления, однако концерн не в состоянии оплатить задолженность предыдущих лет ввиду сложного финансового состояния и наличия собственных неплательщиков за поставленную электроэнергию.

Ценообразование и тарифы на газ. Цена газа на всех этапах формируется по методу «издержки плюс». К закупочной цене газа на территории Беларуси «Белтрансгаз» добавляет около 15–20%. Затраты, прибыль и налоги концерна «Белтопгаз» составляют еще примерно 20–25%.

Конечные цены на газ различаются не только в зависимости от категорий потребителей (население, промышленные потребители и т. д.), но также и внутри категорий (различные промышленные предприятия платят за газ разную цену) вследствие многочисленных привилегий и исключений. Хотя в большинстве случаев доходы от продаж газа покрывают затраты газотранспортных предприятий, отдельные группы потребителей субсидируются за счет других. В частности, субсидируется потребление сжиженного газа населением за счет цен природного газа. Сельскохозяйственные и отдельные промышленные предприятия также покупают природный газ по более низким ценам, исходя из критерия целесообразности государственной

поддержки этих предприятий. Убытки от реализации газа по льготным тарифам покрываются в основном за счет промышленных потребителей.

Цены и тарифы для внутренних потребителей устанавливаются Министерством экономики Республики Беларусь, а не Министерством энергетики. Таким образом, процедура установления тарифов отделена от хозяйственной деятельности. Министерство экономики выполняет некоторые функции независимого регулирующего органа, используя метод «издержки плюс». С 2000 по 2003 г. наценки «Белтопгаза» и «Белтрансгаза» значительно снизились, а с 2006 г. наценки «Белтопгаза» – увеличились (табл. 5). «Белтрансгаз» компенсирует потери прибыльности за счет возросшего транзита. Кроме того, наценки «Белтрансгаза» и «Белтопгаза» включают инновационные фонды, из которых финансируется развитие газотранспортной сети.

Таблица 5

**Динамика цены на природный газ и ее состав
для промышленных потребителей, USD/1000 м³**

Постановление Министерства экономики РБ	25.01.00 №14	29.03.01 №67	13.06.02 №124	25.11.02 №251	24.01.03 №25	25.09.03 №6194	28.01.04 №21	02.02.05 №20	24.02.06 №32
Цена покупки импортируемо- го газа с НДС	30.00	30.00	24.52	33.59	34.37	37.59	46.68	55.08	55.08
Наценка ОАО «Белтрансгаз»	11.38	11.38	10.03	9.14	6.99	6.92	8.14	8.07	7.9
Цена ОАО «Белтрансгаз»	41.38	41.38	34.55	42.73	41.36	44.51	54.82	63.15	62.98
Надбавка концерна «Белтопгаз»	17.42	15.38	13.38	9.17	9.53	9.43	12.18	12.76	16.28
Отпускная цена	69.00	56.67	47.93	51.90	50.89	53.94	67.00	72.3*	75.16*

Примечание. 1. Включая НДС. 2. *Включая бюджетную субсидию ОАО «Белтрансгаз» в размере USD 3.61 в 2005 и 4.1 в 2006 гг. (то есть в отсутствие ее цены на газ были бы на уровне USD 75.91 и 79.26/1000 м³ соответственно).

Источник: по данным Министерства энергетики.

Постановление Министерства экономики №20 от 02.02.2005 г. увеличило цену на газ для большинства предприятий страны на 8%, что составило USD 72/1000 м³. Однако для отдельных предприятий по-прежнему действовали льготные тарифы, составившие 50–80% от полной стоимости газа. Эта цена действовала весь 2005 г. В феврале 2006 г. тарифы были увеличены до USD 75/1000 м³ (см. табл. 5).

В 2000–2003 гг. цены на газ для населения росли темпами, значительно превышающими темп роста потребительских цен (табл. 6). В результате такого опережающего потребительские цены административного увеличения тарифов перекрестное субсидирование населения было ликвиди-

ровано. В декабре 2003 г. цена на природный газ для населения покрывала затраты газоснабжающих предприятий на уровне около 150% и равнялась USD 50–55/1000 м³. Среднее покрытие затрат газовыми тарифами для населения составило в 2003 г. 99.9% (126% по природному и 75.6% по сжиженному газу). Однако в дальнейшем рост цен был приостановлен.

Таблица 6

Динамика изменения тарифов на газ для населения в 2002–2006 гг., %

Тарифы	2002	2003	2004	2005	2006, 4 мес.
Рост цен на газ, изменение за период	321.6	149.0	103.9	118	100.0
ИПЦ, дек. к дек.	134.8	125.4	114.4	108	101.6

Источник: по данным Министерства экономики и Министерства статистики.

Такая политика административного сдерживания тарифов для населения привела к уменьшению покрытия затрат тарифами и возвращению перекрестного субсидирования. Ситуация для концерна «Белтопгаз» ухудшалась и за счет сохранения перекрестного субсидирования потребления населением сжиженного газа. В целом, по данным Министерства энергетики покрытие тарифами затрат составило на конец 2004 г. 90.3% (109% по природному и 70% по сжиженному газу).

В 2005 г. тариф на газ для населения составил в среднем USD 83/1000 м³ для целей приготовления пищи и обогрева в летний период и USD 52 – для обогрева в зимний период. С мая 2006 г. тарифы увеличились и составили USD 94 и 57/1000 м³ соответственно.¹¹ По результатам 2005 г. покрытие тарифами для населения затрат на оказание услуг по газоснабжению составило на конец года 104%.

2.2. Электроэнергия

Структура отрасли. Белорусская энергосистема включает шесть самостоятельных РУПов (по числу областей) и имеет высоковольтные электроэнергетические связи между РУПами (областными объединениями) и энергосистемами сопредельных государств (России, Украины, Литвы, Польши). Управляется система концерном «Белэнерго», который подчинен Министерству энергетики. Энергосистема Беларуси представляет собой вертикально интегрированную компанию, в которой энергетическое производство не разделено по видам деятельности – производству, передаче и распределению.

Концерн «Белэнерго» на протяжении ряда лет в качестве ресурсов первичной энергии в основном использует два вида ископаемого топлива: природный газ (92%) и мазут. Основная часть потребности Беларуси в

¹¹ Постановление Совета министров Республики Беларусь № 264 от 12.03.2005 г. и №505 от 13.04.2006 г.

электроэнергии удовлетворяется за счет собственных электростанций энергосистемы и часть – за счет поставок электроэнергии зарубежными энергосистемами, в основном, из России и Литвы.

В 2005 г. энергоснабжающие организации концерна «Белэнерго» произвели 30.1 млрд (101.5% к 2004 г.) и импортировали 4.9 млрд кВт/ч электроэнергии. При этом платежная дисциплина в расчетах за импортируемую электроэнергию повысилась, а неденежные формы расчетов практически отсутствовали. Долг концерна «Белэнерго» за импортируемую из России электроэнергию сократился на USD 20.2 млн и составил USD 2.8 млн, при этом была ликвидирована просроченная задолженность.

В 2005 г. правительство продолжило работу по снижению задолженности и повышению прозрачности в расчетах внутренних потребителей. В целях ужесточения платежной дисциплины каждому министерству и концерну постановлением Совета министров¹² доводились объемы погашения задолженности предыдущих лет. Однако отдельные концерны и министерства («Беллесбумпром», «Беллеглапром», Минстройархитектура и др.) данные нормативы не выполняли. Поскольку указ президента¹³ фактически запрещал использование бартера во внутренних расчетах, объем неденежных форм расчета во внутренних платежах за электроэнергию составил менее 3%.

Несмотря на то что в целом текущие платежи конечных потребителей за потребленную электроэнергию составили 100.3%, в 2005 г. внутреннюю просроченную задолженность конечных потребителей концерну «Белэнерго» удалось сократить только на USD 34.7 млн (табл. 7). Просроченные долги конечных потребителей за электроэнергию составили 56% всей просроченной задолженности за топливно-энергетические ресурсы. Основными должниками «Белэнерго» по-прежнему являются предприятия Министерства сельского хозяйства и продовольствия, на долю которых приходится 65% всей задолженности.

Таблица 7

Внутренняя и внешняя просроченная задолженность потребителей за поставленную электроэнергию, USD млн

	На 01.01.02	На 01.01.03	На 01.01.04	На 01.01.05	На 01.01.06
Всего	838.29	812.60	721.38	331.48	293.92
Внутренняя задолженность	750.07	758.59	692.25	328.62	293.92
Внешняя задолженность	87.59	54.01	29.13	2.86	-

Источник: Министерство статистики и анализа.

¹² Постановление Совета министров Республики Беларусь № 99 от 28.01.2005 г. «О погашении организациями Республики Беларусь в 2005 г. задолженности за потребленные энергоресурсы. Саша, в 2005 г. тарифы увеличивались с апреля каждый месяц, т.е с 164500 до 190300, я высчитала средний – 177400 или 83 долл. В отопительный сезон они поднялись с 107300 до 116300, т.е. 111300 или 52 долл.

¹³ Указ президента Республики Беларусь № 373 от 16.08.2005 г. «О некоторых вопросах заключения договоров и исполнения обязательств на территории Республики Беларусь».

Ценообразование. Ценообразование осуществляется по методу «издержки плюс». Электрическая энергия отпускается потребителям республики по регулируемым, единым по областям тарифам, дифференцированным по группам потребителей. Тарифы на электроэнергию устанавливались для 11 групп потребителей (различные группы предприятий промышленности, бюджетные организации, население и пр.).

В течение 2005 г. тарифы на электроэнергию для промышленных потребителей увеличились на 12% и составили на конец года 6.7 цента за 1 кВт.ч (средний тариф по Евросоюзу составляет 8 центов). В то же время «Белэнерго» по-прежнему продавал электроэнергию по заниженным тарифам для части привилегированных потребителей, в первую очередь таким бюджетобразующим предприятиям, как РУП «Белорусский металлургический завод», ОАО «Светлогорское ПО «Химволокно», ОАО «ГродноАзот», ОАО «Белтрансгаз», некоторым предприятиям концерна «Белтопгаз» и ряду других энергоемких предприятий республики. Перечень потребителей энергии, включенных в списки для расчета по более низким тарифам, в 2005 г. увеличился на 15 субъектов хозяйствования. Для потребителей агропромышленного комплекса действовали льготные тарифы (табл. 8) и отсрочки по долгам предыдущих лет в случае полной оплаты текущего потребления энергии.

Таблица 8

**Себестоимость производства и тарифы
для различных групп потребителей, центы за 1 кВт.ч.**

	На 01.01.02	На 01.01.03	На 01.01.04	На 01.01.05	На 01.01.06
Себестоимость	2.02	2.32	3.21	3.50	4.40
Цена 1 кВт.ч электроэнергии для:					
– бюджетных организаций	3.39	3.00	4.02	4.02	4.90
– промышленности	4.15	4.41	6.02	6.02	6.70
– населения	1.19	2.39	3.32	3.45	4.09
– сельского хозяйства	3.39	2.44	2.66	2.66	2.90
– прочих потребителей	4.15	4.41	6.02	6.02	6.70

Источник: Министерство энергетики.

Данные привилегии далеко не всегда способствовали улучшению финансового положения кризисных предприятий и оплате имеющейся задолженности. При этом предприятия, не имеющие льгот, вынуждены нести бремя более высоких тарифов.

Тарифы на электроэнергию для населения в течение 2005 г. не пересматривались, а лишь индексировались согласно законодательству. В результате, по итогам года их прирост составил 18%. Такая политика привела к тому, что на конец 2005 г. покрытие тарифами затрат на оказание услуг составило 82%, что меньше показателя за предыдущие годы (на

конец 2004 г. возмещение тарифами на электроэнергию затрат на поставки составило 94%, хотя большую часть года тариф для населения удерживался на уровне 100% возмещения затрат.)

4. ЗАКЛЮЧЕНИЕ

1. Газ играет важную роль в белорусской экономике. До настоящего времени Беларусь субсидируется Россией, но все преимущества от низких цен на импортируемый газ используются в основном на социально ориентированные цели и поддержку отдельных предприятий (отраслей). Преимущества низких цен в течение 2002–2003 гг. в основном использовались неэффективно: они не дошли прямо до потребителей и не были инвестированы в улучшение инфраструктуры (сетей). Эти деньги были использованы для инвестиций в сопутствующие бизнесы (частично социально мотивированные) или просто потрачены на поддержание неэффективной структуры сектора, которая не стимулирует инициативу и эффективную работу менеджеров.

2. Белорусский энергетический сектор состоит из двух больших предприятий газового сектора (ОАО «Белтрансгаз» и государственный концерн «Белтопгаз») и шести организаций «Облэнерго», подчиняемых государственному концерну «Белэнего». Все предприятия сталкиваются с многочисленными проблемами, часть из которых является следствием существующей практики регулирования сектора, а часть вызвана устареванием ОПФ сектора и снижением эффективности его функционирования.

3. Белорусский энергетический сектор испытывает финансовые и экономические трудности, связанные с недостаточной реформированностью белорусской экономики, результатом чего является низкая платежная дисциплина; недостаточная прозрачность финансовых потоков и некоторых платежных схем; перегруженность социальными обязательствами; недостаточная мотивация для роста эффективности; отсутствие элементов конкуренции. Все улучшения внутри сектора достигнуты с помощью административного ресурса, возможности которого далеко не бесконечны. Большинство проблем энергетических предприятий может быть решено только с помощью реформ, направленных на демонополизацию, коммерциализацию и акционирование газового сектора.

4. Рост импортных цен на газ в будущем может привести к болезненным последствиям для некоторых потребителей (рост цен и сложности с продажей продукции, снижение рентабельности и пр.) и национальной конкурентоспособности. Все это потребует дальнейшего усиления протекционистских мер и ускорения инфляционных и дефляционных процессов, что станет дополнительным фактором снижения темпов экономического роста и ухудшения уровня жизни населения.

5. Тарифы для населения на газ и электроэнергию в Беларуси установлены на уровне Молдовы, при этом они чуть выше, чем в Украине, и

несколько ниже российских. Следовательно, возможен дальнейший рост тарифов для унификации с российскими. В то же время тарифы на газ и электроэнергию для промышленных потребителей примерно на 20–30% ниже, чем в Украине и Молдове. Представляется, что это предел роста энергетических тарифов для промышленных предприятий страны. Дальнейший рост тарифов может вызвать обвальное снижение национальной конкурентоспособности.

6. Проблема приспособления к более высоким ценам может быть смягчена, если снизятся издержки газовых и электроэнергетических предприятий и повысится эффективность их работы. В свою очередь, это подразумевает необходимость инвестиций и осуществление ряда реформ. Опыт стран ЕС и ЦВЕ показывает, что лучшим решением являются реформы, направленные на повышение прозрачности и конкурентности сектора, которые сделают его привлекательным для новых инвестиций.

7. Важность газа для белорусской экономики требует наличия как можно более низких цен. При этом высокая потребность в инвестициях в инфраструктуру и оборудование должна быть, хотя бы частично, профинансирована частными инвесторами, поскольку бюджетные деньги ограничены и необходимы в социальной сфере (здравоохранении, образовании и пр.). Следовательно, для газового сектора необходимо создать перспективу устойчивого, ориентированного на прибыль развития. Реформа газового сектора будет успешной только тогда, когда она создаст среду, поощряющую наиболее эффективные предприятия. Предприятия самостоятельно должны завоевывать потребителей, предлагая наилучшее соотношение «цена–качество». Безусловно, уже существующие на рынке предприятия могут иметь преимущества перед фирмами-новичками. Однако эти преимущества (существующая инфраструктура и, соответственно, более низкие издержки) должны использоваться в интересах общего развития сектора (то есть гарантировать доступа в сеть по единым ценам), а не служить препятствием конкуренции. В любом случае, определять целесообразность того или иного предприятия или инвестиционного проекта в энергетическом секторе должен потребитель или инвестор, а не государство.

8. Высокая зависимость от импорта российского газа и дальнейший рост цен на него представляют угрозу для белорусской экономики и вынуждают правительство принимать превентивные меры. Рост использования местных/возобновляемых источников энергии является нужным и полезным, однако, лишь частичным решением проблемы. Напротив, рост эффективности в секторе электроэнергетики представляется более перспективным способом для того, чтобы сдержать рост цен, в то же время гарантируя стабильное функционирование сектора. Для достижения указанной цели система нуждается в новых подходах к регулированию, стимулирующему рост эффективности (снижение затрат). Международный опыт предлагает несколько путей достижения с помощью внедрения элементов конкуренции в сектор. Однако прежде правительству необходимо

установить новые правила регулирования для более эффективного функционирования сектора.

Рекомендации в области экономической политики

Все рекомендации можно условно разбить на две группы. Первая группа связана с мерами, направленными на поощрение мотивации для роста эффективности энергетического сектора и изменение принципов его регулирования. Вторая группа рекомендаций связана с проведением политики, направленной на рост привлекательности сектора для инвестиций.

Изменения в регулировании имеют две стороны. Во-первых, для достижения прозрачности в формировании издержек и прибыли газовый сектор нуждается в реализации новой ценовой политики, когда тарифы для конечных потребителей будут установлены на уровне, покрывающем затраты и включающем необходимую прибыль для промышленных потребителей и населения без всякого перекрестного субсидирования, с едиными для всех правилами.

Самая первая и простая реформа, касающаяся ценовой политики и для «Белтрансгаза» и для «Белтопгаза», основывается на следующих принципах:

- цены для конечных потребителей должны устанавливаться на уровне, покрывающем затраты и для промышленных предприятий, и для населения, без какого-либо перекрестного субсидирования;
- уровень, покрывающий затраты, включает необходимые отчисления в инвестиционный фонд;
- цена для всех промышленных потребителей должна быть одинаковой.

Отсутствие приборов учета потребления газа¹⁴ не может рассматриваться как реальное препятствие данной реформе. Скорее, усилия по улучшению ценовой политики определенно должны включать инвестиционные программы по установлению счетчиков. Это не только позволит устанавливать объемы потребления населением, но также стимулирует сокращать потребление и, следовательно, снижать зависимость от газа. После установления счетчиков можно будет определять количество потребленного газа, а «Белтопгазу» – стоимость доставки этого газа. В результате, установление цен, покрывающих затраты, будет понятным и прозрачным.

Текущая политика искусственного поддержания низких тарифов для населения имеет два значительных недостатка. Во-первых, снижается эф-

¹⁴ В настоящий момент стоимость потребления газа при использовании приборов учета составляет значительно меньшую величину, чем согласно установленным нормам, что в целом является стимулом для установления приборов учета. Однако их стоимость достаточно высока, и население не должно оставаться один на один с этой проблемой. Например, часть затрат по установлению приборов учета может входить в стоимость жилищно-коммунальных платежей или финансироваться международными организациями, поддерживающими энергосберегающие проекты, и пр.

фактивный тариф для населения, который, как было отмечено выше, и так установлен на уровне ниже действительных затрат. В результате, продажа электроэнергии и газа по льготным ценам различным группам населения приводит к дополнительной экономической нагрузке на энергетические предприятия. Во-вторых, политика продажи всем потребителям электроэнергии по заниженным ценам стимулирует чрезмерное потребление, субсидирует более богатые группы населения и не стимулирует энергосбережение.

Для того чтобы избежать отмеченных недостатков, представляется целесообразным, чтобы помощь и привилегии нуждающимся в поддержке группам населения финансировалась всем обществом, а не энергетическими предприятиями, поскольку такого рода помощь – это обязательство всего общества. Необходимо организовать поддержку действительно нуждающихся людей. Это может быть сделано при помощи Министерства финансов (которое компенсирует энергетическим предприятиям разницу между низким и нормальным тарифами) или монетизации льгот (государство платит разницу между низким тарифом и нормальной ценой по заранее определенному объему потребления непосредственно потребителям). Преимуществом такой процедуры является то, что домашние хозяйства – обладатели такой льготы – могут сами решать, предпочитают ли они потреблять весь субсидируемый объем электроэнергии или снизить потребление и сэкономить определенную сумму денег. Следовательно, потребители получают стимул сокращать энергопотребление. Если внедрение принципов адресной помощи и монетизация невозможны в силу практических проблем, таких как недостаток средств в бюджете или невозможность должного учета объемов потребления, частичным решением может стать схема «жизненно необходимого потребления». В рамках данного подхода цены на потребление определенного минимума субсидируются более высокими ценами на потребление свыше этого минимума (практика тарифов на газ для населения в Украине и Молдове).

Кроме того, работа по дальнейшему улучшению платежной дисциплины должна быть продолжена для всех групп потребителей без каких-либо исключений с помощью как экономических, так и административных мер воздействия. Необходимо прекратить практику использования поступлений от транзита газа для финансирования внутреннего потребления. Вместо этого необходимо, чтобы:

- цены, покрывающие затраты, заменили будущее перекрестное субсидирование потребления газа внутри страны;
- поступления от транзита использовались для покрытия всех затрат по транзиту и финансирования инвестиционных программ по поддержке, улучшению и расширению существующих транзитных трубопроводов;
- излишние доходы, которые не используются на покрытие затрат и инвестиции, должны поступать в государственный бюджет. При этом их следует использовать для финансирования социальных целей, име-

ющих отношение к газовому сектору, таких как газификация деревень или прямая поддержка беднейшего населения как компенсация более высоких газовых тарифов.

Далее, «регулируемая конкуренция» должна постепенно заменить ценообразование по методу «издержки плюс». Это определенно требует создания независимого регулирующего органа, который будет избавлен от всякого вмешательства в его деятельность. Среди первых действий этого регулирующего органа следует осуществить изменения в тарифной политике, которые принесут больше конкуренции в сектор.

Что касается инвестиций и роста эффективности сектора, то для того, чтобы открыть энергетический сектор для новых инвестиций, необходимо реализовать определенные меры по реструктуризации и корпоратизации. Если предприятие перегружено непроизводительными активами и несвободно в выборе средств использования собственных ресурсов и прибыли, оно работает как государственное предприятие с тем же набором ресурсов для инвестиций (бюджетные деньги). Более того, менеджеры не имеют достаточных стимулов работать над снижением издержек и ростом эффективности. Вот почему необходимо полное акционирование большинства энергетических предприятий и реструктуризация сектора с менеджерами, ориентированными на максимизацию стоимости акций (для государства как главного держателя акций).

Все эти быстро реализуемые реформы будут иметь своим следствием прибыльную и эффективную работу газового сектора в Беларуси и приведут к росту репутации Беларуси как надежного транзитного партнера.

Вторая группа рекомендаций связана с реструктуризацией и корпоратизацией энергетических предприятий.

Как и в случае с любым другим бизнесом, акционирование предприятий «Белэнерго» и в большей степени «Белтопгаза» должно быть нацелено на создание независимых компаний с правом принятия производственных, инвестиционных решений, решений по структурным изменениям и пр. Руководство каждой компании должно ориентироваться на максимизацию прибыли и, следовательно, стоимости акций. В свою очередь, владельцы акций (в этом случае государство) сохраняют контролируемую функцию над руководством, чтобы быть уверенными, что менеджмент действует в целях максимизации доходов акционеров. Только в этом случае акционирование приведет к созданию предприятий, которые постоянно нацелены на улучшение результатов функционирования и эффективности.

Большинства энергетических предприятий перегружены непроизводительными активами, руководство не свободно в принятии решений, например, в части того, как зарабатывать и тратить деньги, во что инвестировать и пр. Необходимо прекратить текущую практику осуществления инвестиций для достижения социально-политических целей.

Реструктуризация и акционирование также означают необходимость и возможность освободиться от всех предприятий, непосредственно не связанных с газовым или электроэнергетическим секторами. Существую-

щие социальные обязательства и необходимость нести «политические постоянные затраты»¹⁵ не позволяют в настоящее время рассматривать энергетические предприятия как реальные «бизнесы». Многочисленные социальные объекты, которые находятся на балансе этих предприятий, должны быть реструктуризированы, отделены, проданы или переданы на баланс муниципальных властей. Полное акционирование призвано освободить предприятия от политически мотивированных расходов. Кроме снижения издержек и расширения сферы ответственности, акционирование создаст новую систему мотивов и стимулов.

Чтобы избежать перекрестного субсидирования между различными видами деятельности внутри одного предприятия (что является серьезным препятствием для развития конкуренции), полное акционирование должно включать четкое разделение учета операций по транспортировке и сбыту (розничным продажам) газа или электроэнергии внутри каждой компании, а также, в случае «Белтрансгаза», отдельный учет транзита и распространения газа внутри страны. Более того, чтобы гарантировать доверие к акционированию, все предприятия должны обеспечить достаточный уровень прозрачности, например, через процедуру регулярного независимого аудита согласно международным стандартам.

Для того чтобы избежать вмешательства как со стороны правительства, так и со стороны бизнеса, энергетический сектор нуждается в независимом регулирующем органе (такой орган создан и в России, и в Украине, и в Молдове). Этот орган будет определять «правила игры» для сектора, принимая во внимание интересы всех вовлеченных групп. Первоочередными действиями такого органа в Беларуси должны стать изменения в тарифной политике, которые будут способствовать развитию конкуренции в секторе.

¹⁵ Затраты, которые могли бы быть сокращены в случае изменения экономической политики (например, неформальный запрет на сокращение занятости).

ВНЕШНЯЯ ТОРГОВЛЯ БЕЛАРУСИ

Ирина Точицкая

Экономический успех Беларуси, как и любой другой страны, зависит от состояния внешней торговли, степени вовлечения посредством экспорта и импорта в систему международного разделения труда. Основной причиной является необходимость импортировать в первую очередь инвестиционные и промежуточные товары, а также узость внутреннего рынка Беларуси, который в ряде случаев способен абсорбировать только 5% от произведенной предприятиями продукции. Например, продажа на внутренний рынок белорусских тракторов составляет около 10% от выпуска.

Одним из наиболее простых показателей, характеризующих зависимость экономики от состояния внешней торговли, является внешнеторговая квота. Она измеряется отношением внешнеторгового оборота к ВВП или ВВП, рассчитанному по паритету покупательной способности (ППС). Как показывают данные табл. 1, для Беларуси характерна высокая степень внешне-торговой открытости, оба из приведенных выше показателей внешнеторговой квоты имели тенденцию к увеличению и были самыми высокими среди стран СНГ в 2005 г. (110.5 и 46.3% соответственно).¹ При этом отношение внешнеторгового оборота к ВВП, рассчитанному по паритету покупательной способности, увеличилось за период 1995–2005 гг. более чем в 2 раза.

Таблица 1

Степень открытости экономики стран СНГ, % к ВВП

	Внешнеторговый оборот/ВВП			Внешнеторговый оборот/ВВП (ППС)		
	1995	2003	2005	1995	2003	2005
Азербайджан	67.6	73.5	66.8	9.40	15.62	22.59
Армения	73.4	65.1	51.8	14.66	15.24	20.24
Беларусь	97.6	120.1	110.5	22.40	33.29	46.33
Грузия	0.0	0.1	0.1	7.20	16.21	21.63
Казахстан	64.7	73.9	92.1	18.70	24.81	36.46
Кыргызстан	0.1	0.1	0.1	10.13	17.42	16.75
Молдова	0.1	0.1	0.1	28.42	34.33	41.72
Россия	46.3	49.1	44.3	20.90	14.78	21.44
Таджикистан	241.8	122.5	96.3	28.57	22.70	25.70
Туркменистан	118.8	102.1	102.8	31.28	17.17	19.18
Узбекистан	73.2	57.1	60.0	10.79	17.02	12.60
Украина	84.3	95.2	89.5	28.62	10.14	20.73

Источник: расчеты по данным Межгосударственного статистического комитета СНГ, ЕБРР.

¹ Для сравнения, показатель внешне-торговой открытости, рассчитанный как отношение внешнеторгового оборота к ВВП, для стран ОЭСР составил в 2003 г. 70%, а внешне-торговый оборот к ВВП (ППС) для стран ЕС – 49%.

Для объяснения динамики экспорта Беларуси (рис. 1) целесообразно выделить три периода.

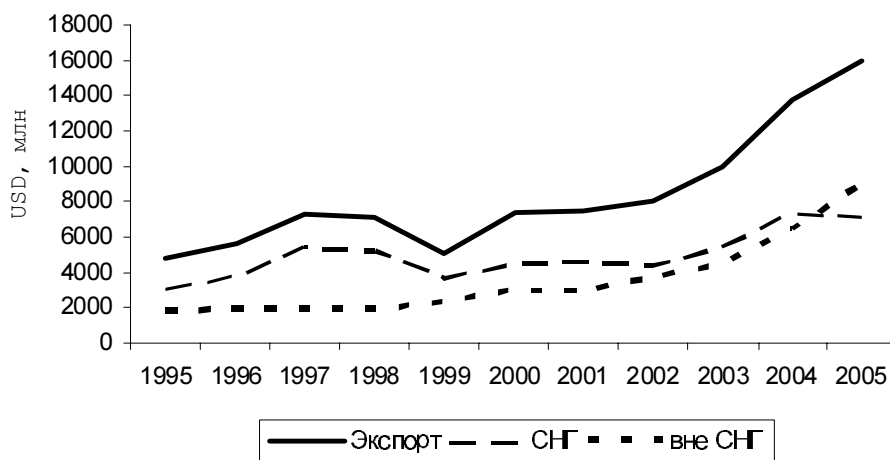


Рис. 1. Динамика экспорта Беларуси

– В 1995–97 гг. отмечался рост объемов экспорта, вызванный постепенным приближением цен на экспортные товары к мировым в торговле со странами СНГ, широким распространением бартерной торговли между странами, произвольным установлением цен (в том числе, в сторону увеличения обеими сторонами), а также улучшением учета внешнеторговой деятельности. Сыграло роль и то, что Беларусь переориентировала свою торговлю на обширный российский рынок, который в то время не отличался высокими требованиями к качеству продукции. К тому же обменный курс способствовал экспорту продукции белорусских производителей. В это период темпы роста внешнеторгового оборота Беларуси были самыми высокими среди стран СНГ.

– Начиная с 1998 г. наблюдалось снижение объемов экспорта товаров в связи с российским кризисом, вызвавшим значительное сокращение спроса как на промышленные, так и на потребительские товары. Российский кризис показал, что сложившаяся к тому времени высокая зависимость внешней торговли от рынка одной страны сделала экономику Беларуси очень уязвимой по отношению к внешним шокам. К 2000 г. в связи с нормализацией ситуации на российском рынке негативные тенденции во внешней торговле были преодолены. Однако необходимо иметь в виду, что существенных изменений в структуре экспорта и импорта не произошло.

– С 1999–2000 гг. в экспорте Беларуси отмечается тенденция увеличения удельного веса стран вне СНГ. Однако Беларусь остается одной из немногих стран СНГ, чьи экспортные рынки по-прежнему находятся преимущественно в государствах так называемого ближнего зарубежья (табл. 2

Таблица 2

Географическая структура экспорта стран СНГ, %

	1995		2003		2005	
	страны СНГ	другие страны	страны СНГ	другие страны	страны СНГ	другие страны
Азербайджан	45	55	13	87	21	79
Армения	63	37	18	82	19	81
Беларусь	63	37	55	45	44	56
Грузия	62	38	49	51	47	53
Казахстан	55	45	23	77	15	85
Кыргызстан	66	34	34	66	45	55
Молдова	63	37	54	46	51	49
Россия	19	81	15	85	14	86
Таджикистан	34	66	18	82	20	80
Туркменистан	49	51	30	70	–	–
Узбекистан	39	61	54	46	–	–
Украина	53	47	26	74	31	69

Источник: Межгосударственный статистический комитет Содружества независимых государств.

и 3). Вплоть до 2005 г. изменения в региональной структуре внешней торговли происходили очень медленно, основным торговым партнером Беларуси оставалась Россия. В 1995–2004 гг. удельный вес России в общем объеме экспорта увеличился с 45.6 до 47.1% (табл. 3). Введение новых принципов взимания НДС в торговле с Россией привело к снижению товарооборота по данному географическому направлению, которое лишь частично было компенсировано увеличением темпов роста товарооборота с другими странами СНГ (прежде всего Украиной). Рост экспорта в страны вне СНГ обусловлен сохраняющейся благоприятной конъюнктурой на рынке нефти и нефтепродуктов. В результате, доля России в экспорте сократилась (35.8%) в 2005 г., а доля стран так называемого дальнего зарубежья выросла (56%), прежде всего, за счет увеличения поставок нефтепродуктов в страны ЕС. В 2005 г. основными торговыми партнерами Беларуси являлись такие страны ЕС, как Нидерланды – 7.9, Германия – 5.6, Польша – 4.4, Соединенное Королевство – 3.9, Италия – 1.7, Литва – 1.5, Франция – 1.4%, а также Украина – 5.5%. Переориентация экспорта и сокращение доли России привели к существенному росту индекса географической диверсификации торговли.² В 2000–2005 гг. он увеличился с 2.283 до 2.597, что сопоставимо с такими странами ЕС, как Германия и

² Для оценки географической концентрации/диверсификации торговли используется индекс абсолютной энтропии (Absolute Entropy Index), рассчитанный как $I_{xi} = \sum b_{ij} \ln(1/b_{ij})$, где b_{ij} удельный вес экспорта/импорта страны i в страну j , $\ln(1/b_{ij})$ используется в качестве веса. Чем выше индекс, тем более диверсифицированными являются экспорт/импорт. Более подробно методику см. Laaser и Schrader (2002).

Великобритания, и выше, чем в Венгрии, Польше и Чехии. Вместе с тем следует еще раз подчеркнуть, что данные изменения географической структуры торговли явились не столько следствием улучшения конкурентоспособности белорусской продукции на рынках стран вне СНГ, сколько вызваны недостаточной отрегулированностью вопросов, связанных с возвратом НДС и ростом цен на нефтепродукты. В результате, к 2005 г. во внешней торговле Беларуси обнаружилось две неблагоприятные тенденции: высокая зависимость от рынка одной страны (России) и экспорта одного товара (нефтепродукты/нефть) и, следовательно, большая уязвимость по отношению к энергетическим шокам.

Таблица 3

Географическая структура экспорта Беларуси, %

	1995	1999	2004*	2005*
Экспорт				
СНГ	63.0	60.8	53.1	44.2
в т. ч. Россия	45.6	54.5	47.1	35.8
Вне СНГ	46.9	39.2	46.9	55.8
в т. ч. ЕС	12.0	9.0	36.7	44.1
Импорт				
СНГ	66.0	64.3	72.2	66.6
в т. ч. Россия	53.3	56.4	68.2	60.4
Вне СНГ	44.0	35.7	27.8	33.4
в т. ч. ЕС	16.3	19.8	19.8	21.4

*ЕС-25.

Источник: расчеты по данным DOTS/IFS.

Динамика импорта (рис. 2) характеризовалась следующими тенденциями.

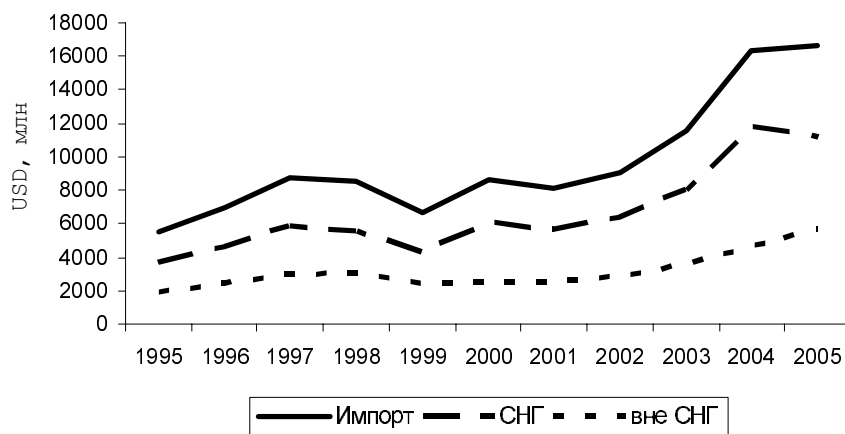


Рис. 2. Динамика импорта Беларуси

– Период до 1998 г. включительно характеризовался ростом импорта, в основном, благодаря развитию торговли с Россией. Наибольший рост объемов импорта отмечался в 1997 г. Однако в 1998 г. импорт значительно снизился, что объясняется кризисом на рынках главного торгового партнера – России. Следует также отметить, что в данном периоде большое значение имели факторы, уже упоминавшиеся при объяснении динамики экспорта, – высокая доля бартера в торговле с СНГ и т.д.

– 1998–1999 гг., прослеживается явная тенденция к сокращению импорта, вызванная, прежде всего, кризисом в России, постепенным отказом от расчетов по бартеру, отсутствием у предприятий оборотных средств не только на закупку инвестиционных товаров, но и сырья и промежуточного импорта. Существенное влияние на отрицательную динамику импорта оказало уменьшение потребительской составляющей (в том числе за счет сокращения ввоза товаров челноками).

– 2000–2005 гг. характеризуется существенным ростом импорта из России. Особенно явно данная тенденция прослеживается с 2002 г., она связана с увеличением объемов поставок нефти как в стоимостном, так и в натуральном выражении. В 1995–04 гг. удельный вес России в общем объеме импорта увеличился с 53.3 до 68.2% (табл. 4). Снижение в 2005 г. удельного веса России в импорте до 60.4% связано с введением новых принципов взимания НДС. Индекс географической диверсификации импорта увеличился в 2000–2005 гг. с 1.770 до 1.939 и снизился по сравнению с Польшей, Болгарией, Германией и Великобританией, но вырос по сравнению с такими странами, как Венгрия и Чехия.

Таблица 4

Географическая структура импорта стран СНГ, %

	1995		2003		2005	
	страны СНГ	другие страны	страны СНГ	другие страны	страны СНГ	другие страны
Азербайджан	34	66	33	67	34	66
Армения	50	50	25	75	29	71
Беларусь	66	34	70	30	67	23
Грузия	40	60	34	66	40	60
Казахстан	70	30	47	53	47	53
Кыргызстан	68	32	57	43	62	38
Молдова	68	32	43	57	40	60
Россия	29	71	23	77	19	81
Таджикистан	59	41	69	31	65	35
Туркменистан	55	45	52	48	–	–
Узбекистан	41	59	46	54	–	–
Украина	65	35	51	49	47	33

Источник: Межгосударственный статистический комитет Содружества независимых государств.

Существующая товарная структура экспорта накладывает определенные ограничения на его расширение за пределы СНГ. Согласно данным табл. 5, экспорт Беларуси в страны дальнего зарубежья не претерпел существенных изменений и по-прежнему концентрируется преимущественно на минеральных и химических продуктах, недрагоценных металлах. Более того, наблюдалась тенденция увеличения удельного веса минеральных продуктов: в 2005 г. он достиг 52.1%. Минеральные и химические продукты, недрагоценные металлы, сельскохозяйственные и пищевые продукты, текстиль доминировали также в экспорте в СНГ. Данная группа составила в 2005 г. 47.5% по сравнению с 45.1% в 2002 г. В то же время удельный вес машин и транспорта в рассматриваемый период практически остался на прежнем уровне (37.3 в 2002 г. и 37.7% в 2005 г.). Это свидетельствует о том, что пока Беларуси не удалось изменить свой экспортный профиль в сторону конкурентоспособной энергосберегающей и высокотехнологичной продукции, в том числе в связи с недостаточностью прямых иностранных инвестиций и новых технологий. К тому же рост товарной концентрации экспорта, отражающего сокращение количества и номенклатуры экспортируемых товаров или же увеличение доли отдельных товаров в общем объеме их поставок на внешние рынки (например, в случае Беларуси это – нефтепродукты), как правило, свидетельствует об ослаблении экспортных позиций. Схожие тенденции наблюдаются и в отношении импорта: минеральные продукты и недрагоценные металлы составляют 68% от объема товаров, ввозимых из России. Эта группа товаров, а также химическая продукция занимают 57.6% в общем импорте Беларуси.

Поскольку торговля нефтепродуктами вносит искажения при анализе структуры внешней торговли, в табл. 6 приведен экспорт/импорт по основным товарным группам без учета нефтепродуктов. Как видно из таблицы, в 1995–2005 гг. только по двум группам – сельскохозяйственная и пищевая продукция, а также недрагоценные металлы – отмечался рост удельного веса в структуре экспорта (с 7.4 до 12.5% и с 6.9 до 11.2% соответственно). В то же время удельный вес машин и оборудования в экспорте Беларуси сократился с 15.9 до 14.8%, а транспорта – с 17.5 до 15.6%. Следует отметить, что доля данных групп товаров в мировом экспорте постоянно увеличивается.

В структуре импорта без учета нефтепродуктов в 1995–2005 гг. отмечался рост удельного веса сельскохозяйственной и пищевой продукции (на 0.6 процентных пункта), недрагоценных металлов (на 4.2 процентного пункта), а также транспорта (на 0.9 процентного пункта), машин и оборудования (на 7.1 процентного пункта).

При анализе тенденций развития внешней торговли большой интерес представляет исследование ее структуры по категориям конечного использования (так называемым широким экономическим категориям) и определение того, какая группа товаров является преобладающей. Например, как показывает международный опыт, рост импорта в первую очередь за

счет инвестиционной составляющей способствует повышению конкурентоспособности продукции на внешних рынках, появлению новых сравнительных преимуществ, что в конечном счете положительно сказывается на динамике экспорта и состоянии торгового баланса.

Таблица 5
Товарная структура экспорта/импорта Беларуси с учетом нефтепродуктов

	1995		2000		2005	
	USD млн	Удельный вс., %	USD млн	Удельный вс., %	USD млн	Удельный вс., %
Составляющие экспорта						
Сельскохозяйственная и другая						
пищевая продукция	317.6	6.7	503.3	6.9	1329.5	8.3
Минеральные продукты	576.5	12.2	1482.1	20.2	5655.7	35.4
Химическая продукция	1264.9	26.9	1454.1	19.8	2392.1	15.0
Текстиль	262.7	5.6	468.9	6.4	611.9	3.8
Недрагоценные металлы	295.3	6.3	530.3	7.2	1194.9	7.5
Машины и оборудование	681.1	14.5	894.0	12.2	1579.5	9.9
Транспорт	750.1	15.9	958.3	13.1	1656.9	10.4
Другие товары	558.6	11.9	1039.7	14.2	1556.7	9.7
Экспорт товаров	4706.8	100.0	7330.7	100.0	15977.2	100.0
Составляющие импорта						
Сельскохозяйственная и другая						
пищевая продукция	642.1	11.5	1066.3	12.4	1787.4	10.7
Минеральные продукты	1983.4	35.6	2650.4	30.9	5617.9	33.6
Химическая продукция	884.7	15.9	1302.5	15.2	2059.7	12.3
Текстиль	168.7	3.0	281.5	3.3	370.4	2.2
Недрагоценные металлы	522.2	9.4	965.8	11.3	1910.5	11.4
Машины и оборудование	741.3	13.3	1259.9	14.7	2844.7	17.0
Транспорт	325.4	5.8	355.9	4.2	970.5	5.8
Другие товары	295.8	5.3	691.9	8.1	1137.6	6.8
Импорт товаров	5563.6	100.0	8574.2	100.0	16698.7	100.0

Источник: расчеты по данным Министерства статистики и анализа.

Для импорта Беларуси характерно преобладание промежуточного и сокращение инвестиционного импорта (табл. 7), что является достаточно тревожным сигналом. Удельный вес инвестиционного импорта в общем объеме сократился с 14.3 в 2002 г.³ до 9.8% в 2005 г., в то время как удельный вес поставок данной группы товаров из России снизился с 21 до 3.8% соответственно. Стабильно низкие значения удельного веса инвестиционного импорта Беларуси в общем объеме свидетельствуют о низких темпах обновления основных фондов. Большое значение также имеет географическое направление поступления данного импорта, то есть то, на-

³ Данные об экспорте/импорте по категориям конечного использования (широким экономическим категориям) предоставляются Министерством статистики и анализа РБ с 2002 г.

сколько он соответствует мировым стандартам качества, наукоемкости и т. д., поскольку эмпирически доказано, что вместе с инвестиционным импортом происходит передача новых технологий, и это, в свою очередь, оказывает положительное влияние на экономический рост.

Таблица 6

Товарная структура экспорта/импорта Беларуси без учета нефтепродуктов

	1995		2000		2005	
	USD млн	Удельный вс, %	USD млн	Удельный вс, %	USD млн	Удельный вс, %
Составляющие экспорта						
Сельскохозяйственная и другая пищевая продукция	317.6	7.4	503.3	8.4	1329.5	12.5
Минеральные продукты	151.6	3.5	123.2	2.1	326.3	3.1
Химическая продукция	1264.9	29.5	1454.1	24.3	2392.1	22.5
Текстиль	262.7	6.1	468.9	7.9	611.9	5.7
Недрагоценные металлы	295.3	6.9	530.3	8.9	1194.9	11.2
Машины и оборудование	681.1	15.9	894.0	15.0	1579.5	14.8
Транспорт	750.1	17.5	958.3	16.0	1656.9	15.6
Другие товары	558.6	13.0	1039.7	17.4	1556.8	14.6
Экспорт товаров	4281.9	100.0	5971.8	100.0	10647.9	100.0
Составляющие импорта						
Сельскохозяйственная и другая пищевая продукция	642.1	13.9	1066.3	15.4	1787.4	14.5
Минеральные продукты	1055.5	22.8	1002.9	14.5	1243.2	10.1
Химическая продукция	884.7	19.1	1302.5	18.8	2059.7	16.7
Текстиль	168.7	3.6	281.5	4.1	370.4	3.0
Недрагоценные металлы	522.2	11.3	965.8	13.9	1910.5	15.5
Машины и оборудование	741.3	16.0	1259.9	18.2	2844.7	23.1
Транспорт	325.4	7.0	355.9	5.1	970.5	7.9
Другие товары	295.8	6.4	691.9	10.0	1137.6	9.2
Импорт товаров	4635.7	100.0	6926.7	100.0	12324.0	100.0

Источник: расчеты по данным Министерства статистики и анализа.

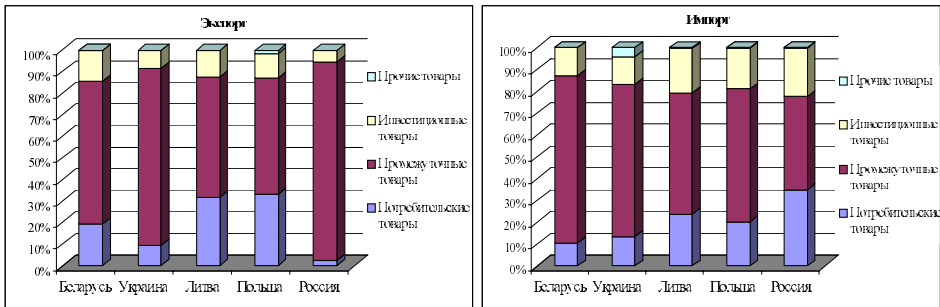
Как показано на рис. 3, у Беларуси самый низкий удельный вес инвестиционных товаров в импорте по сравнению с основным торговыми партнерами по СНГ – Россией и Украиной, а также по сравнению с соседними странами – Польшей и Литвой. Ранее уже отмечалось, что импорт инвестиционных товаров является важной составляющей модернизации производства и, следовательно, повышения конкурентоспособности товаров.

Таблица 7

Экспорт/импорт инвестиционных, промежуточных и потребительских товаров Беларуси, %

	Экспорт						Импорт					
	2002		2004		2005		2002		2004		2005	
	Все-го	Россия	Все-го	Россия	Все-го	Россия	Все-го	Россия	Все-го	Россия	Все-го	Россия
Инвестиционные товары	14.3	21.1	12.6	19.0	12.0	21.1	10.7	10.0	4.5	4.3	9.8	3.8
Промежуточные товары	60.6	41.4	64.6	43.8	68.4	39.1	70.9	80.3	73.3	83.2	72.0	85.3
В том числе:												
энергетические товары	18.1	0.4	26.1	3.6	34.1	0.2	25.3	37.9	27.1	39.4	32.7	53.9
потребительские товары	24.1	37.0	22.2	37.1	19.1	39.7	17.2	14.4	15.4	11.7	17.0	10.0

Источник: Министерство статистики и анализа.



Источник: расчеты экспертов Всемирного банка, Всемирный банк (2005)⁴.

Рис. 3. Экспорт и импорт товаров по категориям конечного использования в 2002–2004 гг., %

Наиболее высокую долю в экспорте и импорте имеют промежуточные товары. В 2005 г. удельный вес данной группы товаров в экспорте составил 68.4%, увеличившись по сравнению с 2002 г. на 7.8 процентного пункта, в импорте промежуточные товары занимали 72% (рост – 1.1 процентного пункта). Рост промежуточного экспорта/импорта в первую очередь связан с повышением цен на энергоносители (нефть/нефтепродукты), а также с устаревшими технологическими процессами, высокой материалоемкостью и энергоемкостью производства.

⁴ Страновой экономической меморандум Республики Беларусь «Беларусь окно возможностей для повышения конкурентоспособности и обеспечения устойчивых темпов экономического роста». Отчет № 32346-ВУ. Всемирный Банк, 2005.

Как уже отмечалось ранее, одной из основных отличительных черт внешней торговли Беларуси является увеличение доли энергетических товаров, и прежде всего нефти и нефтепродуктов. Удельный вес данной группы товаров в экспорте и импорте вырос соответственно с 20.0 и 19.2% в 2000 г. до 33.4 и 26.2% в 2005. В 2005 г. нефть и нефтепродукты составили 72% от общего объема поставок в ЕС, который превратился в один из основных экспортных рынков Беларуси. В результате, прирост экспорта нефтепродуктов в страны вне СНГ обеспечил 74% прироста всего экспорта Беларуси в 2005 г.

Более низкие экспортные пошлины на нефтепродукты в Беларуси, по сравнению с Россией, несомненно, способствовали росту экспорта данной группы товаров. Такое положение нарушает договоренности, достигнутые между Беларусью и Россией при создании таможенного союза. В соответствии с двусторонним соглашением о создании единой системы тарифного и нетарифного регулирования, подписанным в январе 2001 г., Беларусь должна вслед за Россией увеличивать тарифы на нефть (с USD 41.6 до USD 87.9 за т) и нефтепродукты (с USD 30.5 до 37.5 за т). Следует также иметь в виду, что Беларусь покупает сырую нефть по ценам значительно ниже мировых.⁵

Как показывают данные табл. 8, повышение цен на энергетические товары является основным фактором, объясняющим динамику внешней торговли. В то время как физические объемы экспорта и импорта энергетических товаров увеличились в 2005 г. на 6.9 и 5.9%, цены на данную группу товаров повысились на 42.0 и 15.5% соответственно. В результате, рост цен на нефть и нефтепродукты обеспечил 71.5% роста экспорта в 2005 г.⁶ Поскольку цены на нефть являются экзогенным фактором, такого рода зависимость внешней торговли от экспорта/импорта энергетических продуктов делает экономику неустойчивой по отношению к внешним шокам. Более того, преимущества Беларуси в области цены/затраты имеют неэкономический характер, поскольку в их основе лежат «особые отношения» с Россией.

Особый интерес представляет анализ экспорта и импорта Беларуси с точки зрения фактороинтенсивности в сравнении с основными странами-партнерами по СНГ. Доля капиталоемких товаров, произведенных с использованием квалифицированной рабочей силы, наиболее высокая у Беларуси и наиболее низкая у России (табл. 9). При этом Беларусь имеет самую высокую долю экспорта продукции с использованием низкоквалифицированной рабочей силы, а Россия – относительно высокое значение экспорта с интенсивным использованием природных ресурсов, что свидетельствует о неблагоприятных тенденциях в структуре экспорта. Для сравнения, экспорт государства Центральной и Восточной Европы (вновь всту-

⁵ Средняя цена нефти марки *Urals* для Беларуси составляла в 2005 г. USD 29.1 за баррель, при этом в среднем за год на мировых рынках она равнялась USD 50.4 за баррель.

⁶ См.: Гатовский и Кашинская (2006).

пившие страны ЕС) характеризуется ростом относительного значения трудо- и капиталоемких статей экспорта, которые производятся отраслями, имеющими большой потенциал роста и более высокий уровень заработной платы. Зависимость Беларуси от статей экспорта с незначительной добавленной стоимостью ограничивает возможности создания новых рабочих мест в экономике, сдерживая тем самым рост производительности труда и повышение жизненного уровня.

Таблица 8

Индексы внешней торговли Беларуси в 2005 г. (в %, 2004 = 100%)

	Экспорт		Импорт	
	Индекс средних цен	Индекс физического объема	Индекс средних цен	Индекс физического объема
Инвестиционные товары	104.4	106.3	102.7	96.5
Промежуточные товары	122.6	100.1	106.0	93.8
В том числе:				
– энергетические товары	142.0	106.9	115.5	105.9
Прочие промежуточные товары	103.2	99.8	98.0	87.6
Потребительские товары	101.0	98.6	101.2	110.6
В том числе:				
– продовольственные товары	106.2	109.0	102.2	105.2
– непродовольственные товары	97.2	93.0	103.9	111.3

Источник: Министерство статистики и анализа.

Таблица 9

Фактороинтенсивность экспорта и импорта, %

	экспорт			импорт		
	Беларусь	Россия	Украина	Беларусь	Россия	Украина
Неквалифицированный труд	16.7	1.2	6.0	6.9	8.3	6.0
Квалифицированный труд	30.5	10.1	38.0	18.1	24.7	16.5
Капиталоинтенсивные товары	28.9	11.6	19.5	27.8	37.5	24.3
Природные ресурсы	23.8	77.1	36.5	47.1	29.5	53.2

Источник: Всемирный банк (2005).

Наиболее благоприятной с точки зрения экономического развития выглядит фактороинтенсивность импорта России, у которой преобладают капиталоемкие товары с высоким удельным весом квалифицированного труда. В то же время для Беларуси⁷ и Украины характерно смещение в сторону импорта продукции с более интенсивным использованием природных ресурсов.

⁷ Для Беларуси это связано с возрастанием роли нефтепереработки и экспорта данного вида продуктов.

Для более детального анализа внешнеторговой специализации Беларуси и анализа конкурентоспособности экспорт и импорт товаров на уровне двух знаков ТНВЭД РБ был разделен на пять групп в зависимости от фактороинтенсивности: товары, при производстве которых преимущественно используется сырье (сырьевые товары); трудоемкие товары; капиталоемкие товары; легко имитируемые наукоемкие товары; трудно имитируемые наукоемкие товары (табл. 10).⁸

Таблица 10

Структура экспорта Беларуси по фактороинтенсивности, %

		СНГ	Россия	Вне СНГ	Всего
Сырьевые товары	1995	25.30	21.54	31.53	27.65
	2000	22.00	14.91	54.90	35.05
	2005	23.32	21.88	74.37	51.82
Трудоемкие товары	1995	19.87	22.62	25.71	22.08
	2000	23.97	26.53	14.61	20.26
	2005	21.09	22.32	7.43	13.47
Капиталоемкие товары	1995	10.94	10.64	11.69	11.22
	2000	28.21	30.21	16.15	23.42
	2005	30.29	30.12	11.25	19.66
Легко имитируемые наукоемкие товары	1995	4.70	4.25	10.46	6.88
	2000	5.72	6.01	4.82	5.36
	2005	4.74	4.48	3.02	3.78
Трудно имитируемые наукоемкие товары	1995	39.05	40.80	18.29	31.21
	2000	17.72	19.55	6.28	13.19
	2005	19.73	20.30	2.98	10.38
Прочие	1995	0.13	0.14	2.33	0.96
	2000	2.38	2.78	3.25	2.72
	2005	0.82	0.89	0.95	0.89

Источник: расчеты по данным Министерства статистики и анализа.

Табл. 10 подтверждает сделанные ранее выводы о смещении экспортной специализации Беларуси в сторону товаров с интенсивным использованием сырья. Удельный вес данной группы товаров в общем объеме экспорта увеличился в 1995–2005 гг. почти в 2 раза и составил 51.8%. В экспорте вне СНГ он достиг 74.4% в 2005 г. Следует отметить также рост значения капиталоемких товаров в поставках на российский рынок (30.1 в 2005 г. по сравнению с 10.6% в 1995 г.), в первую очередь, за счет

⁸ Более подробно методике см. Gary C. Hufbauer, J.C. Chilas (1974). В методике группировка проведена с использованием «Standard International Trade Classification» (SITC). Для целей анализа двузначные коды SITC адаптированы к ТНВЭД РБ. Например, к группе «трудно имитируемые наукоемкие товары» согласно методике отнесены машины, оборудование, механизмы и их части, за исключением холодильников и морозильников, аудио- и видеоаппаратуры, телевизоров, их частей и принадлежностей; транспортное оборудование; приборы и аппараты оптические, фотографические, измерительные, медицинские, их части и принадлежности.

увеличения экспорта шин, черных металлов, тракторов, седельных тягачей и грузовых автомобилей. Неблагоприятной тенденцией в изменении структуры экспорта, несомненно, является резкое сокращение доли поставляемых на внешние рынки трудно имитируемых наукоемких товаров. В 1995–2005 гг. удельный вес данной группы товаров в общем объеме экспорта снизился с 31.2 до 10.4%, в экспорте в Россию – с 40.8 до 20.3% соответственно. Однако наиболее настораживающим было уменьшение удельного веса трудно имитируемых наукоемких товаров в поставках на рынки вне СНГ. В 2005 г. на данную группу товаров приходилось только 3% от экспорта в дальнее зарубежье, в то время как в 1995 г. – 18.3%. Прежде всего, это относится к поставкам машин, оборудования, механизмов и их частей (за исключением холодильников и морозильников, аудио и видеоаппаратуры, телевизоров, их частей и принадлежностей); транспортного оборудования; приборов и аппаратов оптических, фотографических, измерительных, медицинских, их частей и принадлежностей.

Возможность получения в Беларуси новых технологий и производственных факторов посредством торговли, которая является проводником технологических инноваций, ноу-хау и т.д., представлена в табл. 36. Эмпирически доказано, что импорт оборудования, промежуточных товаров, с точки зрения передачи технологий, может оказывать положительное влияние на рост. Сое и Helpman (1995), анализируя темпы роста производительности факторов производства в странах ОЭСР и ряде развивающихся государств, использовали разработанный ими индекс капитала в форме знаний (*index of total knowledge capital*), рассчитываемый исходя из инвестиций, направляемых в НИОКР (*R&D – Research and Development*). В качестве исходной посылки они приняли, что в процессе торговли страны получают доступ к так называемым активам знаний (аккумулированные инвестиции в R&D) пропорционально тому, насколько высокотехнологичен их импорт. Результаты исследования показали высокую степень зависимости между ростом совокупной производительности факторов производства и возможностью доступа к зарубежным фондам знаний. Ноекман и Djankov (1997) провели исследование взаимосвязи между географическим направлением торговых потоков и изменением структуры экспорта, а следовательно, и конкурентоспособностью выпускаемой продукции на примере стран Центральной и Восточной Европы. Выполненный анализ подтвердил, что данные изменения в значительной степени объясняются импортом высокотехнологичных факторов производства, поступающих из ЕС.

Как показывают данные табл. 11, удельный вес трудно имитируемых наукоемких товаров в общем объеме импорта сократился с 19.6 в 1995 г. до 18.7% в 2005 г, а в импорте из стран вне СНГ – с 35.7 до 30.2% соответственно. Несмотря на отмечаемое снижение удельного веса, доминирующее положение в структуре импорта по-прежнему занимают сырьевые товары – 44.0 (в 1995 г. – 48.3%), особенно это касается поставок из России – 61.8 (в 1995 г. – 67.35%). В анализируемый период отмечалось

увеличение роли капиталоемких товаров в импорте, прежде всего, из стран вне СНГ (с 9.9 в 1995 г. до 21.5% в 2005 г.). К этой группе относятся алкогольные и табачные изделия, дубильные и красильные экстракты, моющие средства, каучук и резиновые изделия, черные металлы и транспортные средства. Также отмечался рост легко имитируемых наукоемких товаров⁹ из стран вне СНГ, хотя в целом в импорте удельный вес данной группы снизился с 10.1 в 1995 г. до 7.8% в 2005 г.

Таким образом, можно констатировать, что сложившаяся структура импорта, исходя из фактороинтенсивности, не способствует привлечению новых технологий, повышению эффективности производства, содержит серьезную опасность с точки зрения консервации существующего технологического уровня развития и, следовательно, служит сдерживающим фактором для улучшения структуры экспорта.

Таблица 11

**Структура импорта Беларуси
по фактороинтенсивности, %**

		СНГ	Россия	Вне СНГ	Всего
Сырьевые товары	1995	62.13	67.27	21.39	48.31
	2000	52.44	53.84	23.79	44.08
	2005	57.89	61.77	17.43	44.01
Трудоемкие товары	1995	4.36	3.39	15.46	8.12
	2000	7.73	7.70	15.68	10.05
	2005	6.29	6.10	12.40	8.33
Капиталоемкие товары	1995	14.15	10.70	9.91	12.71
	2000	19.34	18.08	12.92	17.46
	2005	18.56	16.59	21.51	19.41
Легко имитируемые наукоемкие товары	1995	7.97	8.46	14.26	10.10
	2000	5.71	5.42	18.93	9.57
	2005	3.50	3.08	16.24	7.76
Трудно имитируемые наукоемкие товары	1995	11.31	10.09	35.73	19.59
	2000	11.71	11.73	27.49	16.32
	2005	12.87	11.51	30.20	18.66
Прочие	1995	0.08	0.09	3.26	1.16
	2000	3.07	3.22	1.19	2.52
	2005	0.89	0.95	2.22	1.83

Источник: расчеты по данным Министерства статистики и анализа.

Остановимся более подробно на динамике конкурентоспособности экспорта по основным товарным группам. В качестве показателя конкурентоспособности воспользуемся индексом выявленных сравнительных пре-

⁹ К этой группе относятся: продукция химической промышленности, и в первую очередь органические соединения, продукция неорганической химии, фармацевтическая продукция, пластмассы и изделия из них, офисные машины и оборудование.

имущества (RCA).¹⁰ При анализе торговых потоков с учетом нефтепродуктов сравнительными преимуществами обладали только текстиль, минеральные продукты, химическая продукция и транспорт (табл. 12). При этом по последним двум группам товаров в 1995–2005 гг. отмечалась тенденция снижения конкурентоспособности.

Таблица 12

**Выявленные сравнительные преимущества
по группам товаров с учетом нефтепродуктов**

	1995	2000	2005
Сельскохозяйственная и другая пищевая продукция	–83.2	–87.8	–30.9
Минеральные продукты	–146.1	–68.0	0.7
Химическая продукция	42.3	12.9	15.6
Текстиль	52.4	59.7	52.5
Недрагоценные материалы	–67.4	–70.1	–49.0
Машины и оборудование	–10.0	–40.1	–61.5
Транспорт	98.7	115.9	55.9
Другие товары	75.1	47.6	32.8

Источник: расчеты по данным Министерства статистики и анализа.

Сравнительные преимущества при анализе торговых потоков без учета нефтепродуктов имели химическая продукция, текстиль и транспорт (табл. 13). Наиболее высокие показатели – у двух последних групп, однако рост конкурентоспособности отмечался только по текстилю. Обращает на себя внимание существенное ухудшение показателя выявленных сравнительных преимуществ для машин и оборудования.

Таблица 13

**Выявленные сравнительные преимущества
по группам товаров без учета нефтепродуктов**

	1995	2000	2005
Сельскохозяйственная и другая пищевая продукция	–76.2	–64.7	–34.3
Минеральные продукты	–210.1	–180.8	–154.8
Химическая продукция	38.7	9.5	17.3
Текстиль	47.9	44.0	58.1
Недрагоценные материалы	–61.7	–51.7	–54.3
Машины и оборудование	–9.2	–29.6	–68.1
Транспорт	90.4	85.4	61.9
Другие товары	68.8	35.1	36.3

Источник: расчеты по данным Министерства статистики и анализа.

¹⁰ Индекс выявленных сравнительных преимуществ рассчитывался как модифицированная формула Balassa (1965), $RCA_i = \ln[X_i/M_i] \cdot \left(\frac{\sum_{j=1}^n X_j}{\sum_{i=1}^n M_i} \right)$, где X_i экспорт товара i , M_i – импорт товара i . Чем выше (ниже) данный индекс, тем выше (ниже) конкурентоспособность данной группы товара на анализируемых внешних рынках.

Конкурентоспособность основных товарных групп, выделенных исходя из фактороинтенсивности, изменялась в 1995–2005 гг. следующим образом (табл. 14):

- группа сырьевых товаров является единственной, по которой отмечался рост сравнительных преимуществ за счет существенного повышения конкурентоспособности по данным товарам в торговле со странами вне СНГ;
- по трудоемким товарам наблюдалось снижение конкурентоспособности как со странами СНГ, в том числе Россией, так и со странами вне СНГ, по которым к 2005 г. сравнительные преимущества были полностью утрачены;
- к 2000 г. группа капиталоемких товаров стала конкурентоспособной на рынках СНГ, прежде всего за счет торговли с Россией транспортными средствами, однако к 2005 г. сравнительные преимущества по данному географическому направлению уменьшились в связи с усилением конкуренции со стороны как российских, так и зарубежных производителей;
- легко имитируемые наукоемкие товары являются неконкурентоспособными в странах дальнего зарубежья, а также в СНГ и России. Вместе с тем на рынках последней из двух вышеупомянутых групп стран отмечалось незначительное улучшение ситуации;
- трудно имитируемые наукоемкие товары неконкурентоспособны как вне СНГ, так и в СНГ. При этом данная группа товаров в 1995–2000 гг. обладала сравнительными преимуществами на рынках СНГ и России, которые к 2005 г. были утрачены.

Таблица 14

**Выявленные сравнительные преимущества
по группам товаров, исходя из фактороинтенсивности**

		СНГ	Россия	Вне СНГ	Всего
Сырьевые товары	1995	-141.2	-211.4	34.8	-85.7
	2000	-157.2	-245.5	84.9	-42.3
	2005	-214.8	-283.8	120.1	12.5
Трудоемкие товары	1995	162.0	219.8	47.7	98.5
	2000	112.3	125.2	8.1	64.6
	2005	119.1	128.8	-2.7	45.6
Капиталоемкие товары	1995	-60.8	-50.5	11.1	-34.5
	2000	10.7	18.8	33.0	17.8
	2005	5.5	4.8	-11.2	-3.3
Легко имитируемые наукоемкие товары	1995	-94.7	-147.3	-39.3	-65.3
	2000	-40.0	-41.5	-101.6	-82.5
	2005	-23.7	-34.2	-75.9	-79.7
Трудно имитируемые наукоемкие товары	1995	127.1	148.6	-77.5	35.3
	2000	15.7	18.4	-110.7	-40.4
	2005	-4.3	-0.3	-115.6	-65.9

Прочис	1995	27.7	16.6	-42.3	-42.4
	2000	-74.2	-78.3	98.8	-6.9
	2005	-82.9	-111.2	-24.0	-79.4

Источник: расчеты по данным Министерства статистики и анализа.

Данные табл. 14 еще раз подтверждают вывод о неблагоприятных сдвигах экспортной специализации Беларуси от наукоемких товаров, по которым ранее имелись сравнительные преимущества, по крайней мере, на рынках СНГ, в сторону товаров, при производстве которых преимущественно используется сырье (природные ресурсы).

Внешняя торговля промышленными товарами разделяется на внутриотраслевую и межотраслевую. Принято считать, что именно по уровню внутриотраслевой торговли определяется «качество» интеграции экономики в мировой рынок, поскольку чем более развита страна технически и экономически, тем выше доля внутриотраслевой торговли в ее товарообороте. Развитие внутриотраслевой торговли стимулирует обмен новыми технологиями и способствует экономическому росту. В табл. 15 приведены индексы перекрытия торговли (*Trade Overlap Index*)¹¹ для Беларуси, показывающие относительную важность внутриотраслевой торговли по сравнению с межотраслевой. Индекс находится в пределах от 0 до 1. Чем выше его значение, тем в большей степени преобладающей является внутриотраслевая торговля.

Таблица 15

Индексы перекрытия во внешней торговле Беларуси

	1995	2000	2005
СНГ	0.538	0.702	0.682
Россия	0.460	0.638	0.634
Вне СНГ	0.783	0.611	0.449

Источник: расчеты по данным Министерства статистики и анализа.

Как показывают расчеты, по странам СНГ, в том числе и России, в 1995–2000 гг. наблюдался рост значения индекса перекрытия торговли и, следовательно, сдвиг в сторону внутриотраслевого обмена товарами. Вместе с тем в 2000–2005 гг. отмечалась тенденция его незначительного снижения. Следует отметить, что в 2005 г. индекс перекрытия торговли по России был не очень высоким (0.634), что свидетельствует лишь о незначительном преобладании внутриотраслевой торговли над межотраслевой. В торговле со странами СНГ наблюдалась обратная тенденция. В 1995 г. по данному географическому направлению торговля носила преимуще-

¹¹ Индекс перекрытия торговли рассчитывался по формуле: $TO = 2 \sum_{i=1}^n \min(X_i, M_i) / \sum_{i=1}^n (X_i + M_i)$, где X_i – экспорт товара i , M_i – импорт товара i .

ственно внутриотраслевой характер (0.783), однако к 2005 г. ситуация поменялась, и преобладающей стала межотраслевая торговля (0.449). Индексы перекрытия во внешней торговле как со странами СНГ и России, так и вне СНГ подтверждают сделанные ранее выводы о том, что отмечаемые во внешней торговле Беларуси тенденции не способствуют обмену технологиями, получению новых знаний через торговлю, а следовательно, улучшению структуры экспорта и его сравнительных преимуществ.

Таким образом, анализ состояния внешней торговли Беларуси в 1995–2005 гг. указывает на высокую зависимость от рынка одной страны (России) и от экспорта одного товара (нефтепродукты/нефть), рост уязвимости экономики по отношению к энергетическим шокам, а также сдвиг в сторону межотраслевой торговли. К неблагоприятным тенденциям в экспорте следует отнести снижение конкурентоспособности по всем основным группам товаров, за исключением минеральных, и особенно по машинам и оборудованию, резкое сокращение доли поставляемых на внешние рынки трудно имитируемых наукоемких товаров, в том числе в связи с недостаточностью прямых иностранных инвестиций и новых технологий, уменьшением доли инвестиционного и наукоемкого импорта. Эмпирически доказано, что вместе с инвестиционным импортом происходит передача новых технологий, и это в свою очередь оказывает положительное влияние на экономический рост. В целом сложившаяся структура импорта не способствует привлечению новых технологий, повышению эффективности производства, содержит серьезную опасность с точки зрения консервации существующего технологического уровня развития и, следовательно, служит сдерживающим фактором для улучшения структуры экспорта.

Повышение цен на энергетические товары явилось основным фактором, объясняющим динамику внешней торговли. Учитывая экзогенный характер цен на нефть, такого рода зависимость внешней торговли от экспорта/импорта энергетических продуктов делает экономику неустойчивой по отношению к внешним шокам. Более того, преимущества Беларуси в области цены/затраты имеют неэкономический характер, поскольку в их основе лежат «особые отношения» с Россией.

ЛИТЕРАТУРА

Balassa, B. (1965) Trade Liberalization and Revealed Comparative Advantage. The Manchester School of Economic and Social Studies. Issue 3, No 2. P. 99–123.

Coe, D.T., Helpman, E. (1995) International R&D Spillovers, *European Economic Review*, 39, 5, 859–887.

Gatovsky, A., Kashinskaya, I. (2006) *Belarusian Trade in Energy Goods*. Mimeo.

Hoekman, B., Djankov, S. (1997) Determinants of Export Structure of Countries in Central and Eastern Europe, *World Bank Economic Review*, 11, 3, 471–487.

Hufbauer, G.C., Chilas, J.C. (1974) Specialization by Industrial Countries: Extent and Consequence. In: Hirsh, H. (ed.) The International Division of Labour, Problems and Perspectives. Tübingen. P. 3–38.

Laaser, C., Schrader, K. (2002) European Integration and Changing Trade Patterns: The Case of the Baltic States. Kiel Working Paper, No 1088.

Всемирный Банк (2005) Страновой экономический меморандум Республики Беларусь «Беларусь окно возможностей для повышения конкурентоспособности и обеспечения устойчивых темпов экономического роста». Отчет № 32346-BY.

ВЛИЯНИЕ ИЗМЕНЕНИЯ ОБМЕННОГО КУРСА НА ТОРГОВЫЙ БАЛАНС БЕЛАРУСИ

Ирина Точицкая, Игорь Пелипась

1. ВВЕДЕНИЕ

В 2004 г. объем внешней торговли Беларуси составил 131.7% ВВП, а дефицит торгового баланса – 11.4% вследствие более высоких темпов роста импорта по сравнению с экспортом на протяжении нескольких последних лет. Согласно экономической теории, улучшению торгового баланса способствует девальвация национальной валюты. Однако, несмотря на большое количество теоретических и эмпирических исследований, вопрос о том, может ли ревальвация/девальвация использоваться как эффективный инструмент для улучшения торгового баланса и повышения конкурентоспособности страны, по-прежнему остается открытым. Поэтому исследование взаимосвязи «обменный курс – торговый баланс» на основе разработанных в эконометрике новых подходов к анализу временных рядов представляется достаточно актуальным. Во-первых, это даст возможность выяснить существует ли долгосрочная связь между торговым балансом и эффективным обменным курсом. Если ответ отрицательный, то девальвация не оказывает ни положительного, ни отрицательного влияния на торговый баланс в долгосрочном периоде. Во-вторых, в случае если такая связь существует, необходимо установить, приведет ли девальвация к улучшению торгового баланса и конкурентоспособности в долгосрочном периоде. Следует также сравнить возможные выгоды с издержками, вызываемыми девальвацией. В-третьих, такого рода анализ позволит выявить характер краткосрочной зависимости, то есть, что происходит с торговым балансом как сразу после девальвации, так и через небольшой промежуток времени, и не наблюдается ли негативных эффектов. Полученная информация, в конечном счете, может быть использована органами государственного управления при принятии решения о том, какие методы следует использовать для корректировки торгового баланса и сокращения отрицательного сальдо.

Исходя из вышесказанного, цель данного исследования состоит в определении влияния изменения (ревальвации/девальвации) обменного курса на торговый баланс в Беларуси. Предполагается проверить гипотезу о том, что обесценение национальной валюты способствует улучшению торгового баланса Беларуси в кратко- и долгосрочном периодах. Для решения поставленной задачи в работе были использованы различные эконометрические методы, в частности, тест на единичный корень, метод после-

довательного усечения модели от «общего к частному», примененный для оценки краткосрочных эффектов в модели с одним уравнением и в векторной авторегрессии, функция импульсного отклика в рамках системы, отражающей взаимосвязи между переменными, тест Pesaran–Shin–Smith для выявления коинтеграции и долгосрочной связи между переменными.

Работа имеет следующую структуру: во втором разделе представлен обзор публикаций по теме исследования, в третьем разделе описывается модель и методология исследования, в четвертом содержится описание используемых данных, в пятом приведены результаты и их интерпретация, в шестом разделе представлены выводы.

2. Обзор литературы

Существует ряд теорий, описывающих взаимоотношения между обменным курсом и торговым балансом. В первую очередь к ним следует отнести теорию эластичности, монетарный и абсорбционный подходы. Теория эластичности, известная как *BMR*-модель, разработанная Bickerdike (1920), Robinson (1947), Metzler (1948), а затем получившая дальнейшее развитие у Kreuger (1983), постулирует, что в долгосрочном периоде номинальная девальвация улучшает торговый баланс, хотя в краткосрочном периоде могут наблюдаться негативные эффекты (эффект J-кривой). В свою очередь влияние девальвации на торговый баланс зависит от эластичности экспорта и импорта – так называемое частичное решение *BMR*-модели известно как условие *Marshall–Lerner* (Marshall (1923), Lerner (1944)). В этом случае эффект от девальвации будет положительным, если абсолютное значение суммы эластичности экспорта и импорта по относительной цене превысит единицу. Модель *BMR* и условие *Marshall–Lerner* стали исходными предположениями для тех, кто рассматривал обесценение национальной валюты в качестве основного фактора, способствующего улучшению торгового баланса, поскольку девальвация делает экспорт относительно более дешевым и таким образом способствует его росту, а импорт, соответственно, – более дорогим, приводя к его сокращению.

Абсорбционный подход, появившись в начале 1950-х гг. (Harberger (1950), Meade (1951), Alexander (1952, 1959)), привлек внимание исследователей к взаимосвязи между платежным (торговым) балансом и макроэкономическими эффектами, возникающими вследствие сокращения внутреннего потребления относительно производства. Рост доходов внутри страны приводит к ухудшению торгового баланса в связи с ростом спроса на импорт, в то время как в результате увеличения доходов в странах-партнерах повышается спрос на экспорт. Однако в последние годы установлено, что обратная взаимосвязь между ростом доходов в стране и торговым балансом не является *a priori* заданной, поскольку рост внутренних доходов способствует увеличению спроса как на импорт, так и на экспорт, в том случае, если производство экспортных товаров в большой степени зависит от импорта. Более того, рост доходов внутри страны может быть

вызван увеличением производства импортозамещающей продукции, и в этом случае импорт будет сокращаться.

Монетарный подход (Mundell (1971), Dornbusch (1973) Frenkel и Rodriquez (1975)) исходит из того, что платежный баланс является чисто денежным феноменом. В соответствии с данным подходом, дефицит платежного баланса, традиционно рассматриваемый как результат избыточного спроса на товары, услуги и активы, на самом деле вызывается избыточным предложением или спросом на деньги. Поэтому девальвация, вызывая снижение реального спроса на деньги, улучшает платежный и торговый баланс.

Экономическая литература содержит достаточно большое количество эмпирических исследований вышеприведенных теорий. Однако вопрос о том, что же приводит к улучшению платежного (торгового) баланса и оказывает ли на него влияние изменение обменного курса, по-прежнему остается открытым. В самом общем виде работы, анализирующие влияние изменения обменного курса на торговый баланс, можно разделить на две больших группы: 1) те, в которых не удалось найти эмпирическое подтверждение существования долгосрочной связи между изменением обменного курса и торговым балансом, а также не обнаружен эффект J-кривой (например, Greenwood (1984), Rose and Yellen (1989), Rose (1991), Mahdavi and Sohrabian (1993), Buluswar et al. (1996), Rahman and Mustafa (1996), Wilson (2001), Wilson and Tat (2001)), 2) исследования, подтверждающие положительное влияние девальвации на торговый баланс в кратко- и долгосрочном периодах, а также возникновение в той или иной степени эффекта J-кривой (Baharumshah (2001), Bahmani-Oskooee (2001), Boyd et al (2001), Brahmairene (2002), Kale (2001), Lal and Lowinger (2003), Rincon (2000), Onafowora (2003)). Следует также отметить, что исследования по данной проблематике, как правило, проводились для развитых и развивающихся стран, в то время как влияние изменений обменного курса на торговый баланс применительно к переходным экономикам еще недостаточно изучено (Hacker and Hatemi (2002), Stucka (2003)).

3. ЭМПИРИЧЕСКАЯ МОДЕЛЬ

В данной работе, так же как и в ряде других исследований (Miles (1979), Himarios (1985, 1989), Rose and Yellen (1989), Bahmani-Oskooee (2001)), мы исходили из того, что наряду с обменным курсом при анализе торгового баланса необходимо учитывать и другие его детерминанты. Поэтому исходная модель представляет собой комбинацию модели эластичности и абсорбционного подхода и имеет следующий вид:

$$\ln(X/M)_t = a - b\ln Y_t + c\ln YW_t + d\ln EX_t + \varepsilon_t \quad (1)$$

где X – индекс объема экспорта; M – индекс объема импорта; Y – индекс доходов Беларуси; YW – индекс доходов стран-партнеров; EX – индекс

реального эффективного обменного курса, ε_t – стохастическая ошибка. Торговый баланс рассчитан как отношение экспорта к импорту для того, чтобы элиминировать возможные искажения, связанные с единицами измерения и приравнять реальный торговый баланс к номинальному.

В соответствии с теорией рост Y ведет к увеличению объемов импорта M , соответственно, знак при коэффициенте b должен быть отрицательным, тогда как рост доходов в странах-партнерах стимулирует экспорт в данные страны, приводя к улучшению торгового баланса. Соответственно, знак при коэффициенте c должен быть положительным. В нашем случае снижение обменного курса означает обесценение, то есть уменьшение EX приводит к росту экспорта X и снижению импорта M и таким образом к улучшению торгового баланса, то есть знак при коэффициенте d должен быть отрицательным. Следует отметить, что в данной работе реальный эффективный обменный курс рассчитан на основе методики, применяемой Национальным банком Республики Беларусь, и представляет собой обратное значение от традиционно используемого показателя, подразумевающего обесценение при росте обменного курса.

Эмпирическая проверка гипотезы начинается с оценки порядка интегрированности переменных в уравнении (1) при помощи теста на единичный корень для последующей оценки наличия долгосрочной связи между ними. В нашем исследовании данный тест выявил стационарность зависимой переменной и, соответственно, отсутствие коинтеграции между ней и предикторами. Поэтому предложенная модель (1) проверялась на наличие краткосрочной связи между переменными с использованием метода наименьших квадратов, а именно авторегрессионной модели с распределенным лагом (ARDL). Также применялась функция импульсного отклика для анализа влияния изменения реального эффективного обменного курса на торговый баланс в рамках векторной авторегрессии (VAR). Для выявления долгосрочной связи между девальвацией и торговым балансом при помощи коинтеграционного анализа тестировалось условие *Marshall–Lerner*.

4. ИСПОЛЬЗУЕМЫЕ ДАННЫЕ

В работе использовались квартальные данные за период с 1995 (IV) по 2004(IV). Информация за предыдущие периоды не использовалась в связи с ее ненадежностью, в частности в связи с тем, что в 1995 г. произошли изменения в методологии учета экспорта и импорта. Данные об экспорте и импорте товаров предоставлены Министерством статистики и анализа Республики Беларусь. В качестве основных торговых партнеров выбрано семь стран, доля которых составляет 85% от общего объема внешней торговли Беларуси.

Реальный эффективный обменный курс рассчитывался с использованием индекса потребительских цен (CPI), ВВП являлся аппроксимацией доходов, как внутренних, так и по странам – основным торговым партне-

рам. Данные о реальном ВВП для Беларуси взяты из МВФ *International Financial Statistics* (IFS), для основных торговых партнеров – соответственно США (The Bureau of Economic Analysis (USA)), Россия (Федеральная служба государственной статистики РФ), Украина (собственные расчеты на основе информации Государственного статистического комитета Украины), Германия, Италия, Нидерланды, Великобритания, Польша, Литва, Латвия – Eurostat. Данные по ВВП были сезонно сглажены с использованием метода X12ARIMA. Индекс потребительских цен взят из IFS, однако следует отметить, что для Германии, Великобритании, США, Польши, Нидерландов это – гармонизированный индекс потребительских цен (НСПИ). Информация по двусторонним обменным курсам предоставлена Национальным банком Республики Беларусь.

Данные о реальном эффективном обменном курсе являются результатом собственных расчетов, поскольку официальный обменный курс Национального банка Республики Беларусь не содержит информацию о рыночном номинальном обменном курсе за период 1996–2000 гг., когда между официальным и рыночным курсом существовала значительная разница. Все переменные приведены в логарифмическом виде.

Реальный эффективный обменный курс рассчитан следующим образом:

$$REER_t = \prod_i \left(\frac{1}{NER_{it}} \times \frac{CPI_t}{CPI_{it}} \right)^{W_i} \quad (2)$$

где $REER$ – индекс реального эффективного обменного курса, NER – индекс номинального обменного курса, CPI – индекс потребительских цен, W – доля каждого торгового партнера в товарообороте с республикой Беларусь, i – страна торговый партнер, t – период времени.

Доход стран партнеров рассчитан как средневзвешенное индексов реального ВВП для каждой страны, с использованием в качестве весов доли экспорта Беларуси в данную страну. На рис. 1–6 приведены динамики торгового баланса, экспорта, импорта, реального эффективного обменного курса, ВВП Беларуси и агрегированного ВВП стран-партнеров.

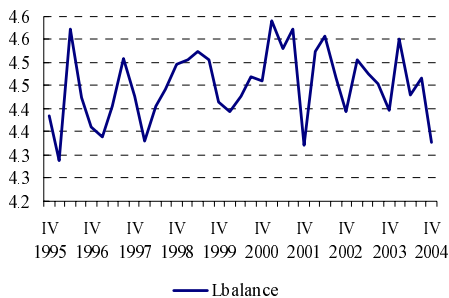


Рис 1. Торговый баланс

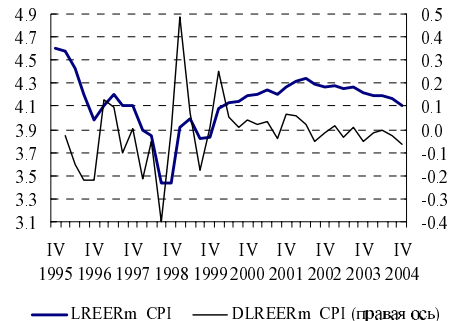


Рис 2. Индекс обменного курса

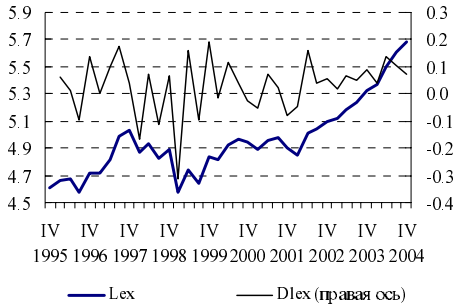


Рис 3. Индекс экспорта

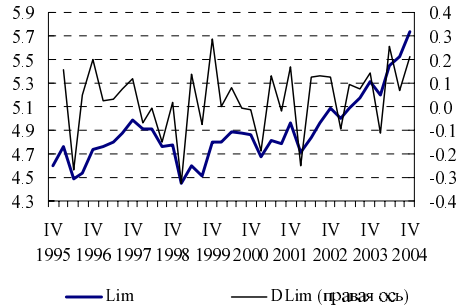


Рис. 4. Индекс импорта

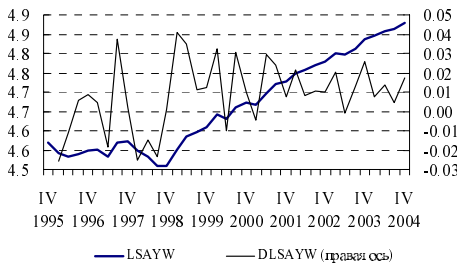


Рис 5. Индекс ВВП стран-партнеров

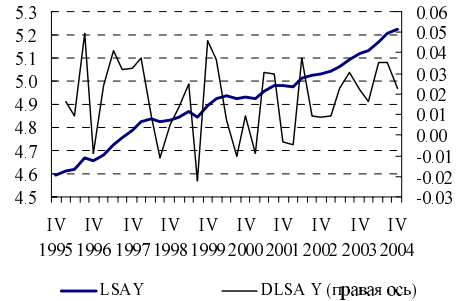


Рис. 6. Индекс ВВП Беларуси

5. РЕЗУЛЬТАТЫ ЭМПИРИЧЕСКОГО ТЕСТИРОВАНИЯ

5.1. Тест на единичный корень

Для определения порядка интегрированности каждой переменной применялся ADF_{GLS} -тест. Следует отметить, что для установления порядка интегрированности переменных часто используется стандартный тест на единичный корень Dickey–Fuller. Однако ввиду низкой мощности возможно возникновение ошибки II рода, то есть принятие нулевой гипотезы, в то время как в действительности она должна быть отвергнута. Вероятность возникновения такого вида ошибки особенно высока при определении степени интегрированности первых разностей, когда существует риск принятия нулевой гипотезы о единичном корне, в то время как на самом деле первые разности являются стационарными. Поэтому в данной работе и применялся ADF_{GLS} -тест, в соответствии с которым вначале с использованием обобщенного метода наименьших квадратов из переменных был исключен тренд, а затем для проверки нулевой гипотезы о единичном корне использовался стандартный ADF -тест. Если $t-ADF_{GLS}$ отрицательная и превышает в абсолютном выражении критическое значение для заданного уровня значимости, то нулевая гипотеза отвергается (более де-

тально см. Elliot, Rothenberg, and Stock (1996)). Результаты ADF_{GLS}-теста на наличие единичного корня приведены в табл. 1.

Таблица 1
Результаты ADF-теста для уровней переменных и первых разностей

Переменные	Спецификация	Оптимальная длина лага	ADF _{GLS}
Ln (X/M)	constant	0	-4.599**
Ln REER	constant+trend	0	-2.004
Ln Y	constant+trend	0	-1.872
Ln YW	constant+trend	0	-1.724
Ln X	constant+trend	2	-1.716
Ln M	constant+trend	2	-1.558
Первые разности			
Δ Ln REER	constant	1	-5.380**
Δ Ln Y	constant	0	-5.884**
Δ Ln YW	constant	0	-3.710**
Δ Ln X	constant	1	-3.245**
Δ Ln M	constant	1	-3.091**

Примечание. **Отклонение нулевой гипотезы на 1% уровне значимости. Критические значения взяты из Elliot, Rothenberg and Stock (1996). Δ – оператор первых разностей.

5.2. Модель с одним уравнением регрессии

В соответствии с тестом на единичный корень реальный эффективный обменный курс, белорусский ВВП и ВВП стран-партнеров являются нестационарными в уровнях, но стационарными в первых разностях. В то же время в отличие от результатов тестов, приведенных в эмпирических исследованиях по данной проблеме, торговый баланс в нашем случае оказался стационарной переменной. Однако в модели, где зависимая переменная является стационарной, не существует долгосрочной связи между ней и объясняющими переменными, и, соответственно, применение коинтеграционного анализа не имеет смысла. Поэтому дальнейший анализ модели (1) осуществлялся в рамках одного уравнения регрессии на основе метода наименьших квадратов для определения взаимосвязи между изменением реального эффективного обменного курса и торгового баланса в краткосрочном периоде. Результаты расчетов представлены в табл. 2.

Ввиду возможности существования лага во времени между изменением объясняющих переменных и зависимой переменной в работе была использована авторегрессионная модель с распределенным лагом (ARDL). Поскольку временные ряды представляют собой квартальные данные, было выбрано четыре лага как для Ln(X/M), так и для предикторов. Помимо этого для учета сезонности, наблюдаемой в течение последних трех-четырёх лет, в модель были включены сезонные фиктивные переменные.

Таблица 2

**Общая ARDL модель, зависимая
переменная: Ln (X/M)**

Переменные	Коэффициенты	Стандартная ошибка	t-статистика
<i>constant</i>	3.910	2.535	1.540
Ln (X/M) _{t-1}	-0.168	0.316	-0.531
Ln (X/M) _{t-2}	0.620	0.235	2.640
Ln (X/M) _{t-3}	-0.251	0.196	-1.280
Ln (X/M) _{t-4}	-0.088	0.199	-0.441
Δ Ln REER _t	-0.055	0.124	-0.444
Δ Ln REER _{t-1}	-0.100	0.140	-0.715
Δ Ln REER _{t-2}	0.324	0.163	1.980
Δ Ln REER _{t-3}	-0.096	0.167	-0.576
Δ Ln REER _{t-4}	-0.368	0.144	-2.560
Δ Ln Y _t	-0.102	0.721	-0.142
Δ Ln Y _{t-1}	-2.042	0.536	-3.810
Δ Ln Y _{t-2}	-1.549	0.712	-2.180
Δ Ln Y _{t-3}	-0.363	0.643	-0.564
Δ Ln Y _{t-4}	0.463	0.622	0.745
Δ ln YW _t	0.901	1.295	0.696
Δ ln YW _{t-1}	-0.502	1.187	-0.423
Δ ln YW _{t-2}	-1.492	1.274	-1.170
Δ ln YW _{t-3}	0.383	1.387	0.276
Δ ln YW _{t-4}	3.337	1.121	2.980
Seasonal _t	0.449	0.036	4.110
Seasonal _{t-1}	0.154	0.060	2.570
Seasonal _{t-2}	0.011	0.034	0.330
Тесты ошибки спецификации			
AR 1-3:	F(3,6) = 0.184 [0.904]		
ARCH 1-3:	F(3,3) = 0.402 [0.763]		
Normality:	$\chi^2(2) = 0.028 [0.9863]$		
RESET:	F(1,8) = 2.279 [0.1696]		

Примечание. Здесь и далее AR1-3 – тест на наличие автокорреляции остатков 1 – n порядков. H_0 : автокорреляция остатков отсутствует. ARCH 1-3 – тест на наличие авторегрессионной условной гетероскедастичности. H_0 : ARCH эффект отсутствует. Normality – тест на нормальность распределения остатков. H_0 : остатки имеют нормальное распределение. RESET – тест на спецификацию регрессии. H_0 : регрессия специфицирована правильно в функциональной форме уравнения.

При помощи теста на нормальность распределения остатков, ARCH-и RESET-тестов проверялась спецификация модели. Как следует из табл. 2, общая модель достаточно хорошо специфицирована, в ней отсутствует автокорреляция остатков, ARCH-эффект и условная гетероскедастичность, остатки имеют нормальное распределение. Дальнейший анализ осуществлялся методом последовательного усечения модели «от общего к частному». Для этого из общей модели, содержащей 18 объясняющих переменных, исключались статистически незначимые.

В табл. 3 представлены результаты, полученные после редуцирования общей модели (расчеты проводились с использованием эконометрической программы PcGets). В модели нет проблем спецификации, и, следовательно, она может быть использована для анализа краткосрочных связей между объясняющими переменными и торговым балансом. Знаки при переменных, за исключением $\Delta \ln REER_{t-2}$, и $\Delta \ln YW_{t-2}$, соответствуют теоретическим ожиданиям. Таким образом, можно сделать вывод о том, что обесценение белорусского рубля положительно влияет на торговый баланс в краткосрочном периоде. Положительный эффект от укрепления валюты, отмечаемый через два квартала, то есть положительный знак при $\Delta \ln REER_{t-2}$, непродолжителен и объясняется существованием лага во времени, в течение которого производители и потребители приспосабливаются к новым ценам, а также тем, что экспортные и импортные цены изменяются в неодинаковой степени.

Таблица 3

**Частная модель ARDL, зависимая переменная:
Ln (X/M)**

Переменные	Коэффициент	Стандартная ошибка	t-статистика
<i>Constant</i>	3.764	0.707	5.320
$\ln (X/M)_{t-2}$	0.399	0.136	2.940
$\ln (X/M)_{t-3}$	-0.243	0.109	-2.240
$\Delta \ln REER_{t-2}$	0.345	0.068	-5.030
$\Delta \ln REER_{t-3}$	-1.113	0.058	-1.950
$\Delta \ln REER_{t-4}$	-0.220	0.075	-2.940
$\Delta \ln Y_{t-1}$	-1.893	0.439	-4.310
$\Delta \ln Y_{t-2}$	-1.379	0.403	-3.420
$\Delta \ln YW_{t-2}$	-1.763	0.568	-3.100
$\Delta \ln YW_{t-4}$	2.291	0.555	4.130
<i>Seasonal_t</i>	0.122	0.024	5.120
<i>Seasonal_{t-1}</i>	0.092	0.025	3.670
Тесты ошибки спецификации			
AR 1-3:	F(3,17) = 0.974 [0.428]		
ARCH 1-3:	F(3,14) = 1.364 [0.614]		
Hetero:	$\chi^2(20) = 27.797 [0.114]$		
Normality:	$\chi^2(2) = 2.408 [0.300]$		
RESET:	F(1,19) = 0.013 [0.912]		

Согласно рекурсивным остаткам тестов Чоу, ARDL-модель является стабильной на протяжении всего исследуемого периода. Кроме того, она имеет хорошие прогностические характеристики, поскольку в рамках вневыборочного ретроспективного прогноза на четыре квартала, прогнозные значения находятся в пределах 95% доверительного интервала и достаточно близки к фактическим величинам (рис. 7).

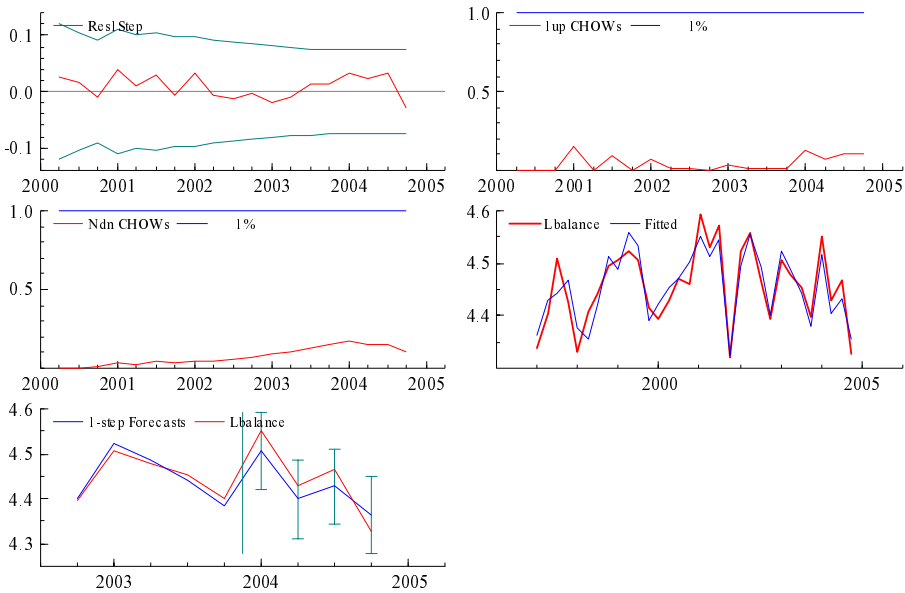


Рис. 7. Рекурсивные оценки стабильности ARDL модели, расчетные и фактические значения, одношаговый вневыборочный прогноз для $\ln(X/M)$

5.3. Векторная авторегрессия

Анализ влияния изменения реального эффективного обменного курса на торговый баланс был продолжен с применением VAR. В модели использовались четыре переменные $\ln(X/M)$, $\Delta \ln REER$, $\Delta \ln Y$, $\Delta \ln YW$, а также константа и сезонные фиктивные переменные. Длина лага равнялась четырем. На основе VAR рассчитывалась функция импульсного отклика, характеризующая влияние на торговый баланс единичного шока $\Delta \ln REER$. Как показано на рис. 8, последствия единичного шока следующие: торговый баланс улучшается через два квартала после укрепления белорусского рубля, а затем происходит его ухудшение, которое продолжается на протяжении третьего и четвертого квартала после ревальвации. Такие же результаты получены и на основе усеченной VAR, не содержащей статистически незначимых переменных (рис. 9). Поскольку, в нашем случае результаты, расчетов на основе ARDL модели, полностью совпадают с результатами функции импульсного отклика, полученными на основе VAR, можно констатировать, что мы имеем статистическое подтверждение положительного влияния обесценения белорусского рубля на торговый баланс в краткосрочном периоде.

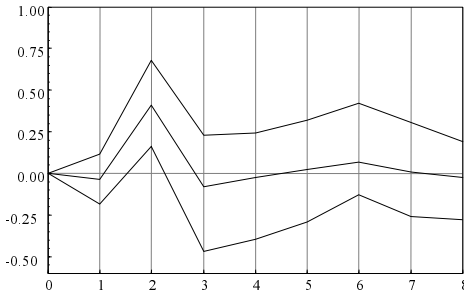


Рис 8. VAR: $\text{Ln}(X/M)$ импульсный отклик на ΔLnREER единичный шок (95% доверительный интервал)

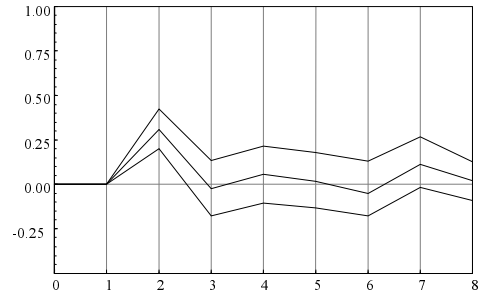


Рис 9. VAR: $\text{Ln}(X/M)$ импульсный отклик на ΔLnREER единичный шок (95% доверительный интервал)

5.4. Тест на наличие долгосрочной связи в уравнениях экспорта и импорта

Как уже упоминалось ранее, в соответствии с тестом на единичный корень, $\text{Ln}(X/M)$ является стационарной переменной. Следовательно, она не могла использоваться в качестве зависимой переменной для анализа наличия долгосрочной связи между изменением реального эффективного обменного курса и торгового баланса. Поэтому в данной работе проводилось тестирование условия *Marshall–Lerner*, а именно то, превышает ли сумма эластичности экспорта и импорта по относительной цене единицу. Если данное условие соблюдается, то можно говорить о наличии долгосрочной положительной связи между обесценением белорусского рубля и торговым балансом. Для проведения анализа необходимо, чтобы уравнения экспорта и импорта включали в качестве одной из переменных относительные цены. Вместе с тем данные по индексам экспортных и импортных цен за весь анализируемый период отсутствуют. Поэтому, как было предложено в работах Dornbrush (1980), Bahmani-Oskooee and Brooks (1999), в качестве аппроксимации относительных цен был использован реальный эффективный обменный курс. Таким образом, уравнения экспорта и импорта имеют следующий вид:

$$\text{Ln}X_t = a + b\text{Ln}Y_t - c\text{LnREER}_t + \varepsilon_t. \quad (3)$$

$$\text{Ln}M_t = a + b\text{Ln}Y_t + c\text{LnREER}_t + \varepsilon_t. \quad (4)$$

Следует обратить внимание на то, что в нашем случае снижение *REER* означает девальвацию национальной валюты, стимулирующее экспорт и уменьшающее импорт. В обоих уравнениях знак при показателе, означающем доходы должен быть положительным.

Анализ начинается с проверки порядка интегрированности переменных с использованием ADF_{GLS} -теста. Как показывают данные табл. 1, все

переменные в уравнениях (3)–(4) являются стационарными в первых разностях. А их уровни имеют порядок интегрированности $I(1)$. Таким образом, мы можем переходить к коинтеграционному анализу с целью проверки условия Marshall–Lerner.

Для тестирования долгосрочных связей в многомерном коинтеграционном пространстве, как правило, используется метод Йохансена. Однако, поскольку анализ долгосрочных зависимостей проводится в рамках системы, данный метод требует, чтобы все уравнения системы были хорошо специфицированы. В нашем случае временной ряд является относительно коротким (36 кварталов), что может вызвать ошибки спецификации в рамках метода Йохансена. Поэтому в данном исследовании применялся тест, предложенный Pesaran, Shin and Smith (2001). Согласно данному методу, для проверки наличия долгосрочных связей между переменными используется F -test, а затем его значение сравнивается с двумя границами критических значений. В том случае, если фактическое значение F -test превышает верхний критический уровень, нулевая гипотеза об отсутствии коинтеграции отвергается. Если F -test оказывается под нижней границей критических значений, коинтеграция между переменными отсутствует. В табл. 4 и 5 представлены результаты расчетов.

При использовании теста Pesaran–Shin–Smith первоначальная длина лага как в первой, так и во второй модели равнялась четырем. В случае $\text{Ln}M$ исходная модель редуцировалась при помощи метода «от общего к частному». Как видно из табл. 4–5, модели хорошо специфицированы и F -test в обоих случаях находятся выше верхней границы критических значений, подтверждая наличие коинтеграции между переменными.

После нормализации коинтеграционных векторов по $\text{Ln}X$ и $\text{Ln}M$, модели долгосрочной связи между экспортом, импортом и объясняющими переменными принимают следующий вид (в круглых скобках приведена t -статистика):

$$\text{Ln}X = -67.572 - 2.055 \text{Ln}REER + 18.149 \text{Ln}YW - 0.166 \text{trend} \quad (5)$$

(-2.73)
(-3.37)
(2.96)
(-2.61)

$$\text{Ln}M = -5.153 + 0.057 \text{Ln}REER + 1.952 \text{Ln}Y \quad (6)$$

(-2.23)
(0.23)
(4.58)

В уравнениях (5)–(6) все знаки соответствуют теоретическим ожиданиям. Эластичность по доходам оказалась для экспорта существенно выше, чем для импорта, подтверждая высокую зависимость экономики Беларуси от роста экономик в странах основных торговых партнерах. Сумма абсолютных значений эластичности экспорта и импорта по $REER$ превышает единицу. Однако $\text{Ln}REER$ для импорта оказался статистически незначимым. Одним из возможных объяснений является тот факт, что вследствие высокой зависимости импорта Беларуси от рынка одной страны (России), а также ограниченного количества поставщиков импортной продукции из данной страны цены на импорт являются неэластичными.

Таблица 4

Результаты коинтеграционного анализа: экспорт

Переменные	Коэффициенты	Стандартная ошибка	t-статистика
<i>constant</i>	-31.198	6.440	-4.840
$\Delta \ln (E)_{t-1}$	-0.159	0.193	-0.820
$\Delta \ln (E)_{t-2}$	0.042	0.172	0.245
$\Delta \ln (E)_{t-3}$	-0.285	0.166	-1.710
$\Delta \ln (E)_{t-4}$	0.272	0.139	1.950
$\Delta \ln REER_t$	-0.027	0.127	-0.209
$\Delta \ln REER_{t-1}$	0.690	0.250	2.760
$\Delta \ln REER_{t-2}$	0.844	0.218	3.880
$\Delta \ln REER_{t-3}$	0.106	0.180	0.590
$\Delta \ln REER_{t-4}$	0.257	0.136	1.880
$\Delta \ln YW_t$	2.949	0.898	3.280
$\Delta \ln YW_{t-1}$	-6.775	1.986	-3.410
$\Delta \ln YW_{t-2}$	-3.845	1.759	-2.190
$\Delta \ln YW_{t-3}$	-0.589	1.274	-0.463
$\Delta \ln YW_{t-4}$	0.970	0.941	1.030
$\ln (E)_{t-1}$	-0.461	0.192	-2.400
$\ln REER_{t-1}$	-0.949	0.222	-4.270
$\ln YW_{t-1}$	8.379	1.749	4.790
trend	-0.077	0.015	-4.980
Тест ошибки спецификации			
AR 1-2:	F(2,11) = 0.645 [0.544]		
ARCH 1-2:	F(2,9) = 1.364 [0.304]		
Normality:	$\chi^2(2) = 2.040 [0.361]$		
RESET:	F(1,12) = 0.605 [0.452]		
Тест на наличие коинтеграции			
F-test (4, 13) = 7.191 [4.99 5.85]*			

Таблица 5

Результаты коинтеграционного анализа: импорт

Переменные	Коэффициенты	Стандартная ошибка	t-статистика
<i>constant</i>	-2.086	0.693	-3.010
$\Delta \ln (M)_{t-1}$	-0.243	0.181	-1.34
$\Delta \ln REER_t$	-0.166	0.171	-0.974
$\Delta \ln REER_{t-1}$	-0.325	0.154	-2.110
$\Delta \ln Y_t$	3.615	1.180	3.060
$\Delta \ln Y_{t-1}$	3.022	1.240	2.440
$\ln (M)_{t-1}$	-0.405	0.150	-2.700
$\ln REER_{t-1}$	0.023	0.099	0.233
$\ln Y_{t-1}$	0.790	0.218	3.620
Тест ошибки спецификации			
AR 1-3:	F(3,23) = 1.211 [0.328]		
ARCH 1-3:	F(3,20) = 0.151 [0.928]		
hetero:	F(16,9) = 0.965 [0.546]		
Normality:	$\chi^2(2) = 1.486 [0.476]$		
RESET:	F(1,25) = 2.112 [0.159]		
Тест на наличие коинтеграции			
F-test (4, 26) = 4.229 [3.10 3.87]**			

Таким образом, проведенные исследования подтвердили выдвинутую гипотезу о наличии долгосрочной связи между девальвацией белорусского рубля и улучшением торгового баланса. Несмотря на то что $\ln REER$ для импорта является статически незначимым, эластичность экспорта по $REER$ равняется 2.055. Соответственно, сумма эластичностей значительно превышает единицу, и условие *Marshall–Lerner* можно считать формально выполненным.

6. ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Целью данной работы являлось исследование взаимосвязи между девальвацией национальной валюты и улучшением торгового баланса в Беларуси. Для проведения анализа была использована модель, включающая в качестве зависимой переменной отношение экспорта к импорту, объясняющие переменные были представлены реальным эффективным обменным курсом, а также внутренними доходами и доходами стран основных торговых партнеров. В результате проведенного анализа получены следующие выводы.

Тест на единичный корень выявил, что в отличие от данных, приведенных в эмпирической литературе по теме, торговый баланс является стационарной величиной. Таким образом, последующее исследование долгосрочных зависимостей между переменными на основе данной модели не имеет смысла. Поэтому далее проводился анализ наличия краткосрочной связи между обесценением белорусского рубля и торговым балансом на основе модели с одним уравнением регрессии. Как показывают результаты исследования, девальвация белорусского рубля приводит к улучшению торгового баланса в краткосрочном периоде. Положительный эффект от укрепления валюты, отмечаемый через два квартала, непродолжителен и может быть объяснен существованием лага во времени, в течение которого производители и потребители приспосабливаются к новым ценам, а также тем, что экспортные и импортные цены изменяются в неодинаковой степени.

Влияние изменения эффективного обменного курса на торговый баланс Беларуси проводилось также с применением VAR, на основе которой рассчитывалась функция импульсного отклика, характеризующая влияние на торговый баланс единичного шока реального эффективного обменного курса. Следствием единичного шока явилось улучшение торгового баланса через два квартала после укрепления белорусского рубля, а затем его ухудшение, продолжающееся на протяжении третьего и четвертого квартала после ревальвации. Такие же результаты получены и на основе ARDL-модели. Следовательно, можно считать статистически подтвержденным наличие положительного влияния обесценения белорусского рубля на торговый баланс в краткосрочном периоде.

Анализ долгосрочной зависимости с использованием условия *Marshall–Lerner* также выявил положительный эффект от девальвации для торгового

го баланса Беларуси. При этом следует отметить, что обесценение белорусского рубля оказывает существенное положительное влияние на рост экспорта.

ЛИТЕРАТУРА

Alexander, S (1959) Effects of Devaluation: A Simplified Synthesis of Elasticities and Absorption Approaches. *American Economic Review*, 49, 21–42.

Alexander, S. (1952) Effects of devaluation on a trade balance, *IMF Staff Papers*, 2, 263–78.

Baharumshah, A (2001) The Effect of Exchange Rate on Bilateral Trade Balance: New Evidence from Malaysia and Thailand. *Asian Economic Journal*, 15, 3, 291–312

Bahmani-Oskooee, M and Brooks, T. (1999) Cointegration Approach to Estimating Bilateral Trade Elasticities between U.S. and Her Trading Partners, *International Economic Journal*, Winter 1999, 13, 4, 119–128.

Bahmani-Oskooee, M. (2001) Nominal and Real Effective Exchange Rates of Middle Eastern Countries and their Trade Performance. *Applied Economics*, 33, 103–111.

Bickerdike, C. (1920) The Instability of Foreign Exchange. *The Economic Journal*, 30, No 17, 118–122.

Boyd, D. et al (2001) Real Exchange Rate Effects on the Balance of Trade: Cointegration and the Marshall–Lerner Condition. *International Journal of Finance and Economics*, 6, 187–200.

Brahmasrene, T. (2002) Exploring Real Exchange Rate Effects on Trade Balances in Thailand. *Managerial Finance*, 28, 11, 16–27.

Buluswar, M. et al. (1996) Devaluation and the Trade Balance in India: Stationarity and Cointegration. *Applied Economics*, 28, 429–432.

Dickey, D., Fuller, W. (1979) Distribution of the estimators for autoregressive time series with a unit root. *Journal of American Statistical Association*, 74, 427–431.

Dornbrush, R. (1980) *Open Economy Macroeconomics*. Basic Books, New-York.

Dornbusch, R. (1973) Devaluation, Money and Non-traded goods, *American Economic Review*, 63, 871–80.

Elliot, G. et. al (1996) Efficient tests for an autoregressive unit root, *Econometrica*, 64, 4, 813–836.

Frenkel, J., Rodriguez, C. (1975) Portfolio Equilibrium and the Balance of Payments: a Monetary Approach, *American Economic Review*, 65, 674–688.

Greenwood, J. (1984) Non-traded Goods, the Trade Balance, and the Balance of Payments, *Canadian Journal of Economics*, 17, 4, 806–623.

Hacker, R., Hatemi, A. (2002) The Effect of Exchange Rate Changes on Trade Balances in the Short – and – Long - run. Evidence from German Trade With Transitional Central European Economies, *Economics of Transition*, 12, 4, 777–799.

Harberger, A. (1950) Currency Depreciation, Income, and the Balance of Trade. *Journal of Political Economy*, 58, 1, 47–60.

Himarios, D. (1989) Do Devaluations Improve the Trade Balance? The Evidence Revisited. *Economic Inquiry*, 27, 1, 143–168.

Kale, P. (2001), Turkey's Trade Balance in the Short and the Long Run: Error Correction Modeling and Cointegration. *The International Trade Journal*, xv, 1, 33–56

- Kreuger, A. (1983) *Exchange Rate Determination*, Cambridge University Press.
- Lal, A., Lowinger, T. (2002) The J-curve: Evidence from East Asia. *Journal of Economic Integration*, 17, 397–415.
- Lerner, A (1944) *The Economics of Control: Principles of Welfare Economics*. The Macmillan Company, N.Y.
- Mahdavi, S., Sohrabian, A. (1993) The Exchange Value of the Dollar and the US Trade Balance: an Empirical Investigation Based on Cointegration and Granger causality tests, *Quarterly Review of Economics and Finance*, 33, 4, 343–358.
- Marshall, A. (1923) *Money, Credit and Commerce*. London, Macmillan.
- Meade, J. (1951) *The Balance of Payments*, Oxford University Press, Oxford.
- Metzler, L. (1948) The Theory of International Trade, in Ellis H. (eds.) *A Survey of Contemporary Economics*, 1, Blakiston, Philadelphia.
- Miles, M. (1979) The Effects of Devaluation on the Trade balance and the Balance of Payments: Some New Results. *Journal of Political Economy*, 87, 600–620.
- Mundell, R. (1971) *Monetary Theory*, Pacific Palisades, Goodyear.
- Onafowora, O. (2003) Exchange Rate and Trade Balance in East Asia: is there a J-curve? *Economics Bulletin*, 5, 18, 1–13.
- Pesaran, H. et al. (2001) Bounds Testing Approaches to the Analysis of Level Relationships. *Journal of Applied Econometrics*, 16, 289–326.
- Rahman, M. et al. (1997), Dynamics of the Yen-Dollar Real Exchange Rate and the USD Japan Real Trade Balance. *Applied Economics*, 29, 661- 664.
- Robinson, J. (1947) The Foreign Exchanges. In: Ellis, H., Metzler, L. (eds.) *Readings in the Theory of International Trade*, Allen and Unwin, Philadelphia.
- Rose, A., Yellen, J. (1989) Is There a J-Curve? *Journal of Monetary Economics* , 24, 53–68.
- Rose, A. (1991) The Role of Exchange Rates in a Popular Model of International Trade: Does the «Marshall-Lerner» Condition Hold? *Journal of International Economics*, 30, 3–4, 301–316.
- Rose, A., Yellen, J. (1989) Is there a J-curve? *Journal of Monetary Economics*, 24, 1, 53–68.
- Stucka, T (2003) The Impact of Exchange Rate Changes on the Trade Balance in Croatia, Croatian National Bank, Working Papers, 11.
- Wilson, P (2001) Exchange Rates and the Trade Balance for Dynamic Asian Economies—Does the J-Curve Exist for Singapore, Malaysia, and Korea? *Open Economies Review*, 12, 389–413.
- Wilson, P., Tat, K. (2001) Exchange Rates and the Trade Balance: the Case of Singapore 1970 to 1961, *Journal of Asian Economics*, 12, 47–63.

СОСТОЯНИЕ И ПЕРСПЕКТИВЫ РЕФОРМИРОВАНИЯ БЕЛОРУССКОЙ БАНКОВСКОЙ СИСТЕМЫ

Дмитрий Крук

1. ВВЕДЕНИЕ

Структурные параметры белорусской банковской системы во многом являются следствием белорусской экономической модели, совмещающей в себе два блока. Во-первых, доминирующий государственный сектор, который включает крупнейшие предприятия и большую часть экспортеров. В данном сегменте сконцентрированы потенциально наиболее прибыльные (по объему прибыли) предприятия, а также те, которые выполняют преимущественно социальные функции. При этом в деятельности государственного сектора¹ следует выделить ряд равнозначно приоритетных задач: максимально возможное прибыльное функционирование в рамках существующей модели, выполнение ряда неэкономических задач, сформулированных правительством. Для выполнения такого рода задач неотъемлемой составляющей данной модели выступает среда, в которой функционируют данные предприятия. Такую среду, на наш взгляд, наиболее уместно охарактеризовать как рыночную, с большим набором инструментов по созданию мягких бюджетных ограничений² для этих предприятий. При этом степень мягкости (жесткости) бюджетных ограничений варьируется в зависимости от состояния реального сектора, обусловленного общими макроэкономическими тенденциями, а также в зависимости от отрасли, ее финансового состояния и приоритетности. Важной особенностью государственного сектора выступает также и высокая концентрация производства и экспорта. В Беларуси существует такая категория предприятий, как валообразующие, в результате чего динамика большей части макроэкономических показателей пропорциональна динамике аналогичных по-

¹ В белорусской (банковской) статистике под государственным сектором также подразумеваются предприятия акционерной организационно-правовой формы, но с близким к 100% или контрольным пакетом акций государства. Здесь и далее под государственным сектором мы подразумеваем все предприятия, находящиеся в собственности государства, вне зависимости от организационно-правовой формы. При таком подходе, по оценкам МВФ, соотношение долей государственного и частного секторов в белорусской экономике составляет около 80 и 20% соответственно, по оценкам ЕБРР, соответствующие показатели составляют 75 и 25% соответственно.

² См., например, Kornai, Maskin, Roland (2002) «Understanding Soft Budget Constraint».

казателей на данных предприятиях.³ Поэтому достижение желаемой правительством динамики как экономических, так и неэкономических показателей отчасти упрощается, поскольку смягчение бюджетных ограничений необходимо лишь для относительно небольшого количества предприятий.

Второй блок реального сектора составляет частный сектор, представленный преимущественно средними и малыми предприятиями. В свою очередь частный сектор функционирует преимущественно в условиях жестких бюджетных ограничений, однако при этом в своей деятельности он не столь сильно обременен неэкономическими ограничениями. Значимым фактором становится также сфера деятельности частного сектора. Можно согласиться с допущением, что отраслевая структура частного сектора близка к отраслевой структуре сектора малых предприятий.⁴ Тогда можно сделать вывод, что частный сектор преимущественно ориентирован на внутренний рынок и на отрасли, удельный вес которых не столь велик с точки зрения объемов создаваемой добавленной стоимости, прибыли в экономике и занятости.⁵ Более того, в белорусской экономике не столь сильно распространены связи между крупными и малыми предприятиями, которые свойственны, например, словацкой или венгерской экономикам. В этих странах определенная часть малых предприятий выступает в качестве «спутников» крупного предприятия, обслуживая его деятельность на этапах поставки или же сбыта. Связи такого рода обеспечивают относительную целостность экономической системы, не разъединяя ее на отдельные сегменты, которые несопоставимы между собой по масштабам и эффективности деятельности. Следовательно, такие предприятия могут действовать на одном «экономическом поле», конкурируя друг с другом за привлечения ресурсов. В случае же Беларуси невысокий уровень взаимодействия между крупными и малыми предприятиями фактически идентичен аналогичному соотношению между государственным и частным сектором. Следовательно, такое соотношение позволяет выдвинуть тезис о том, что данные секторы мало зависимы друг от друга и действуют в большей степени автономно.

³ По данным Министерства статистики и анализа, выпуск на 114 промышленных предприятиях (из около 11 тыс. предприятий, учитываемых в текущем порядке) в 2004 г. составлял порядка 58% общего объема производства. По оценкам группы Всемирного банка, 20 предприятий имеют долю порядка 57% от общего объема экспорта. Такие предприятия классифицируются как валообразующие.

⁴ Такое предположение верно для большинства стран на ранних этапах трансформации, до проведения приватизации крупных предприятий. В случае же Беларуси приватизация крупных предприятий фактически отсутствовала; более того, существенную долю частного сектора представляют вновь созданные предприятия, большинство из которых подпадает под определение малых. Дополнительным аргументом выступает и наличие обратной взаимосвязи. Так, по итогам 2004 г. около 93% малых предприятий являлись частными.

⁵ Так, по данным Минэкономики, в 2004 г. наибольшее количество всех малых предприятий сконцентрировано в торговле и общественном питании – 42,9, промышленности – 22,0, в строительстве – 11,8, транспорте – 5,3%. На долю данных предприятий приходилось 26,1% внешнеторгового оборота.

Безусловно, данный тезис не означает полное отсутствие связи между указанными сегментами реального сектора. Но, вместе с тем, он означает, что к Беларуси лишь в малой степени применима концепция «dual track system», подразумевающая взаимопроникновение государственного и частного секторов и смягчение бюджетных ограничений для предприятий государственного сектора для временного обеспечения макроэкономической стабилизации, в целях последующего повышения эффективности за счет предприятий частного сектора.⁶

Функционируя в указанных рамках, банковская система также должна соответствовать ряду параметров. Во-первых, она должна быть в состоянии финансировать и обслуживать государственные предприятия (прежде всего, валобразующие), которые, как показано выше, формируют основу белорусской экономической модели. Для этого в банках должен быть сконцентрирован определенный объем финансовых ресурсов. С одной стороны, эти ресурсы должны позволять обслуживать те крупные государственные предприятия, которые в состоянии выполнять обе приоритетные задачи: функционировать в рамках данной модели, выполняя дополнительные задания центральных органов, и генерировать прибыль. С другой стороны, этот объем ресурсов должен позволять банковской системе, в случае необходимости, выступать в качестве донора, обеспечивая среду мягких бюджетных ограничений для предприятий. Поскольку данный сегмент реального сектора приоритетен в данной модели, то данные предприятия, соответственно, должны иметь приоритетный доступ к этим ресурсам. Во-вторых, банковская система должна также обслуживать и частные предприятия.

Поскольку сохранение пропорций, существующих в реальном секторе, является важнейшей задачей финансовой системы, то государство пытается решить первую задачу преимущественно за счет собственных ресурсов. Обслуживание же частного сектора более логично рассматривать как прерогативу частных финансов. При этом следует отметить, что для сохранения существующей модели целесообразно относительно жесткое разделение сфер деятельности между государственными и частными банками. Можно допустить, что в отсутствие ограничений частные банки имели бы шанс сконцентрировать в качестве своих клиентов частные предприятия, с одной стороны, и, те из государственных предприятий, которые функционируют в отраслях, предполагающих большие объемы прибыли, – с другой. Однако в такой ситуации государственная часть банковской системы вынуждена концентрировать преимущественно «донорские» операции, отказавшись от прибыльных. Такая модель в меньшей степени жизнеспособна, она требует пересмотра основных принципов функционирования реального сектора экономики. Поэтому в целях недопущения чрезмерного разрастания банковского частного сектора, который мог бы поставить под

⁶ Подробней см. Jiahua, C. (2000) «Soft budget constraints, pecuniary externality, and the dual track system», William Davidson Institute, WP № 320.

угрозу пропорции реального сектора, возможности его деятельности ограничены. Частный сектор не должен занимать потенциально наиболее прибыльные сферы деятельности, оставляя их для государственного сегмента банковской системы.

Вышесказанное можно резюмировать в ряд основополагающих принципов построения белорусской банковской системы. *Первое:* банковский сектор выступает гарантом финансового обслуживания существующего реального сектора. *Второе:* банковский сектор должен быть в состоянии выступать в качестве донора для реального сектора, создавая среду мягких бюджетных ограничений для ряда предприятий. В случае же недостатка собственных ресурсов банков для этого, государство само становится донором и использует банки в качестве посредников. *Третье:* доступ к обслуживанию наиболее прибыльных предприятий государственного сектора имеют лишь те банки, которые задействованы в создании мягких бюджетных ограничений. *Четвертое:* частные банки могут существовать для обслуживания частных предприятий как дополняющее звено, не нарушающее структурные пропорции экономической системы и, вместе с тем, повышая ее эффективность.

2. РОЛЬ БЕЛОРУССКОЙ БАНКОВСКОЙ СИСТЕМЫ В ЭКОНОМИКЕ

С 1990 г. в Беларуси функционирует общепринятая в мировой практике двухуровневая банковская система, в которой Национальный банк РБ (НББ) является центральным банком. На 1 июля 2005 г. банковскую систему формировал также и 31⁷ коммерческий банк. Банковская система фактически является единственным значимым источником финансирования белорусского реального сектора. По причине чрезвычайно большой доли государственной собственности, моратория на отчуждение акций, полученных в процессе льготной подписки и чековой приватизации, неприемлемо высоких налоговых ставок на доходы по корпоративным ценным бумагам, белорусский фондовый рынок не имеет предпосылок к развитию и не может выступать в качестве дополнительного источника финансирования реального сектора экономики. Поэтому банковская система РБ практически в полной мере берет на себя функции всей финансовой системы страны.

Первым следствием построения белорусской банковской системы на указанных принципах становятся относительно небольшие масштабы белорусской банковской системы, несмотря на недостаток дополнительных источников финансирования в экономике (табл. 1).

⁷ В соответствии с указом президента РБ от 9 июня 2005 г. «Минсккомплексбанк» был присоединен к крупнейшему из белорусских банков – «Беларусбанку», и, таким образом, численность банков сократилась с 32 до 31.

Таблица 1

Показатели деятельности белорусской банковской системы, BYR, млрд

Показатели	01.01.1993	01.01.1996	01.01.2001	01
1. Совокупные активы (пассивы) банков	0.1	24.6	2536.5	
– в процентах к ВВП	71.6	20.3	27.8	
– в процентах к совокупной денежной массе	190.2	137.2	157.2	
2. Кредиты банков реальному сектору экономики	0.04	13.5	1345.3	
– в процентах к ВВП	41.3	11.1	14.7	
– в процентах к активам банков	57.7	54.8	53.0	
3. Уставный фонд банков	–	1.4	210.3	
– в процентах к ВВП	–	1.1	2.3	
– в процентах к активам/пассивам банков	–	5.6	8.3	
4. Капитал банков	0.001	3.7	431.9	
– в процентах к ВВП	1.5	3	4.7	
– в процентах к активам/пассивам банков	2.1	15.0	17	

Источник: Национальный Банк.

Аналогичные показатели финансово-кредитных систем переходных стран демонстрируют на порядок более высокие значения.⁸ В качестве основных причин, препятствующих увеличению значимости институтов финансового посредничества и являющихся следствием указанных принципов построения банковской системы, можно выделить следующие. Во-первых, низкая капитализация банковской системы, которая обусловлена недостатком внутреннего частного капитала в белорусской экономике, а также слабыми возможностями по привлечению иностранного капитала в отечественную банковскую систему. Большинство иностранных инвесторов хотели бы иметь возможность для конкуренции во всех сферах деятельности, а также по возможности отказаться от донорских функций в экономике, что фактически невозможно в рамках белорусской экономической модели. Во-вторых, относительно низкий спрос на деньги в белорусской экономике, обусловленный ее структурными параметрами.

Вторым следствием указанных принципов является жесткая сегментация белорусской банковской системы. На основании качественного и количественного анализа можно условно выделить следующие группы банков: квазифискальные, другие уполномоченные, частные, малые.⁹ Так, например, главной функцией квазифискальных банков является обслуживание правительственных программ в определенных сферах (сельское хозяйство, жилищное строительство), но вместе с тем эти банки имеют доступ к обслуживанию ряда крупных государственных предприятий. Кроме того,

⁸ См., например: De Nikolo, G., Sami G., Rozhkov, D. (2003) «Financial Development in the CIS-7 Countries: Bridging the Great Divide», IMF Working Paper 03/205; а также IMF Country Report No. 04/139, Republic of Belarus: Selected issues.

⁹ См.: Daneyko P., Kruk D. (2005) «Banking System Reform and Financing of the Belarusian Economy», Problems of Economic Transition. Vol. 48. No.1.

по отношению к этим банком государство само выступает донором, практически на 100% обеспечивая их уставные фонды¹⁰, а также предусматривая ряд дополнительных инструментов по созданию преференций указанным банкам. Такими мерами являются: льготы и возможности невыполнения норм обязательного резервирования; несоответствие фактической величины созданных резервов нормативной величине; возможности компенсации процентных ставок; государственные гарантии по кредитам; имплицитные гарантии государства по страхованию вкладов вне зависимости от их величины и валюты номинала; отсутствие отчислений в фонд страхования депозитов; фактическое неприменение ряда обязательных нормативов регулирования и др. Такие меры для данной группы, включающей два банка – «Беларусбанк» и «Белагропромбанк», – создают дополнительные возможности не только для того, чтобы участвовать в обслуживании государственных программ, но также и для создания более благоприятных условий для ряда частных предприятий, нежели им могут предложить частные банки. Более того, они, безусловно, соответствуют параметру концентрации большего объема ресурсов, достаточного для выполнения возложенных на них функций. На 1 апреля 2005 г. доля данной группы банков в совокупных активах составляла 56,5, доля в совокупном банковском капитале – 63,0, в совокупном уставном фонде – 78,5%.

Вторую группу составляют оставшиеся уполномоченные банки, которые в меньшей степени исполняют роль доноров¹¹, принимая в большей мере самостоятельные решения в текущей деятельности и имея доступ к обслуживанию крупных государственных предприятий. Среди клиентов данных банков сконцентрирована большая часть «голубых фишек» белорусской экономики, в результате чего эти банки могут демонстрировать относительно высокие финансовые показатели. С точки зрения собственности, данная группа представляет собой симбиоз государственного и частного (иностранного) капитала.¹² Этот симбиоз фактически означает компромисс между целями государственного и частного капитала. Государство готово отчасти жертвовать своим влиянием на решения по направлению финансовых потоков, в то же время частный капитал соглашается на частичное вмешательство, получая доступ к прибыльным сегментам экономики и возможности для лоббирования своих интересов. Вместе с тем следует отметить, что в пределах двух указанных групп, в случае необходимости повышения финансовой устойчивости квазифискальных банков, возможно перераспределение сфер деятельности в пользу первой группы

¹⁰ Зачастую за счет прямых взносов из государственного бюджета. Подробнее см., например: Крук Д. (2004) «Меры по улучшению доступа сельскохозяйственных предприятий к кредитным ресурсам», аналитическая записка ИПМ, АЗ/09/04.

¹¹ Первая и вторая группы образуют шестерку банков, которые официальным постановлением правительства и НББ уполномочены обслуживать государственные программы и открывать счета юридическим лицам, основанным на государственной собственности.

¹² Два банка из этой группы – «Приорбанк» и «Белвнешэкономбанк» – являются частными, с долей государственной собственности менее 50%.

за счет второй.¹³ Таким образом, совместно первая и вторая группы практически монополизируют рынок банковских продуктов и услуг, занимая наиболее крупные и прибыльные (с точки зрения абсолютных показателей) сегменты деятельности. В этих двух группах банков сконцентрировано 86.6% суммарных активов банковской системы и 90.6% кредитных операций. Также между указанными группами возможна некоторая конкуренция, однако она регламентируется мерами государственной политики; в большинстве случаев приоритет имеет первая группа. Для второй группы также могут приниматься меры, создающие разного рода преференции, однако их количество и масштабность гораздо меньше, нежели в случае первой группы.

Третья группа банков, классифицируемых как частные, – самая значительная по количеству банков, но ее доля в суммарных активах всей системы составляет лишь около 12%. В данной группе большая часть банков образована за счет иностранного капитала или же с его частичным участием. Поэтому данные банки имеют относительно значимый удельный вес в совокупном уставном фонде – 11.4%, что превышает показатели второй группы.¹⁴ Однако, как уже упоминалось, возможности доступа данного сегмента банков на большую часть рынков ограничены, поэтому они концентрируются преимущественно на нишевых стратегиях и/или на операциях со своими учредителями или же аффилированными предприятиями. Для части данной группы нишевые стратегии могут быть вполне успешными. Например, для «Межторгбанка» или же «Славнефтебанка», которые в своих сферах (внешняя торговля и нефтепереработка) имеют практически неограниченные возможности для конкуренции на данных сегментах рынка. В целом, для большинства банков данной группы, на наш взгляд, не просматривается проясненных долгосрочных стратегий деятельности в силу ограниченности доступа к большей части сегментов деятельности и возможности конкурировать с банками первой и второй групп. Функционирование в рамках существующей белорусской экономической модели подразумевает невозможность межгрупповой конкуренции для данной группы банков. В такой ситуации для них возможны лишь три направления деятельности: поиск отдельных ниш на рынке, что может подразумевать высокие риски; концентрация на обслуживании инсайдеров и аффилированных предприятий, что означает поддержание узких рамок деятельности; поиск, стимулирование и создание новых сегментов деятельности, что может повысить роль данного сегмента банков в белорусской экономике.

Четвертую группу банков, которые классифицируются нами как малые, в некоторых случаях можно назвать даже небанковскими кредитно-

¹³ В качестве примера такого перераспределения можно привести неофициальную рекомендацию НББ об обслуживании государственных предприятий в банках

¹⁴ Удельные веса рассчитаны на 01.10.2004 г., после этого они изменились так как многие банки пополнили уставные фонды с 01.01.2005 г.

финансовыми учреждениями, поскольку многие из них, имея статус банков, выполняют лишь ограниченный перечень банковских операций на чрезвычайно узких сегментах рынка или же на межбанковском рынке. Кроме того, часть этих банков выступает резидентами свободных экономических зон, что также ограничивает их значимость для всей экономической системы. Доля активов этой группы банков в совокупных активах банковской системы колеблется на уровне 1%, а доля кредитования реального сектора близка к нулю.

3. ФИНАНСОВЫЙ АНАЛИЗ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ БЕЛОРУССКИХ БАНКОВ

Финансовые показатели белорусской банковской системы варьируются в зависимости от принадлежности к той или иной группе и, как следствие, в зависимости от характера проводимых данными банками операций.¹⁵ Однако значительная часть банковской статистики не раскрывает истинное финансовое состояние банков в силу ряда причин. Во-первых, указанные инструменты создания дополнительных преференций для отдельных групп банков не отражаются в статистике напрямую и завышают показатели прибыльности и качества активов. Например, за счет исполнения гарантийных обязательств государством по неисполненным обязательствам должника существенно изменяются показатели прибыльности и проблемных кредитов в банке. Во-вторых, ряд показателей искажается за счет особенностей белорусского банковского бухгалтерского учета, который, несмотря на введение ряда нормативов МСФО, отличается от международных стандартов. Например, существенно искажает результаты банковской деятельности практика преимущественного отражения активов не по их рыночной стоимости.¹⁶ Далее, учитывая возможные искажения, мы предпримем попытку посредством анализа финансовых показателей банковской системы и отдельных групп банков проанализировать жизнеспособность белорусских банков.

3.1. Качество активов и риски банковской системы

Наиболее общим показателем, позволяющим оценить качество активов банковской системы, является доля проблемных кредитов в общей массе кредитов. Также логично предположить, что данный показатель для первой группы банков должен существенно превышать средний уровень проблемной задолженности по всей экономике. Истинность такой гипотезы

¹⁵ В большинстве случаев данные приводятся по всей банковской системе (особенно связанные с качеством активов), так как данная информация не раскрывается отдельно по каждому банку.

¹⁶ Подробней см.: IMF Country Report No. 04/139, Republic of Belarus: Selected issues. P. 46–50.

подтверждает специфика деятельности группы квазифискальных банков, описанная выше. Предполагаемая динамика уровня проблемной задолженности соответствует фактическим показателям примерно до середины 2003 г. Так, в 2000 г. уровень проблемной задолженности по отношению к общему объему по всей банковской системе составлял 15,2, в 2001 г. – 14,4, в 2002 г. – 8,3%. При этом данный показатель для первой группы банков – квазифискальных – устойчиво превышал средний уровень. Однако с 2003 г. в динамике данного показателя наметились существенные сдвиги: по результатам 2003 г. он составил 4,8%, а в 2004 и в начале 2005 гг. балансировал на уровне 3%. Более того, уровень проблемной задолженности в квазифискальных банках практически сравнялся со средним по экономике, лишь незначительно его превысив. С одной стороны, такие результаты свидетельствуют о резко возросшем качестве активов. С другой стороны, такая динамика в полной мере объясняется тенденцией «фиктивизации» вследствие директивного установления данного показателя.¹⁷ Наиболее вероятно, что в реальности имеют место обе тенденции.

«Фиктивизация» данного показателя происходит вследствие стремления к безусловному достижению норматива, который на практике является скорее обязательным, нежели индикативным. Для квазифискальных банков основным инструментом снижения уровня проблемной задолженности является процедура получения государственных гарантий.¹⁸ Наиболее распространен такой инструмент в финансировании сельскохозяйственной отрасли.¹⁹ Значимость данного инструмента для снижения уровня проблемной задолженности отражает тот факт, что в 2004 г. объем правительственных гарантий банкам в номинальном выражении удвоился по сравнению с 2003 г.²⁰ Вторым инструментом, задействованным за счет государства, является процедура льготирования процентной ставки за счет средств бюджета. Данная процедура создает процентные преференции для предприятий-бенефициаров, тем самым значительно увеличивая вероятность возврата кредита за счет бюджета. Третьим инструментом является практика пролонгации посредством нового оформления кредита.²¹ Таким образом, гипотетически, один и тот же кредит, будучи невозвращенным и неоднократно пролонгированным, с точки зрения бухгалтерского учета может постоянно относиться к категории стандартных или субстандартных, в реальности будучи сомнительным или безнадеж-

¹⁷ На одном из совещаний по проблемам банковского сектора в 2003 г. президент выказал обеспокоенность по поводу высокой доли проблемных кредитов в белорусской банковской системе. С того момента НББ ввел в практику установление данного параметра на определенном уровне (3%) в качестве индикативного показателя банковского регулирования.

¹⁸ См.: IMF Country Report No. 04/139, Republic of Belarus: Selected issues. P. 47.

¹⁹ Подробнее см., например: Крук Д. (2004) «Меры по улучшению доступа сельскохозяйственных предприятий к кредитным ресурсам». Аналитическая записка ИПМ, АЗ/09/04.

²⁰ См.: IMF Country Report No. 04/139, Republic of Belarus: Selected issues. P. 47.

²¹ Там же.

ным. Еще одним методом снижения уровня проблемной задолженности является несоблюдение нормативных требований по поддержанию на балансе безнадежной задолженности. Это означает, что кредит может списываться на внебалансовые счета, до истечения годового срока нахождения данного кредита в категории безнадежных, что предусмотрено законодательством.

Реальное же снижение уровня проблемной задолженности происходило в связи увеличением темпов экономического роста, имевшего место в экономике на протяжении всего 2004 г. При этом монетарная политика, проводимая НББ, в качестве одной из важнейшей целей предполагала снижения уровня реальных процентных ставок по кредитам реальному сектору. Как следствие, снижался удельный вес убыточных предприятий, что поспособствовало увеличению числа кредитоспособных заемщиков. Также на текущем этапе ускорение роста поспособствовало чрезвычайно быстрому наращению кредитной задолженности в экономике²², что объяснялось возросшим операционным спросом на деньги. В результате, небольшое увеличение проблемной задолженности по причинам, указанным выше, на фоне существенного увеличения всего объема кредитной задолженности, еще в большей мере повлияло на снижение уровня плохих кредитов.

Более того, директивные методы регулирования данного показателя также оказали влияние на его реальное сокращение. Значительно усилилась ответственность заемщика перед банками, и последние получили ряд дополнительных инструментов по возврату кредитов. Также значительно усилилась ответственность банковских работников за выдачу кредитов, которые впоследствии оказываются невозвратными. Эти меры реально сократили объем невозвращенных кредитов в банковском секторе, внося искажения в другие показатели, например, в объемы и направленность предоставления кредитных ресурсов.

Приведенный сценарий сокращения уровня проблемной задолженности вряд ли свидетельствует о систематическом снижении риска в активах белорусских банков, особенно с учетом фиктивности такого снижения. Более того, даже если рассматривать лишь «реальную» составляющую этого снижения, опуская фиктивную, следует отметить ее качественное несовершенство. Так, текущая оценка кредитных рисков банковских активов во многом снижается за счет их перераспределения во времени. На 1 апреля 2005 г. доля кратко- и долгосрочных кредитов, выданных банковской системой, составляла около 52 и 48% соответственно. Для первых двух групп банков такое соотношение может превышать среднее, поскольку их доля кредитов в активах гораздо выше, нежели в других группах, и они в большей мере сталкиваются с необходимостью выдачи долгосрочных кредитов. С другой стороны, возросшая кредитоспособность потенциальных

²² В номинальном выражении уровень кредитной задолженности в экономике за 2004 г. вырос на 56.1% при уровне инфляции 14.4%.

заемщиков является в большей мере следствием благоприятных внешних шоков, а также относительно мягкой монетарной политики НББ, а не системного перестроения белорусской экономики. Предполагая истинность такой посылки, можно говорить, что в будущих периодах предприятия столкнутся с затруднением в возвращении долгосрочных кредитов в случае исчерпания краткосрочных факторов роста. Эти трудности могут компенсироваться за счет еще большего смягчения монетарной политики, то есть посредством установления отрицательных процентных ставок. Однако в обоих случаях это не избавит банки от потерь. Поэтому можно заключить, что высокие кредитные риски не столько сократились, сколько были отнесены на будущие периоды за счет «удлинения» сроков кредитов. Масштабность этих будущих кредитных рисков вряд ли можно оценить количественно. Качественно же они зависят от того, насколько долго белорусский реальный сектор сможет прибыльно функционировать, а также от того, насколько продолжительными или устойчивыми являются внешние шоки, связанные с повышенным спросом на белорусский экспорт.

Отложенные кредитные риски являются, на наш взгляд, главной угрозой для белорусской банковской системы. Но вместе с тем следует отметить и потенциальные риски, которые могут проявиться в гораздо меньшем промежутке времени. Во-первых, это те же кредитные риски, которые могут проявиться ранее в силу недостаточных мер по управлению этими рисками на текущем этапе. Главным примером такого поведения является практика несоответствия фактической величины резервов, созданных на покрытие убытков, нормативным показателям. На 1 июля 2004 г. общая величина фактических резервов к нормативу составляла 62,0%. По отдельным же группам активов, подверженных кредитному риску, она варьировалась от 59,0 до 66,6%. При этом минимальная величина в 59% относилась к четвертой группе – к безнадежным активам. Такая практика ведет к довольно высокому коэффициенту риска активов²³, балансирующему на уровне 97%. Помимо кредитного риска, искусственное «удлинение» срочности кредитов повышает и риск ликвидности, что проявляется в тенденции снижения коэффициента краткосрочной ликвидности.

3.2. Надежность и прибыльность банковской системы

Анализ количественных показателей надежности и прибыльности банков также не в полной мере отражает их качественное состояние. Так, показатель достаточности собственного капитала банковской системы значительно превышает нормативные показатели.²⁴ На протяжении 2003–2004 гг. он

²³ Активы, подверженные кредитному риску, за минусом расчетного резерва к активам, подверженным кредитному риску.

²⁴ 12% – в первые два года деятельности банка, 8% – в последующие годы. Для основного капитала соответствующие показатели составляют 6 и 4% соответственно.

колебался на уровне 25–26%, показатель достаточности основного капитала – 19–20%. Такие показатели в рамках всей системы достигаются преимущественно за счет больших значений собственного капитала и уставных фондов квазифискальных банков. В отсутствие значимых источников банковского капитала государство берет на себя функции его обеспечения для данных банков. В результате, даже в сравнении с банками других стран мира собственный капитал «Беларусбанка» и «Белагропромбанка» довольно велик²⁵, несмотря на несопоставимость белорусской банковской системы с банковскими системами развитых и переходных стран. Такое соотношение величины капитала и активов (низкая величина показателя EM) подчеркивает именно квазифискальную роль данных банков (особенно «Белагропромбанка»), но никак не их надежность. С точки зрения банковского дела более уместно говорить о неадекватном исполнении банковских функций, нежели о высоком уровне капитализации данных банков. Более того, во многом столь большой объем средств, сконцентрированный в уставных фондах данных банков, не отображает реальной картины. Значимая часть этих средств была перечислена в уставные фонды *ex post*, после того как оказывалось, что кредиты, выданные государственным предприятиями, не могут быть возвращены, и для смягчения проблемы данный объем средств переоформлялся в качестве вклада государства в уставный фонд банка.

Говоря о показателях доходности, следует отметить их относительно приемлемый уровень в целом по банковской системе. В 2003 г. рентабельность активов (ROA) всех белорусских банков составила 1.5%, рентабельность собственного капитала (ROE) 6.4%, и в 2004 г. данные показатели остались практически на том же уровне: 1.4 и 6.3% соответственно. Однако экономический смысл и диапазон значений показателей доходности существенно варьируется между выделенными группами банков. Более того, показатели доходности в этих группах по-разному реагируют на текущие параметры монетарной политики.

Исходя из предпосылок деятельности каждой группы банков, можно определить целесообразность анализа показателей доходности каждой из них. Так, для квазифискальных банков показатели доходности и надежности вторичны по сравнению с задачей обеспечения необходимого объема финансирования реального сектора. Формально, такую иерархию целей в данной группе подтверждает сопоставление динамики ROA и удельного веса кредитных операций в активах банков. Он показывает, что, несмотря на существенные колебания в доходности на протяжении последних лет, удельный вес кредитов в активах поддерживался на довольно высоком уровне, не предполагая снижения при возрастающих рисках. Следова-

²⁵ Указанные два банка вошли в мировой рейтинг TOP-1000 журнала *The Banker* по размеру собственного капитала, занимая 938 и 678 места соответственно. Более того, «Белагропромбанк» вошел в число 25 лучших банков мира по соотношению величины собственного капитала и активов, занимая в нем 8 место с показателем 43.5%.

тельно, данные банки работают в условиях невозможности в полной мере формировать портфель своих активов в соответствии с мотивами доходности и надежности. Анализируемые же показатели находятся на невысоком, относительно других групп, уровне²⁶ и в большой степени зависят от текущих краткосрочных задач, которые пытается достичь НББ. Так, на протяжении последних лет рассматриваемые показатели группы квазифискальных банков на 0.1–0.4 п.п. ниже, чем для второй и третьей групп банков. Более того, направленность процентной политики НББ в наибольшей мере затрагивает именно эту группу, так как именно она в основном должна выполнять функции для передачи в экономику импульсов, желаемых для НББ. Отсюда, в период относительно жесткой монетарной политики (2002–2003 гг.) и соответствующего функционирования экономики в условиях довольно высокого уровня реальных процентных ставок, доходность данных банков была также на достаточно высоком уровне. С учетом изменения приоритетов НББ и направленности на снижение общего уровня реальных процентных ставок по кредитам, показатели доходности данной группы начали снижаться, причем большими темпами по сравнению с остальными группами.

Наконец, если опираться не на экономический смысл показателей доходности квазифискальных банков, а лишь на статистические данные, то следует констатировать, что и в этом случае они не демонстрируют реальной картины.²⁷ Так, по оценкам МВФ, показатель ROA, будучи скорректированным на величину невыполнения нормативов по созданию резервов по активам, подверженным кредитному риску²⁸, значительно ниже представляемых статистических показателей. Статистические и скорректированные показатели составили соответственно 1.0 и –0.6 в 2000 г., 0.8 и –1.8 в 2001 г., 1.0 и –1.8 в 2002 г. и 1.53 и 0.2 в 2003 г.²⁹

Динамика показателей доходности второй и третьей групп выше, нежели в группе квазифискальных банков, а степень подверженности влиянию текущей монетарной политики НББ – ниже. Такая ситуация видится довольно логичной, поскольку уполномоченные банки в большей мере независимы в формировании своего кредитного портфеля, при этом имеют доступ к крупным предприятиям. Более того, возможность селекции клиентов позволяет ряду данных банков (тем, которые в большей мере независимы в осуществлении внутренней банковской политики) успешно

²⁶ Показатели ROA и ROE невысоки для данных банков, даже с учетом того факта, что они имеют эксклюзивный доступ к обслуживанию ряда крупных предприятий.

²⁷ При очищении статистических показателей от искажений, которые возникают вследствие искусственного снижения уровня проблемных кредитов (см. выше) и других подобных мер, они значительно изменяются в меньшую сторону.

²⁸ Поскольку в наибольшей мере невыполнение требований по формированию резервов по активам, подверженным кредитному риску, свойственно именно двум рассматриваемым банкам, то можно говорить, что показатель ROA в первую очередь сокращается за счет этой группы.

²⁹ См.: IMF Country Report No. 04/139, Republic of Belarus. P. 15.

конкурировать не просто за обслуживание крупных предприятий, но и за обслуживание наиболее прибыльных из них.³⁰ По этой же причине средняя доходность уполномоченных банков чаще превышает среднюю доходность частных банков, то есть последние сталкиваются с дефицитом кредитоспособных и прибыльных заемщиков. Преимуществом же третьей группы банков является слабая зависимость большинства из них от текущих решений НББ. Так, для отдельных временных интервалов³¹ величины ставок по кредитам в большинстве частных банков не столь сильно коррелировали с величинами основных процентных ставок НББ. Вместе с тем, следует отметить значительную дисперсию доходности в данной группе, что указывает на неоднородность в микроэкономическом поведении данных банков при фактически идентичных возможностях для деятельности. Последний фактор еще раз подчеркивает «нишевую природу» стратегий данных банков и отсутствие долгосрочных устойчивых стратегий деятельности для большинства из них.

В целом же для всей системы следует отметить относительно невысокую доходность. Низкая доходность становится еще более явной при корректировке статистических показателей на факторы, имеющие место в реальности. Функционирование в таких рамках также становится следствием основополагающих принципов построения деятельности белорусской банковской системы. Более того, в жестких рамках существующей экономической модели, при прочих равных условиях, повышение доходности какой-либо из групп банков становится в большинстве случаев возможным лишь за счет другой группы. Вероятность же существенного перераспределения ролей банков в текущей экономической модели довольно низка.

4. ЦЕЛЕСООБРАЗНОСТЬ И ВОЗМОЖНОСТЬ РЕСТРУКТУРИЗАЦИИ И РЕФОРМИРОВАНИЯ БЕЛОРУССКОЙ БАНКОВСКОЙ СИСТЕМЫ

Вышеприведенный анализ свидетельствует, что определение функций банковской системы в экономике является следствием принципов деятельности субъектов реального сектора. Таким образом, белорусская банковская система в нынешнем варианте является неотъемлемой частью существующей белорусской экономической модели, и ее функции в полной мере определяются государственной экономической политикой. Данный тезис подтверждается устойчивой во времени сегментацией групп банков. Такая сегментация жестко определяет те функции, которые может исполнять

³⁰ Такая тенденция в распределении клиентов среди групп банков может нарушаться посредством директивного распределения ряда таких предприятий в пользу квазифискальных банков, для поддержания их функционирования.

³¹ В периоды, когда отсутствовало прямое регулирование величины процентных ставок банков или же установленные «рекомендованные» значения.

каждый конкретный банк, и фактически не оставляет возможности для деятельности на другом сегменте или на нескольких сегментах одновременно, при прочих равных условиях. Такой фундамент деятельности подрывает возможности банков по генерированию прибыли, наращению капитала, улучшению качества менеджмента. Следовательно, в долгосрочном периоде снижаются возможности банковской системы как части финансовой системы по исполнению своих функций. Более того, в долгосрочном периоде такого рода функционирование накладывает определенные рамки на возможности развития и роста всей белорусской экономики. Поэтому мы считаем целесообразным реформирование банковской системы, направленное на устранение указанных негативных последствий. На наш взгляд, такого рода реформирование белорусской банковской системы возможно лишь в трех случаях:

- вследствие перехода к другой экономической модели с изменением основополагающих принципов этой модели;
- вследствие реформирования самой модели, что предполагает изменение ряда экономических пропорций, но сохранение основополагающих принципов.
- вследствие реформирования, не обусловленного трансформацией всей модели белорусской экономики и пересмотром принципов ее построения.

Первый случай, на наш взгляд, следует рассматривать как наиболее маловероятный в коротком промежутке времени. Если все же допустить, что верификация основополагающих принципов функционирования белорусской экономики может случиться при сегодняшних параметрах функционирования банковской системы, то следует определить общие рамки, в которых кредитно-финансовый сектор может трансформироваться. Наиболее вероятно, что в таком случае финансовая система займет относительно «равноправное» положение с реальным сектором экономики. Если принять такое предположение, то вне зависимости от других пропорций реформирования белорусской экономики политика в области институционального развития банковской системы столкнется с необходимостью решения ряда проблем. Главными проблемами такого рода являются реструктуризация активов банковской системы и повышение уровня ее капитализации. Реструктуризация активов необходима в связи с изменением функций нынешних квазифискальных банков, что неизбежно обнажит проблему плохих кредитов, и прежде всего именно в этих банках. Количественно оценить потенциальный объем проблемной задолженности, подлежащий реструктуризации, довольно затруднительно. Потому нельзя с уверенностью говорить о степени серьезности такого рода трудностей для белорусских банков. Но вместе с тем вышеприведенный анализ показывает, что масштабность данной проблемы гораздо выше, нежели это отражено в белорусской банковской статистике. Более того, сценарий реформирования при ужесточении бюджетных ограничений для реального сектора неизбежно приведет к формированию дополнительного объема проблем-

ных кредитов из числа тех, которые на данный момент и в статистическом и экономическом смысле можно отнести к стандартным или субстандартным. Поэтому понадобится ряд инструментов, с помощью которых можно провести реструктуризацию активов крупнейших банков.

Наиболее приемлемыми, на наш взгляд, являются два. Первый: создание государственными органами специального института, на чей баланс перейдут такого рода кредиты, тем самым, «очистятся» балансы банков. Безусловно, использование такого рода инструмента потребует существенных бюджетных расходов, то есть государство фактически вынуждено будет взять на себя погашение большей части проблемной задолженности в экономике. Но такой шаг можно считать оправданным, поскольку он ведет к единовременным затратам, которые в дальнейшем предполагают отказ от систематических государственных вливаний во всю банковскую систему. Одновременно с этим инструментом можно использовать еще один: оговорить в законодательстве право банков на получение доли в собственности должника на основе мирового соглашения между предприятием и банком.³² Совмещение этих двух инструментов, на наш взгляд, дало бы возможность избежать масштабного финансового кризиса и крупных бюджетных затрат. Банки фактически имели бы два возможных способа для реструктуризации своих активов: либо уступка требования к заемщику государственному институту, либо возможность получить долю в собственности этого заемщика. Такой механизм мог бы обеспечить эффективный отбор, позволяя сократить государственные затраты и предоставляя возможность для дальнейшего функционирования тем предприятиям, которые потенциально могли бы прибыльно функционировать в условиях жестких бюджетных ограничений.

Второй проблемой в рамках этого сценария является проблема рекапитализации банков, и прежде всего наиболее крупных из них. Возможности решения данного вопроса ограничены рамками общего сценария потенциального реформирования всей экономической системы. Потому выбор конкретных инструментов и пропорций их использования на данном этапе представляется довольно затруднительным. Вместе с тем, практически при любом сценарии появится необходимость привлекать в той или иной мере иностранный капитал. Наиболее вероятно, что такой способ решения будет актуальным и для ряда крупных государственных банков (квазифискальных и уполномоченных). Потому, помимо необходимости реструктуризации активов этих банков, привлечение иностранного капитала потребует и ряда институциональных и законодательных мер стиму-

³² Такой инструмент успешно использовался в начале 1990-х гг. в Польше. Вместе с тем его применение требует и ряда ограничений. На наш взгляд, такая возможность существует на протяжении заранее оговоренного временного интервала для предотвращения слияния крупных промышленного и банковского капитала и создания на этой базе мощных финансово-промышленных групп. Более того, целесообразно оговорить необходимость продажи банками данной собственности (ее части) по истечении определенного промежутка времени.

лирования. Это выразится в отказе НББ от директивных мер при проведении монетарной политики и создании дополнительных стимулов для институционального развития банковской системы. В целом, решение проблем проблемной задолженности и рекапитализации в рамках указанного сценария позволит создать предпосылки для дальнейшего устойчивого развития белорусской банковской системы. Также следует отметить, что, несмотря на небольшую вероятность такого сценария в краткосрочном периоде, при адекватных общих принципах реформирования белорусской экономики такой сценарий, по нашему мнению, был бы наиболее благоприятным.

Более вероятным, на наш взгляд, в краткосрочном периоде может быть сценарий частичного реформирования банковской системы без пересмотра основных принципов белорусской экономической модели. В некоторой мере такой сценарий оговорен в Концепции развития банковской системы Республики Беларусь на 2001–2010 гг. В качестве основных положений концепции можно выделить следующие: снижение значимости системообразующих (квазифискальных и уполномоченных) банков в экономике; повышение капитализации банковской системы за счет иностранных инвесторов, государства, предприятий, населения с приоритетом первых двух групп; улучшение качества активов за счет улучшения риск-менеджмента в банках; понижение степени «директивности» в монетарной политике НББ. Достижение таких качественных параметров представляется практически невозможным при сохранении существующих в настоящем приоритетов и задач функционирования банковской системы. Сохранение директивного вмешательства в банковскую политику со стороны НББ³³ и стимулирование избыточного кредитования не позволят повысить качество активов банков, даже при условии высококлассного риск-менеджмента в отношении всех прочих активов. В такой ситуации существенное повышение капитализации банковской системы за счет иностранных инвесторов выглядит заведомо нереалистичным.³⁴ Однако при условии частичной трансформации пропорций существующей модели возможен определенный прогресс. В таком случае возможны следующие направления частичного реформирования. *Первое*: максимальное сокращение квазифискальных операций банковской системы и концентрация их в рамках одного-двух банков. *Второе*: отмена преференций для данных банков, как с точки зрения пассивных, так и активных операций, и прямое погашение

³³ В определенной мере такое вмешательство существует в данный момент. Помимо роли правительства и НББ в формировании портфеля квазифискальных и уполномоченных банков, существует прямое регулирование процентных ставок. В январе НББ издал постановление, «рекомендующее» максимальное превышение средних процентных ставок по кредитам на уровне не более 3 п.п. по сравнению со ставкой рефинансирования НББ.

³⁴ Примером может быть очевидное невыполнение банками задания Минэкономики по привлечению иностранного капитала в белорусскую финансовую систему в размере USD 1 млрд, в том числе USD 150 млн в виде вкладов иностранных инвесторов в уставные фонды белорусских банков.

их убытков за счет бюджетных средств. В таком случае существующие вторая и третья группы банков станут фактически идентичными с точки зрения условий деятельности. Более того, они получают реальные возможности для конкуренции по привлечению наиболее выгодных клиентов с точки зрения формирования как активов, так и пассивов. Отмена же директивного вмешательства в деятельность последней группы банков предоставит шанс для максимизации прибыли, повышения качества активов именно за счет адекватного риск-менеджмента и, как следствие, шансы для привлечения иностранных инвесторов и рекапитализации. При таком сценарии частичных реформ белорусская финансовая система сможет в значительной мере повысить надежность и доходность. Критерием вероятности и одновременно недостатком данного сценария выступают желание государства частично трансформировать принципы функционирования белорусской банковской системы и возможности прямого систематического финансирования убыточной деятельности банковской системы в дальнейшем. При готовности к частичному трансформированию такой сценарий благоприятно скажется на текущем положении банковской системы, хотя и не сможет обеспечить долгосрочное устойчивое функционирование.

В третьем случае начало реформирования банковской системы осуществляется автономно, без согласования с каким-либо реформированием реального сектора экономики. Формально оно может быть обусловлено, например, необходимостью повышения надежности и прибыльности банковской системы. Однако такое реформирование может выступать автономным лишь на начальном этапе. Впоследствии же это наложит ряд ограничений на функционирование всей экономической системы, поскольку из нее устраняется важная составляющая, без которой данная экономическая модель существовать не может. Более того, такой подход может изменить порядок существующей взаимозависимости. Если на существующем этапе финансовый сектор выступает лишь в качестве подчиненного звена реального сектора экономики, то реформирование создаст условия, когда финансовый и реальный секторы будут фактически равноправны в формулировке принципов построения экономической системы. Поэтому такого рода реформирование идентично первому подходу с некоторым смещением акцентов и последовательности действий, что, на наш взгляд, маловероятно на текущем этапе.

5. ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Рассмотрев существующие принципы функционирования белорусской банковской системы, ее роль и место в белорусской экономике, мы пришли к выводу, что банковская система является неотъемлемой частью всей белорусской экономической системы. Поэтому ситуация в финансовом секторе может измениться лишь одновременно со всей экономической системой, в соответствии с принципами ее реформирования. Возможность автономно-

го реформирования банковской системы практически отсутствует, и даже при попытке ее осуществления, она приведет к необходимости реформирования всей системы. Поэтому такой вариант мы рассматриваем как идентичный предыдущему, не акцентируя внимания на последовательности реформ в рамках всей экономической системы.

В существующих рамках банки играют подчиненную роль в экономике, выполняя задачу обслуживания реального сектора, который включает в себя значительную часть неэффективно действующих предприятий. Для того чтобы избежать прямого финансирования убытков как нерентабельных банков, так и предприятий, государство создает ряд преференций для квазифискальных банков за счет как собственных ресурсов, так и потенциальных ресурсов других участников банковского рынка. Создание таких преференций обязывает данные банки выступать, в большей мере, в качестве финансовых агентов правительства и одновременно лишает частные банки возможностей прибыльного функционирования. Отсюда возникает жесткая сегментация по масштабу, сферам деятельности и стратегиям различных банков. Эти принципы функционирования приводят к неэффективной деятельности белорусских банков. Так, мы приходим к выводу, что качество активов белорусских банков существенно хуже, нежели это показывает белорусская банковская статистика. Аналогичная ситуация и с показателями надежности деятельности, что демонстрирует низкую капитализацию белорусской банковской системы. Неэффективность деятельности ставит под вопрос возможность стабильного функционирования белорусских банков в таких условиях и, что более важно, возможность адекватного исполнения функций финансового посредничества в долгосрочном периоде. Поэтому мы признаем целесообразность любого сценария реформирования, который мог бы повысить эффективность деятельности всей банковской системы в целом и повысить ее конкурентоспособность в долгосрочном периоде. Выделяя два возможных сценария такого рода, мы определяем первый в качестве трансформации всей экономической модели, а второй – в качестве частичных реформ банковского сектора, при сохранении основополагающих принципов белорусской экономики. Мы признаем первый сценарий более благоприятным для долгосрочного развития и роста по сравнению со вторым. Говоря же о вероятности реализации одного из этих двух сценариев, мы признаем большую приоритетность и приемлемость второго сценария.

ПРИВАТИЗАЦИЯ В БЕЛАРУСИ

Елена Ракова*

1. ВВЕДЕНИЕ

Приватизация – одна из основных реформ, проводимых в период перехода к рыночной экономике. Однако сложность и размер задачи – «подвиг Геракла» (по образному выражению О. Гаврилишина и Д. МакГетигана) – приводят к многочисленным трудностям, ошибкам, непониманию. С одной стороны, политические условия и общая институциональная среда ограничивают масштаб приватизации или даже прямо ведут к злоупотреблениям. Зачастую отсутствие четкого общего представления о потенциале, средствах и пределах приватизации как таковой вызывало нереалистичные ожидания, позволяя находящимся у власти элитам рассматривать приватизацию как панацею, средство для решения всех проблем, доставшихся в наследство от плановой экономики. С другой стороны, ошибочные и спорные методы осуществления приватизации, выбранные некоторыми политиками и их экономическими советниками, не могли не привести к провалам и неудачам.

Как результат, во многих странах, особенно в бывших советских республиках, приватизация в настоящее время ассоциируется населением с коррупцией, обманом, воровством, грабежом, закрытием и разорением заводов и фабрик. Разочарование в приватизации наряду с политическими манипуляциями привело в России и Украине к политической поддержке процессов пересмотра результатов приватизации и росту привлекательности различных форм «реприватизации». По этим причинам – особенно в странах СНГ, где приватизация до сих пор не завершена (как в Беларуси), – анализ лучших и худших практик приватизации представляет большой интерес.

Несомненно, что разные результаты, полученные в ходе приватизации различными странами, во многом объясняются выбором приоритетов, которые ставились перед приватизацией: большая социальная справедливость, высокие поступления в бюджет или рост эффективности привати-

* Автор выражает признательность Петеру Билеку, эксперту Международного центра экономического роста (ICEG EU, Венгрия) за помощь в написании этой работы. Кроме того, автор благодарен Петру Козаржевскому (CASE, Польша), Антону Марчинкину (Представительство Всемирного банка в Словакии) и Павлу Данейко (ИПМ, Беларусь) за комментарии и полезные предложения.

зируемых предприятий. Метод приватизации, прозрачность и открытость всего процесса также имели большое значение и во многом предопределили ее эффективность. Именно поэтому существует столько же результатов приватизации, сколько стран ее проводили; все группировки стран носят достаточно условный характер, поскольку внутри групп, как стран СНГ, так и ЦВЕ, стратегия и тактика приватизации в значительной степени различались.

Во втором разделе данной работы рассматриваются конкретные приватизационные цели, методы, результаты и опыт проведения приватизации в четырех странах ЦВЕ – Чехии, Словакии, Венгрии и Польше. Третий раздел описывает текущую ситуацию с приватизацией – ее динамикой и направлениями – в Беларуси. В четвертом разделе содержатся выводы, касающиеся результатов, ограничений и неудач в проведении приватизации, основанные на опыте отдельных стран ЦВЕ, и предлагаются рекомендации по изменению политики приватизации в Беларуси.

2. ПРИВАТИЗАЦИЯ: ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ И ПРАКТИЧЕСКИЕ СВИДЕТЕЛЬСТВА

Несмотря на некоторые исключения, приватизация¹ в странах ЦВЕ рассматривается как успешная история, поскольку она способствовала притоку капитала и новых технологий, глубокой реструктуризации, лучшему функционированию и интеграции в глобальные рынки. Напротив, в странах СНГ приватизация скорее характеризуется в таких негативных терминах, как «национальная катастрофа» и «прихватизация». Приватизация в этих странах привела к гораздо большей дифференциации доходов, появлению олигархов, обману владельцев приватизационных чеков, медленным и незначительным изменениям в корпоративном управлении и реструктуризации, скромным поступлениям ПИИ и повсеместному разочарованию населения как в самой приватизации, так и в рыночных реформах в целом.

Но виновата ли в этом приватизация?

2.1. Цели и ключевые факторы, влияющие на эффективность приватизации

С помощью приватизации предполагалось достижение многочисленных, в некоторой степени противоречивых целей (Kozarzewski, Rakova (2005)). Большинство специалистов полагают, что экономическая цель является основной при реализации приватизации, то есть речь идет об *улучшении эффективности государственных предприятий и национальной экономики в целом*. В настоящее время очевидно, что приватизированные предприятия

¹ В этой работе под странами ЦВЕ мы понимаем лучшие страны этой группы, то есть восемь стран, которые вошли в состав Европейского Союза в 2004 г.

являются более эффективными, чем государственные. Даже процесс подготовки к приватизации в некоторых случаях (например, в Польше или Венгрии в конце 1980-х или начале 1990-х гг.) стимулировал руководство предприятий увеличивать производительность, что в целом способствовало экономическому росту и притоку инвестиций. Эта идея прямо и косвенно доминировала в отчетах международных организаций по переходным экономикам (EBRD (1997); World Bank (1996)).

Экономические цели в терминах приватизации² означают: (1) более эффективное распределение ресурсов (то есть перераспределение ресурсов от неэффективных предприятий к эффективным); (2) рост производительности (то есть реструктуризация приватизируемых предприятий); (3) формирование основы для рыночной экономики (изменение в мотивах и стимулах, политика жестких бюджетных ограничений, развитие новых частных предприятий и т. д.). Такие изменения приводят к улучшению экономических показателей функционирования и росту эффективности на микро- и макроуровне (Bishop, Kay, and Mayer (1994); Caves (1990); Gray (1996); Havrylyshyn, McGettigan (1999)). Кроме того, приватизация позволяет правительству сокращать субсидии и поддерживать только ответственный с фискальной точки зрения менеджмент (Birdsall, Nellis (2002); Schmidt (1996)).

Вторая важная задача приватизации лежит в институциональной сфере (так называемая системная цель). Приватизация и изменение формы собственности *помогают создать экономическую среду и институты рыночной экономики*. В отличие от плановой экономики, в рыночной экономике предприятия стараются увеличить эффективность и максимизировать прибыль. Эти стимулы должны быть поддержаны правовой структурой, которая стимулирует конкуренцию в частном секторе (Saving (1998); Gray (1996)).

Некоторые авторы отмечают, что изменение формы собственности предполагало решение также и *политических целей*, то есть приводило к созданию таких «групп интересов», которые выиграют от проведения дальнейших реформ и сформируют социальный базис реформ и/или будут способствовать росту социальной справедливости (Kozarzewski, Rakova (2005)). Особенно это касается программ массовой (чековой) приватизации. В работе Birdsall, Nellis (2002) отмечается, что чековые программы в ЦВЕ и СНГ, с их упором на достижение социальной справедливости, были созданы для того, чтобы заставить замолчать политическую оппозицию реформам. Однако большинство приватизационных программ, в том числе и чековых, по крайней мере первоначально, ухудшили распределение богатства и доходов и способствовали скорее росту эффективности,

² Следует обратить внимание, что под приватизацией автор понимает продажу по крайней мере 51% акций предприятия в частные руки. Кроме того, в данной работе анализируется в основном так называемая «большая приватизация», преимущественно в промышленности.

чем справедливости (Birdsall, Nellis (2002)). В любом случае, приватизация – это политический процесс, в котором трансферт колоссальных активов следует за изменением политической власти (Marcincin, Beblavy (2000)). Следовательно, по некоторым причинам, в странах СНГ дизайн приватизационных программ в большой степени подвержен влиянию политических, нежели экономических факторов (Boycko et al. (1994); Lewandowski (1997); Kozarzewski, Rakova (2005)).

Соответственно, цели предопределяли методы приватизации. Во всех странах СНГ (за исключением Туркменистана) массовая приватизация стала основным методом, поскольку она вовлекала в процесс приватизации большинство населения, что с политической точки зрения наиболее предпочтительно (Наврылышын, McGettigan (1999)). Кроме того, лица, принимающие решения (полисимейкеры), с помощью приватизации ставили целью достижение роста социальной справедливости и благосостояния, что, по идее, должно было сделать реформы привлекательными для населения. В России политические соображения превалировали ввиду угрозы коммунистического реванша и необходимости контролировать политиков (Boycko, Shleifer, and Vishny (1995)). В то же время страны ЦВЕ при реализации приватизации отдавали предпочтение достижению экономических целей.

Исследователи, которые изучали и сравнивали результаты приватизации в странах ЦВЕ и СНГ, обнаружили, что результаты приватизации в странах СНГ не являются настолько очевидными и четкими. Более того, очень трудно найти связь между приватизацией и постприватизационным поведением (функционированием) предприятия в этой группе стран. Существует два общих объяснения этого факта. Во-первых, разные виды приватизации приносят разные результаты и выгоды. Так, основные методы приватизации, которые предопределяют поведение собственников и менеджеров, значительно различались в СНГ и ЦВЕ.

Второе объяснение состоит в том, что другие факторы тоже имеют значение. Речь идет об институциональных аспектах, которые обычно включают макроэкономические и политические факторы (гарантии политической поддержки приватизации и прозрачности процесса), конкуренцию, правовую и регуляторную среду, стимулирующую конкуренцию и свободный вход на рынок, хорошо развитый финансовый сектор и рынок ценных бумаг, систему прав собственности, верховенство закона, независимость судебной системы. То есть, помимо технических вопросов, институциональные факторы также являются ключом к успешному приватизационному процессу (Pennell, Robertshaw (1999)). Это происходит потому, что: 1) даже приватизированные фирмы могут быть неэффективными, если система мягких бюджетных ограничений это позволяет (Saving (1998)); 2) для эффективного и прозрачного функционирования новые собственники должны иметь полномочия, стимулы и возможности в области эффективного корпоративного управления, то есть иметь возможность контролировать менеджеров и быть уверенными, что они дей-

ствуют в интересах собственников (Gray (1996)); 3) эффективное корпоративное управление создается и поддерживается только в условиях правовой защиты инвесторов и концентрации собственности в системах корпоративного управления (Shleifer, Vishny (1997)). В работе Djankov, Murrell (2000) доказывается, что тот факт, что влияние приватизации на функционирование предприятия в отдельных странах сложно определить, объясняется недостатком некоторых необходимых факторов (например, в области регуляторной среды), которые и заставляют приватизацию «работать».

2.2. Приватизация в отдельных странах ЦВЕ: уроки и ошибки

Опыт стран ЦВЕ предоставляет широкую основу для изучения и анализа процесса проведения приватизации. Ниже анализируются отдельные положительные и негативные результаты приватизации в четырех странах: Чехии, Венгрии, Польше и Словакии. Сегодня эти страны являются лидерами среди новых стран ЕС. Тем не менее все они выбрали совершенно разные методы проведения приватизации.

Опыт Чехии: быстрая приватизация, но задержка в реструктуризации

В Чехии большинство, в первую очередь малых и средних, предприятий были приватизированы в течение двух волн чековой приватизации, в то время как группа предприятий с высоким потенциалом продана стратегическим инвесторам. Однако, несмотря на достаточно быструю и массовую приватизацию, к концу 1998 г. процесс не был завершен. Государство владело контрольными пакетами трех из четырех банков, частично или полностью инфраструктурных монополий и некоторых больших промышленных концернов и стратегических предприятий; пакетом акций более чем в 325 нестратегических коммерческих и промышленных концернах.

В целом, чековая приватизация позволила перераспределить в частные руки около половины бывшей госсобственности по следующей схеме: приватизированное предприятие реформировалось без его ликвидации, а все имущество передавалось Национальным фондам госимущества (NPFs – National Property Funds). Затем НФГ завершали приватизацию согласно индивидуальным приватизационным проектам, одобренным Министерством приватизации. В результате, эти фонды владели большинством контрольных пакетов на многих предприятиях. Однако поведение руководителей в период до и во время приватизации привело к ухудшению финансового положения приватизируемых предприятий, поскольку это помогло им получить за свои предприятия меньшую цену (Błaszczuk, Woodward (1996)).

В свою очередь, большинством этих фондов владели крупные местные банки. В этих банках государство имело контрольный или почти

весь пакет акций. В результате, инвестиционные фонды не были заинтересованы в усилении давления на плохо работающие предприятия. Ведь это означало, что банки (собственники) должны уменьшить финансирование таких предприятий, в то время как эти полугосударственные, слабо управляемые и неопытные банки стремились скорее расширить кредитование и упорно пролонгировать кредиты, чем вести предприятия к банкротству (Andreff (2005)). Кроме того, менеджеры фондов часто имели собственные цели, например максимизацию собственной прибыли, и разрешали предприятиям влезать в долги. Отсутствие грамотного регулирования, процедур банкротства и неразвитый финансовый рынок также не способствовали эффективному процессу приватизации. Все эти факторы заблокировали корпоративное управление и реструктуризацию.

Итоги чешской приватизации позволили многим экспертам сделать вывод об отсутствии положительного влияния на функционирование приватизированных банков как собственников (Weiss, Nikitin (1998); Blaszczyk et al. (2003)). Во многом чешская модель продемонстрировала, как приватизацию делать не следует. Несмотря на лидирующие позиции в начале 1990-х гг., по многим макроэкономическим показателям страна на некоторое время была отброшена назад. Только позже, в конце 1990-х гг., когда большинство государственных банков были приватизированы в результате поглощений и захватов иностранными банками, ситуация с реструктуризацией, корпоративным управлением и функционированием предприятий улучшилась.

Венгерский опыт: нужда в иностранном капитале

К концу 1980-х гг. основной предпосылкой проведения приватизации в Венгрии стала продажа государственной собственности за деньги на конкурентной основе (Blaszczyk, Woodward (1996)). Благодаря высокой доле внешних долгов (USD 20 млрд), наличию совместных предприятий и раннему началу сотрудничества с западными банками и ТНК, правительство было вынуждено реализовывать приватизацию в направлении, наиболее благоприятном для ТНК. К концу 1995 г. стало очевидно, что все наиболее ценные предприятия в венгерской экономике уже захвачены ТНК. К 1999–2000 гг. только несколько компаний оставались в государственной собственности (Mihalyi (1998)). Таким образом, Венгрия выбрала прямые продажи наиболее ценных предприятий иностранным (стратегическим) инвесторам. Важно подчеркнуть, что продажа собственности, ее аренда или передача для целей продажи организовывались через процедуру тендера.

Еще одним слагаемым успеха было создание системы «Наличие кредита» («Existence credit», 1991). Как только стало очевидным, что венгерская банковская система не в состоянии осуществить массовую приватизацию государственных активов с помощью рыночных механизмов без

финансовой поддержки, венгерские граждане смогли получить льготный приватизационный кредит. Эти кредиты были доступны для коммерческих банков, но рефинансировались Национальным банком. Среди основных характеристик этой системы можно отметить: возможность покупки госсобственности; значительно меньшая ставка процента; относительно низкие требования к источникам покрытия для покупателей; достаточно длинная продолжительность кредита. В 1993 г. благодаря этой системе осуществлен 21% всех продаж (Błaszczyk, Woodward (1996)).

Третьим положительным уроком является то, что начиная с марта 1990 г. и до настоящего времени госпредприятия управлялись и реформировались единым госорганом, находящимся в Будапеште. Преимуществом такой централизации является то, что этот орган стал сам по себе силой, способной обеспечить независимость приватизационной политики и легкость осуществления ее мониторинга. Венгерская приватизация показывает, что роль государства усиливается, вместо того чтобы сходить на нет. Другими словами, задача «увода» государства из процесса владения собственностью и создание рыночных механизмов координации невозможны без активной помощи самого государства.

Лучшие предприятия продавались первыми в отсутствие ограничений для иностранных участников (за исключением запрета на владение землей). В результате венгерская приватизация способствовала значительному притоку в страну иностранных инвестиций (ПИИ), которые решили проблему внешней задолженности, привели к макроэкономической стабилизации, созданию финансовых рынков, росту экспорта. Как заключили некоторые эксперты, приватизация содействовала также лучшему управлению активами и корпоративному управлению, большей эффективности в производстве, реструктуризации и модернизации старых предприятий, производству новых и улучшенных продуктов, большей ориентации на экспорт (Papp et al. (1998)).

Около 150 из 200 самых крупных предприятий в Венгрии демонстрируют определяющую роль иностранного участия во владении акциями (владение контрольным пакетом в 50 самых крупных корпорациях). Сегодня иностранцы владеют 46.7% акций во всех корпорациях Венгрии. Исходя из рыночной капитализации, иностранцы владеют 72% стоимости предприятий (по сравнению с 34% в Польше и 62% в Эстонии и гораздо меньшей долей в остальных странах ЦВЕ) (Andreff (2005)). Венгрия и Эстония – это две страны ЦВЕ, где владельцы акций осуществляют жесткий контроль над менеджерами (Vagliasindi (2003)).

Предпосылкой успеха Венгрии является важность привлекаемых в страну ПИИ; их появлению способствовали отсутствие регулирующих норм, препятствующих возможности иностранных предприятий фирм покупать активы в местных компаниях в процессе приватизации. Таким образом, большое количество венгерских предприятий управляются с помощью иностранных аутсайдеров, которыми являются известные ТНК и банки, а не институциональные инвесторы, что обеспечивает динамику развития.

«Польский случай»: противоречивая политика ведет к противоречивым результатам

Польские полисмейкеры выбрали реализацию приватизации по нескольким направлениям, которые не могли не привести к противоречивым и двусмысленным результатам. С одной стороны, наличие чеков (массовой приватизации) и многочисленных инвестиционных фондов создало рассеянную структуру собственности и недостаточную реструктуризацию. С другой стороны, прямые продажи, приватизация через публичное размещение акций (IPO) и процедуры приватизации через ликвидацию привели к очень хорошим результатам. Использование различных форм приватизации объяснялось как техническими ограничениями (неразвитость соответствующего законодательства, процедур, местного капитала), так и политическими соображениями (страх продажи собственности иностранцам, быстро растущей дифференциации доходов и пр.) (Błaszczuk et al. (1996)). В целом, прямые продажи предприятий использовались в три раза чаще, чем приватизация с помощью IPO (Jelic, Briston (2003)). В 17 случаях проходили смешанные продажи, которые соединили в себе преимущества этих двух методов.

Еще одной формой прямой приватизации была приватизация через ликвидацию. В определенном смысле этот метод был наиболее быстрым, наиболее эффективным и популярным способом трансформации собственности в Польше (Błaszczuk et al. (1996)). Ликвидация была осуществлена с помощью прямых продаж активов предприятия (39%), аренды (52% случаев) или вклада в уставный фонд новых компаний (8%). При этом предприятия, приватизированные с помощью ликвидации, демонстрируют хорошие экономические результаты, проведя глубокую реструктуризацию.

Положительным моментом польской модели приватизации являлось намерение развивать континентальную модель корпоративного управления³. В трансформационной стране принятие такой модели очень важно, поскольку внешний контроль не является эффективным и достаточным. Кроме того, континентальная модель предполагает усиление роли стратегического инвестора, который приносит на предприятие финансовый и человеческий капитал, необходимый для глубокой реструктуризации (Kozarzewski (2003)). Еще одним положительным уроком является достаточно быстрая и последовательная приватизация банков и создание устойчивой и внушающей доверие Варшавской фондовой биржи благодаря международным (очень жестким) требованиям к листингу размещающих там акции компаний.

В то же время массовая (чековая) приватизация, которая началась в 1995 г., привела к противоречивым и в основном негативным результа-

³ Континентальная модель предполагает принципы четкого разделения между функциями менеджмента и контроля со стороны собственников, в то время как англо-саксонская модель подразумевает значительную совмещение этих функций.

там. 15 национальных инвестиционных фондов владели 60% акций примерно 512 предприятий, которые были приватизированы по схеме чековой приватизации. Однако менеджеры этих фондов не были заинтересованы в реструктуризации не своих предприятий.

Таким образом, в Польше неэффективные методы приватизации были объединены с эффективными, что снизило общую эффективность приватизации.

Словацкий опыт: вред непрозрачной продажи местным менеджерам

Приватизация в Словакии началась в то же время, что и в Чехии, с теми же принципами и подходами (в 1990-е гг. это была одна страна), но затем претерпела значительные изменения, в основном, по политическим соображениям. Номинально в период 1990–1999 гг. использовались различные методы, такие как массовая приватизация, прямые продажи, выкуп работниками предприятия, однако они часто изменялись вследствие изменений в правительстве и министерстве приватизации.

Чековая приватизация в Словакии фактически была отменена (или значительно сокращена) в пользу прямых продаж. Однако для того, чтобы создать «словацкое бизнес-сообщество», внутренним инвесторам предоставлялись явные и скрытые преференции. В результате эффективность этого метода значительно снизилась. Кроме того, на нее оказал влияние инсайдерский характер приватизации. Основными покупателями выступали представители наблюдательных советов, руководители предприятий и другие, зачастую довольно «странные» люди. Цены, по которым продавались предприятия, тоже были «странными». Отсутствовали единые и прозрачные правила; в некоторых случаях покупатели имели возможность уменьшить или отложить платежи, а сам период платежа за приобретенное предприятие растягивался до 10–15 лет. Первые платежи обычно составляли 20% от согласованной цены предприятия, до 50% продажной цены учитывалось как компенсация покупателю инвестиций, которая становилась предметом льготного налогообложения. Другими словами, приватизация в Словакии была в значительной степени коррумпирована, поскольку В. Мечиар⁴ манипулировал продажами предприятий, придав приватизации в основном *номенклатурный* характер (Błaszczuk et al. (1996)). Такая приватизация привела к минимальным поступлениям в бюджет, отложенной реструктуризации, смещению политической и экономической власти (Marcincin, Beblavy (2000)).

Государственные банки кредитовали приватизированные инсайдерами предприятия независимо от финансовых результатов, что только увеличивало нестабильность и неэффективность на макроуровне. Закон «О стратегических компаниях» (1995), разработанный для особых схем по

⁴ В это время министр приватизации и председатель совета Национального фонда имущества.

приватизации естественных монополий (газ, электроэнергетика, транспорт и пр.) и стратегических предприятий (тяжелое машиностроение, фармацевтическая промышленность) в действительности лишь отложил приватизацию этих предприятий. Как результат, к 1998 г. большинство предприятий в Словакии были приватизированы, но не реструктурированы. Вследствие слабой платежной дисциплины Министерство финансов сталкивалось с трудностями в финансировании своих расходов. Государственные банки аккумулировали «плохие» долги приватизированных предприятий. В 2002 г. эти долги достигли примерно 12% ВВП. Следовательно, стабилизация банковского сектора и ускорение приватизации и реструктуризации стали приоритетными задачами.

В 1998 г. новое правительство объявило, что проводимая приватизация не привела к появлению эффективной структуры собственности и, следовательно, ее необходимо изменить. Новая политика включала приватизацию государственных банков, стратегических предприятий, инфраструктурных монополий, пересмотр рискованных приватизационных решений, ускорение приватизации через открытые и прозрачные тендеры, развитие фондового рынка, гарантированных прав собственности и создание привлекательных условий для иностранных инвесторов. Правительство пересмотрело и улучшило законодательство о банкротстве и о рынке ценных бумаг. Успешная приватизация банков создала внушающий доверие прибыльный и устойчивый банковский сектор, где доля иностранных инвесторов достигала 90%. Все эти меры, соединенные с налоговой, административной и другими реформами, привели к тому, что теперь иногда называют «словацким чудом».

Таким образом, Словакия избежала некоторых чешских проблем, но создала свои собственные, среди которых – злоупотребление и превалирование интересов инсайдеров (в том числе вывод капиталов и разворывание активов). Приватизированные предприятия проводили слабую реструктуризацию, плохо функционировали и способствовали росту общей неэффективности на микро- и макроуровне. Непрозрачные продажи местным менеджерам привели к отсутствию значительных инвестиций, недостатку капитала, «ноу-хау», технологий. Отсутствие рыночных цен на продаваемые предприятия привело к низким поступлениям в бюджет.

3. ПРИВАТИЗАЦИЯ В БЕЛАРУСИ

3.1. Методы, направления и динамика приватизации в Беларуси

23.09.1991 г. Совет министров Белорусской ССР принял постановление №360 «О разгосударвлении экономики и приватизации государственной собственности Республики Беларусь» и другие нормативные документы по преобразованию государственной формы собственности. На основе этих документов в 1991 г. было преобразовано 19 предприятий республиканской собственности и 42 предприятия коммунальной собственности.

При этом только три предприятия были преобразованы в ОАО, в то время как остальные государственные предприятия тем или иным способом выкупались. Для проведения приватизации в 1992 г. создан Комитет по управлению госимуществом⁵.

Активный процесс реформирования государственной собственности в Беларуси начался в 1993 г. после принятия двух законов «О разгосударствлении и приватизации государственной собственности в Республике Беларусь» и «Об именных приватизационных чеках». Новые законы определили правовую базу трансформации собственности в стране, а к средствам для выкупа государственного имущества прибавились именные приватизационные чеки «Имущество» (ИПЧ «Имущество»). Беларусь, как и многие другие страны, сделала ставку на массовую чековую приватизацию. 50% государственной собственности предполагалось передать в частные руки путем оплаты приватизационными чеками. Кроме того, членам трудовых коллективов устанавливались льготы при приобретении акций своих предприятий.

В 1993 г. принята Государственная программа разгосударствления и приватизации, определившая стратегию приватизации, ее цели, задачи, приоритеты. Согласно этой программе:

- на первом этапе (июль 1996 – июнь 1997 гг.) планировалось создание ОАО по предложениям трудовых коллективов, министерств и исполкомов. Намечалось завершить разгосударствление предприятий строительства и строительных материалов, лесной и деревообрабатывающей промышленности, сельскохозяйственных предприятий. К этому сроку планировалось завершить приватизацию государственных торговли, общественного питания и бытового обслуживания;
- на втором этапе (июль 1997 – июнь 1998 гг.) программа предусматривала завершение акционирования предприятий по инициативе Мингосимущества и органов приватизации местных советов;
- на третьем (июль 1998 – июнь 1999 гг.) предполагалось завершить приватизацию государственного имущества путем продажи предприятий на аукционах и конкурсах, а также путем продажи акций, принадлежащих государству.

Государственная программа 1993 г. предполагала, что две трети предприятий будут приватизированы к 1999 г. (в госсобственности останется только сектор инфраструктуры), аналогично многим странам ЦВЕ и СНГ. Однако в дальнейшем эта программа претерпела значительные изменения. В это же время впервые утверждается перечень предприятий (организаций) и видов имущества, не подлежащих разгосударствлению и приватизации, и перечень объектов, разгосударствление и приватизация ко-

⁵ В 1993 г. переименован в Государственный комитет Республики Беларусь по управлению госимуществом и приватизации; в 1994 г. – в Министерство по управлению госимуществом и приватизации Республики Беларусь; в 2002 г. министерство реорганизовано в Фонд госимущества при Министерстве экономики.

торых ограничены и осуществляются только по решению Совета министров. В последующие годы этот перечень постоянно уточнялся в сторону расширения.

С 1995 г. начался новый этап в приватизации, который характеризовался полным пересмотром первоначальной стратегии. Так, в 1995–1997 гг. ежегодные программы приватизации и перечни намечаемых к приватизации предприятий вообще не утверждались. Таким образом, приватизация осуществлялась только на тех предприятиях, на которых организационная работа началась в предыдущие годы. При этом если до 1997 г. ежегодно разрабатываемые программы приватизации утверждались Советом министров, то с 1997 г. – президентом⁶.

В последующие годы принимались новые нормативные акты, которые значительно изменили отношение к приватизации со стороны руководителей предприятий, трудовых коллективов и населения, с одной стороны, и действующие формальные процедуры по трансформации собственности – с другой. В частности, законодательство, касающееся «золотой акции», банкротства и т. д., изменилось в худшую сторону.

В 2002 г. Министерство госимущества реорганизовано в Фонд госимущества при Министерстве экономики (хотя только 30% предприятий приватизированы). Это время может считаться завершением периода формальной приватизации в стране. Например, в 2001–2002 гг. некоторые российские компании приняли участие в аукционах по продаже пакетов акций отдельных предприятий белорусской нефтехимии, металлургии, пивоваренной промышленности, но в конце концов отказались от участия, поскольку посчитали условия, выставленные белорусским правительством, неприемлемыми (завышенная стоимость акций, невозможность покупки контрольного пакета, сохранение рабочих мест, рост расходов на объекты социальной инфраструктуры и др.).

Правительство каждый год принимает программы приватизации, которые означают намерение на практике акционировать определенное количество предприятий. В 2004–2005 гг. ускорился процесс национализации по схеме «акции взамен долгов» (правительство провело новую эмиссию акций, в ходе которой обменяло их на задолженность предприятия по налогам, после чего доля государства в уставном капитале предприятий увеличилась до 90–95%). В последние два года более 20 ОАО стали 100% государственными предприятиями.

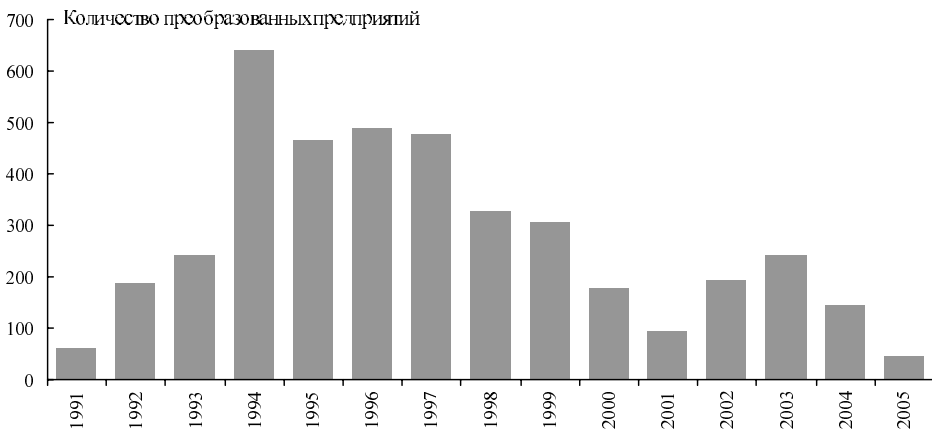
До 1995 г. разгосударствление и приватизация осуществлялись по инициативе трудовых коллективов, юридических и физических лиц путем подачи заявки на приватизацию в соответствующие органы. При этом преимущественное право на приобретение объектов государственной собственности предоставлялось трудовым коллективам. После рассмотрения заявки и принятия положительного решения создавалась комиссия по приватизации. Основная задача комиссии заключалась в оценке финансо-

⁶ В 1994 г. президентом Республики Беларусь избран А. Лукашенко.

вого состояния и производственного потенциала предприятия и его конкурентоспособности. На основании такого анализа делался вывод о возможности приватизации, выборе способа, необходимости реструктуризации, об использовании объектов социальной инфраструктуры.

С 1995 г. приватизация осуществляется по решению вышестоящих органов. Правительство разработало программу приватизации, в соответствии с которой средние и крупные предприятия промышленности, строительства, транспорта должны акционироваться. Для продажи на аукционах, по конкурсу предлагались, как правило, предприятия коммунальной собственности (торговли, общественного питания, бытового обслуживания), а также объекты незавершенного строительства.

Ввиду изменения отношения правительства к приватизации и желания контролировать все материальные и финансовые потоки в стране, после 1996 г. процесс как приватизации, так и формального акционирования резко замедлился (рис. 1).



Источник: Министерство экономики.

Рис. 1. Динамика трансформации собственности в Беларуси, 1991–2005 гг.

К 2006 г. даже малая приватизация в Беларуси не завершена (приватизировано примерно 80% предприятий), и только 30% средних и крупных предприятий сменили форму собственности. Акционируются в основном предприятия промышленности, торговли, сферы услуг. В то же время предприятия таких секторов, как транспорт, строительство, ЖКХ, остаются государственными.

В Беларуси используются следующие методы приватизации:

- преобразование предприятий в ОАО;
- выкуп государственного арендованного имущества арендным предприятием;

- выкуп государственного имущества работниками предприятия;
- продажа по конкурсу;
- продажа на аукционе.

Выкуп государственного имущества, продажа по конкурсу или на аукционе – это конкурентные формы приватизации, когда владельцами становятся внешние собственники; в результате предприятия становятся действительно частными. Преобразование предприятий в ОАО (акционирование) как метод приватизации предполагает наличие у государства пакета акций. В результате представители государства имеют возможность управлять предприятием и влиять на его менеджмент. Таким образом, одной из характеристик белорусской приватизации является даже не продажа активов номенклатуре или инсайдерам, а сохранение собственности в государственном управлении.

Наиболее распространенным способом приватизации в Беларуси стало акционирование. В течение 1991–2006 гг. зарегистрировано 1978 ОАО (49% всех преобразованных предприятий). Далее следуют продажа на аукционе (24%), выкуп предприятия арендаторами (14%), продажа по конкурсу (10%) и выкуп работниками (3%). В то же время в 1991–1992 гг. наиболее распространенными способами были выкуп арендованного имущества арендными коллективами либо выкуп государственного имущества трудовыми коллективами. В 1991–1992 гг., с одной стороны, денежные доходы предприятий и населения еще были достаточными для выкупа предприятий, а с другой – выкупать государственное имущество можно было в рассрочку на три года (при уплате 30% стоимости имущества коллектив имел право осуществлять преобразования), при наличии большого числа других льгот. По мере нарастания инфляционных процессов выкуп физически и морально изношенных фондов становился все более неэффективным и затруднительным. С 1996 г. работники предприятий перестали выкупать госсобственность.

Государство не входило в число акционеров ни одного ОАО, созданного в 1991–1992 гг. Затем ситуация существенно изменилась. Процент акций, принадлежащих государству в уставных фондах компаний, рос из года в год. Согласно постановлению правительства⁷, оно принимает участие в управлении предприятием и осуществляет контрольные функции в ОАО, где правительству принадлежат акции, через своих представителей. Доля государства в совокупном акционерном капитале значительно увеличилась. Правительство продает акции ОАО постепенно и небольшими пакетами, удерживая собственность в своих руках. В результате, структура акционерного капитала в целом по экономике на 01.01.2006 г. выглядит следующим образом:

- нет госсобственности – 30% (270 ОАО);

⁷ Постановление Совета министров Республики Беларусь №2031 от 31.12.1998 г. «О представителях государства в органах управления акционерных обществ и других предприятий, акции которых принадлежат правительству».

- государству принадлежат менее 25% акций – 8% (76 ОАО);
- государству принадлежат от 25 до 50% акций – 14% (122 ОАО);
- государству принадлежат от 50 до 75% акций – 9% (80 ОАО);
- более 75% акций – 39% (354 ОАО).

Соответственно, правительство имеет возможность вмешиваться в оперативную деятельность предприятий, контролировать и влиять на основные решения, принимаемые на собрании акционеров (изменение устава и уставного фонда, смена руководства и пр.), как не менее чем 75% голосов, так и простым большинством. Рост вмешательства правительства не позволяет предприятиям заниматься эффективной реструктуризацией.

Однако этого оказалось недостаточно, поскольку правительство создало особое право управления – «золотую акцию». Согласно декрету президента⁸, особое право («золотая акция») государства на участие в управлении акционерными обществами вводится в обществах, имеющих долю государственной собственности, в целях обеспечения обороны и безопасности страны, соблюдения экономических интересов государства, защиты нравственности, здоровья и конституционных прав граждан Республики Беларусь. «Золотая акция» вводится на срок, устанавливаемый государственными органами, принявшими решения о ее введении. «Золотая акция» реализуется в АО через представителей государства в органах управления. Представители государства входят в состав правлений данных обществ помимо избираемых членов правлений. Представители государства в органах управления ОАО, наделенные особым правом («золотой акцией»), имеют право вето при принятии указанными органами решений по следующим вопросам:

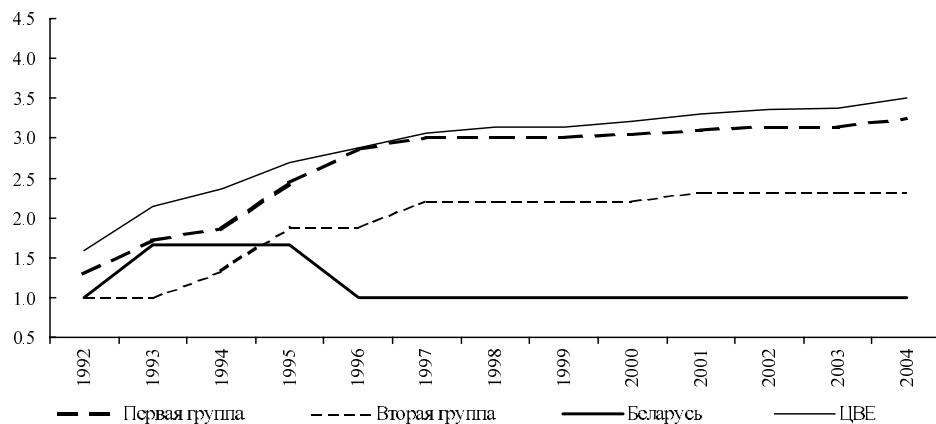
- реорганизация акционерного общества;
- ликвидация общества, назначение ликвидационной комиссии и утверждение промежуточного и окончательного ликвидационных балансов;
- изменение уставного фонда и использование чистой прибыли общества;
- совершение (согласование) сделок, входящих в компетенцию правления и общего собрания акционеров общества;
- назначение руководителя общества на должность и освобождение его от должности.

В 2003 г. возможности по введению «золотой акции» значительно расширились. Формально правительство может ввести ее на любом приватизированном предприятии, если его финансовое состояние неудовлетворительное или зарплата работникам не выплачивается в течение трех месяцев. Вместе с «золотой акцией» правительство может изменять руководство предприятий и участвовать в принятии наиболее важных вопросов. При этом в 2005 г. создан прецедент, когда «золотая акция» была введена на частном предприятии. Гомельский исполком ввел «золотую акцию» на частном предприятии «МНПЗ плюс», которое владело 12.25%

⁸ Указ президента Республики Беларусь №591 от 14.11.1997 г.

акций Мозырского НПЗ. В результате государство, до этого владевшее 42.76% Мозырского НПЗ, получило контрольный пакет (55% акций). Многие эксперты посчитали это нарушением действующего законодательства со стороны правительства, поскольку «золотую акцию» можно вводить на приватизированных предприятиях, в то время как «МНПЗ плюс» – частное предприятие. Однако все последующие судебные инстанции оставили это решение без изменений. В настоящее время «золотая акция» введена на 21 ОАО. Однако многие иностранные эксперты отмечают, что наличие такого института – серьезный фактор, ухудшающий инвестиционный климат в стране и возможность привлечения ПИИ.

В 2006 г. Министерство экономики планирует продать на конкурсной основе акции 30 ОАО. Список предприятий и стоимость их акций очень скромны – согласно законодательству все сделки свыше 10000 БВ (одна базовая величина составляет 31000 руб., то есть примерно USD 14) являются прерогативой президента и его администрации. В 2005 г. Министерство попыталось продать на конкурсной основе принадлежащие государству акции 223 различных ОАО. Однако было совершено только 4 сделки на сумму 59 млн руб. (USD 27 тыс.). Инвесторы не заинтересованы в участии в приватизации ввиду инвестиционного климата и специфических условий, которым иностранные инвесторы должны удовлетворять (например, сохранение профиля предприятия, обеспечение социальных гарантий и согласие на то, что государство останется доминирующим собственником).



Примечание. Первая группа – это лидеры в осуществлении приватизации среди стран СНГ (Армения, Грузия, Казахстан, Кыргызстан, Молдова, Россия, Украина); вторая группа имеет лишь небольшой прогресс в осуществлении приватизации (Азербайджан, Таджикистан, Узбекистан). Туркменистан не включен в анализ и график, однако, согласно оценкам ЕБРР, в этой стране такой же прогресс, как и в Беларуси.

Источники. Европейский банк реконструкции и развития, собственные расчеты.

Рис. 2. Прогресс в осуществлении приватизации в странах ЦВЕ и СНГ

Приватизация в Беларуси никогда не рассматривалась как важный источник поступлений в бюджет. В течение многих лет поступления составляли менее чем 1% от всех доходов, а планы по этому виду доходов регулярно не выполнялись (Министерство финансов обычно получало 2–3% от планируемых сумм). В прошлом году (2005 г.) правительство перестало планировать значительные поступления в бюджет и сократило планируемые доходы со 100 до 2 млрд руб. На 2006 г. планируемые поступления от приватизации еще меньше – 1.2 млрд руб. (USD 0.56 млн). При этом основным источником являются не поступления от продажи акций и предприятий, а дивиденды от принадлежащих правительству акций.

Как следствие всех вышеперечисленных подходов к реализации приватизации, Беларусь имеет один из самых медленных темпов ее осуществления среди стран СНГ (рис. 2). При этом в Беларуси один из самых маленьких размеров частного сектора в ВВП – около 20%, согласно оценкам ЕБРР (EBRD (2005)), в то время как доля сектора МСП – около 10%.

3.2. Массовая приватизация

Процесс реформирования государственной собственности в Беларуси интенсифицировался в 1993 г. после принятия законов «О разгосударствлении и приватизации государственной собственности в Республике Беларусь» и «Об именных приватизационных чеках». Беларусь, как и многие другие страны, сделала ставку на массовую чековую приватизацию. Приватизации подлежало две трети государственной собственности; 50% предполагалось передать в частные руки путем оплаты приватизационными чеками. Кроме того, членам трудовых коллективов устанавливались льготы при приобретении акций своих предприятий.

Право на получение именных приватизационных чеков «Имущество» имели 7.8 млн граждан Беларуси, однако только 4.9 млн человек получили 427.6 млн чеков. Согласно статье 13 закона «Об именных приватизационных чеках», «по истечении срока обращения приватизационных чеков, не использованные владельцем чеки могут быть предъявлены для погашения по месту выдачи или Национальному банку Республики Беларусь. Государство гарантирует гражданину Республики Беларусь – владельцу погашаемых чеков – выплату компенсации в пределах сумм чеков, полученных им в соответствии со статьей 7 настоящего Закона, и их стоимости на момент окончания выдачи по Республике Беларусь».

Как было отмечено выше, в 1998–2003 гг. динамика приватизации в Беларуси значительно снизилась по сравнению с 1994–1996 гг. Замедление приватизации и то, что за чеки приватизировались наименее прибыльные и стратегически неинтересные предприятия, привело к следующему:

- профессиональные посредники чекового рынка – специализированные инвестиционные фонды (СИФы) – в настоящее время являются

- практически неработоспособными (из 46 созданных СИФов формально на рынке продолжает работать всего 4);
- юридические лица не имеют права продавать ИПЧ «Имущество», а СИФы могут вкладывать чеки только в объекты приватизации на чековых аукционах согласно выделенной квоте;
 - приобретенные по льготной подписке или за ваучеры акции нельзя отчуждать или продавать на бирже⁹;
 - государство является основным собственником выпущенных приватизированными предприятиями акций;
 - фондовый рынок в Беларуси так и не был создан.

24 декабря 2002 г. президиум Совета министров одобрил изменения в закон «Об именных приватизационных чеках», которые отменяли возможность денежной компенсации за неиспользованные ваучеры. Правительство предлагало завершить чековую приватизацию в Беларуси 31 декабря 2003 г. Однако на состоявшихся парламентских слушаниях 26 июня эти предложения правительства были отвергнуты. Правительству порекомендовали изыскать возможность использовать чеки и дальше либо разработать механизм денежной компенсации населению.

Основные аргументы правительства в защиту таких изменений связаны с тем, что с самого начала чековой приватизации в Беларуси и без того невысокая активность населения по использованию чеков «Имущество» с каждым годом снижалась (большинство чеков использовано до 1999 г.). Правительство подчеркивает, что чековая приватизация означает всего лишь возможность участия населения в процессах приватизации, и такая возможность населению предоставлялась во все годы чековой приватизации. Начиная с 1994 г. во все годы в перечне приватизируемых за чеки предприятий были представлены предприятия машиностроения, строительных материалов, легкой, пищевой промышленности и др. Кроме того, денежная компенсация требует значительной суммы денег, что означает дополнительную налоговую нагрузку на предприятия и население в целом. И, наконец, что также очень важно, белорусские предприятия нуждаются в инвестициях в оборудование и технологии. А это предполагает поиск стратегического инвестора и продажу предприятий за деньги, а не за ваучеры.

Члены парламента настаивают на том, что во все годы чековой приватизации население имело ограниченные возможности по использованию чеков вследствие низких темпов приватизации. В настоящее время наиболее привлекательные с точки зрения получения дивидендов пред-

⁹ Государство, не желая, чтобы население продавало акции сторонним инвесторам, ввело мораторий на отчуждение акций, приобретенных по льготной подписке работниками предприятия или населением за ваучеры в отделениях «Сбербанка» (декрет президента №3, 1998 г. и последующие изменения в законе «О приватизации» в 1999 г.). В настоящее время акции, которые нельзя отчуждать, составляют около 10% от общего количества, большинство остальных принадлежат государству.

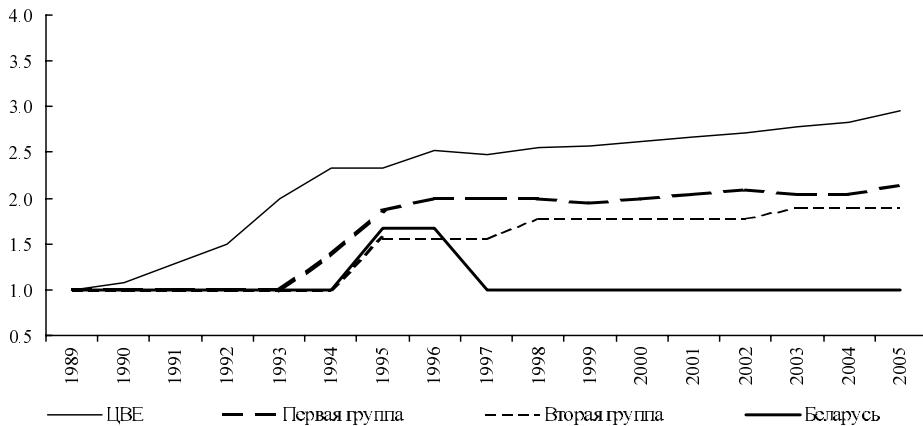
приятия по распоряжению президента приватизируются только за деньги, либо, согласно постановлению правительства, на отдельных предприятиях возможность обменять чеки на акции имеют только работники трудового коллектива. Кроме того, один из главных аргументов состоит в том, что закон гарантирует возможность денежной компенсации населению за неиспользованные чеки.

Основной недостаток завершения чековой приватизации без всякой компенсации владельцам неиспользованных ваучеров – это нарушение закона. Люди могут почувствовать себя обманутыми: в условиях низкого доверия к законам со стороны населения государство в очередной раз продемонстрирует двойные стандарты, не выполняя нормы законов, которые само принимает. Часть политиков может использовать это в целях своих политических кампаний.

Однако завершение чековой приватизации имеет одно большое преимущество: снимаются все запреты на движение акций, развитие частного сектора получает новый импульс. Приватизация предприятий за деньги, продажа акций, поиск и нахождение стратегического инвестора создадут реальные предпосылки для увеличения эффективности и роста национальной конкурентоспособности. Несмотря на все аргументы, чековая приватизация была продлена с 2004 по 2005 гг., а затем – до конца 2006 г.

3.3. Приватизация и реструктуризация: эмпирические результаты

Согласно международным оценкам, Беларусь имеет наименьший прогресс в реструктуризации предприятий (рис. 3).



Источники: Европейский банк реконструкции и развития, собственные расчеты.

Рис. 3. Прогресс в осуществлении реструктуризации предприятий в отдельных странах СНГ

Характер приватизации в Беларуси вместе с масштабным госвмешательством не позволяет проводить независимую производственную или инвестиционную политику на приватизированных предприятиях. В условиях нехватки финансового и человеческого капиталов реструктуризация становится скорее роскошью или ненужной «игрушкой». Белорусская модель сохраняет возможности функционирования в условиях мягких бюджетных ограничений, получения специального статуса «бюджетообразующего» или «валообразующего» предприятия, лоббирования и защиты интересов предприятия и стоящих за ним групп интересов. Соответственно, результаты функционирования государственных и приватизированных предприятий практически не различаются и зависят скорее от возможности получать госсубсидии, льготы, госзаказ или основных фондов и технологий, доставшихся в наследство от советских времен.

В 2003 г. в рамках проекта «Развитие частных предприятий в Беларуси» Исследовательский центр ИПМ провел опрос по репрезентативной выборке 324 руководителей государственных и приватизированных промышленных предприятий страны (30% – приватизированные, 70% – государственные предприятия).¹⁰ Анкета включала вопросы о реструктуризации и других основных изменениях в деятельности предприятий за последние несколько лет. Исследование помогло понять природу и последствия приватизации в Беларуси. Все дальнейшие результаты и выводы данного раздела основываются на данных, полученных автором в ходе обработки анкет.¹¹

Директоры, участвовавшие в опросе, практически не увязывали изменения основных количественных показателей деятельности предприятий с приватизацией. Максимальная цифра – 8% – характеризует эффект приватизации в области изменения средней заработной платы, остальные показатели находятся в пределах 3–5%, что чуть выше стандартной статистической погрешности (см.: *Приложение*, табл. 1).¹² Снижение рентабельности, балансовой прибыли, рост задолженности поставщикам, потребителям, банкам и бюджету – вот направления «реструктуризации» заводов в 2001–2003 гг. Среди позитивных изменений в деятельности предприятий респонденты отметили рост экспорта и изменение ассортимента.¹³

¹⁰ Структура выборки в отраслевом разрезе: легкая промышленность – 9, машиностроение – 37, пищевая промышленность – 16, топливная – 5, химическая и нефтехимическая – 9, металлургия – 3, промышленность строительных материалов – 6, электроэнергетика – 5, лесная и деревообрабатывающая – 5%.

¹¹ Для более подробной информации о разнице в функционировании приватизированных и государственных предприятий см. Ракова (2003).

¹² Директоры должны были отметить изменения в 18 ключевых индикаторах за последние два года, при этом директоры приватизированных предприятий – отметить, являлось ли это изменение следствием приватизации.

¹³ Масштабное государственное регулирование цен (ограничение роста цен 2–3% в месяц или квартал), то есть возможность повышать цену продукции только после регистрации нового изделия, ставит под сомнение рыночную направленность последнего фактора

Изменение качественных показателей промышленных предприятий является еще более впечатляющим (см.: *Приложение*, табл. 2). «Ничего не менять» – главное направление реструктуризации предприятия. У руководителей предприятия практически отсутствуют возможности влиять на деятельность предприятия; ничего не изменилось в отношениях предприятия с контролирующими и проверяющими органами. Отсутствие изменений в области функционирования и управления предприятием, отношений в коллективе и организации труда говорит о том, что некоторые изменения в макроэкономической политике государства (снижение инфляции, текущая конвертируемость валюты и пр.), а также изменения в соседних странах прошли незамеченными для большинства предприятий белорусской промышленности.

Другими словами, виртуальная *приватизация приводит к виртуальным результатам*. Как и в случае с количественными показателями, влияние приватизации оказалось минимальным – в среднем влияние отметило только около 5% отвечающих. Таким образом, изменение численности работающих, задолженности, отношений в коллективе, размера рентабельности или инвестиций является результатом общего приспособления предприятия к меняющейся экономической среде. Формальная процедура смены собственности в отсутствие системных реформ ничего не изменяет в деятельности предприятий.

«Ручной» контроль правительства над экономикой возродил старую советскую систему по искажению статистики. Невыполнение валовых показателей роста выпуска может привести к гораздо худшим последствиям для директора, чем рост запасов, долгов, снижение прибыли. Поскольку производственные мощности позволяют наращивать производство, задания по росту выпуска, а не продаж, являются выполнимыми. Соответственно, административные задания становятся основным источником роста. 74% респондентов на вопрос: «Доводили ли до вашего предприятия вышестоящие органы темпы роста объемов производства, и если да, то считаете ли вы их реалистичными?» – заявили, что темпы роста им доводились, и они считают их реалистичными; еще 21% признал, что темпы роста доводились, но цифры нереальны. Только 5% респондентов отметили, что темпы роста объемов производства им не доводились (см.: *Приложение*, табл. 3). На вопрос: «Происходил ли на вашем предприятии одновременный рост объемов производства и убыточности общего функционирования предприятия?» – 38% респондентов ответили положительно, еще 22% руководителей признали, что это иногда случается. Более половины предприятий увеличивали объем производства при одновременном снижении рентабельности такого производства (см.: *Приложение*, табл. 4). Следует отметить, что степень административного вмешательства в производственную деятельность приватизированных предприятий еще выше, чем на госпредприятиях.

Правительство вмешивалось и в оперативную деятельность предприятий. Регулирование цен, зарплат, объемов и структуры производства,

параметров инвестиционной политики – по всем параметрам, по мнению респондентов, государство регламентировало принятие решений всегда, часто или время от времени (см.: *Приложение*, табл. 6).

В 2001–2003 гг. получила широкое распространение политика мягких бюджетных ограничений. Так, согласно исследованию, каждое шестое предприятие пользовалось льготными кредитами; каждое пятое – налоговыми льготами; каждое десятое – целевым бюджетным финансированием (см.: *Приложение*, табл. 7). При этом, согласно опросу, все отрасли промышленности пользовались льготами – отраслевые различия заключаются лишь в конкретном виде льгот. Так, больше всего льгот получал флагман белорусской промышленности – машиностроение (44% от всех отметивших), далее идут пищевая (12.5), легкая (10.4), химическая и нефтехимическая (8.3%) промышленность. Целевое финансирование из бюджета получали все отрасли (34% – машиностроение, 14 – пищевая, 11.4 – химическая и топливная, 8.6% – легкая промышленность). Менее 3% получили только промышленность стройматериалов, лесная и деревообрабатывающая промышленность. Машиностроение (37%) лидирует и в области использования таможенных льгот, далее следуют легкая и пищевая промышленность (по 17%). Они же лидируют и по объему налоговых льгот (50, 6.3, 14.1% соответственно), а также льгот по продаже валютной выручки, списания или пролонгации задолженности перед бюджетом. Дотации делят между собой всего четыре отрасли – машиностроение (20%), топливная (40%), химическая (20%) промышленность и электроэнергетика (20%). Как и в случае с качественными и количественными показателями деятельности, в случае с льготами отличий между приватизированными и государственными предприятиями практически нет.

Согласно данным опроса, только 54% руководителей госпредприятий считают, что предприятие необходимо приватизировать. Среди аргументов – возможность изменить экономическую ситуацию на предприятии (69%) и привлечь инвестора (67%). Однако желание и возможность в белорусских условиях кардинально расходятся. Так, среди уже приватизированных предприятий ситуация с поиском инвестора выглядит следующим образом. Руководство 56.5% предприятий предпринимало активные меры по привлечению инвесторов. Заинтересованность к предприятию была проявлена в 28% случаев. Однако только 13% предприятий удалось найти инвестора. Основными препятствиями при поиске инвесторов названы: неэффективность законодательства, непривлекательность белорусского рынка, сложные бюрократические процедуры. В Беларуси в дополнение к высокой регламентирующей нагрузке возможный инвестор получит еще и дорогостоящую в содержании социальную инфраструктуру. Хотя процесс сброса с баланса предприятия многочисленных санаториев, садиков и спортивных объектов имеет место, эта процедура достаточно длительная и затратная.

В 2005 г. Всемирный банк представил исследование белорусской экономики (World Bank (2005)). Четвертый раздел *Странового меморандума*

посвящен реструктуризации предприятий и ее глубине. В частности, эксперты Всемирного банка анализировали разницу в функционировании государственных, приватизированных и новых частных предприятий. Несмотря на то что данный анализ проводился через три года после исследования Исследовательского центра ИПМ, основные результаты в отношении приватизации и реструктуризации практически не отличаются от тех, которые были отмечены выше. Эксперты Всемирного банка указывают на небольшой прогресс по ключевым элементам реструктуризации, проведенной промышленными предприятиями Беларуси. По их мнению, рост производительности труда связан скорее с ростом внешнего спроса, а не с рыночными реформами. Белорусские предприятия функционируют в условиях мягких бюджетных ограничений, при этом разницы в результатах работы между государственными и приватизированными предприятиями практически нет (World Bank (2005)).

4. ВЫВОДЫ И РЕКОМЕНДАЦИИ

1. Приватизация – это быстрое и эффективное решение проблем повышения эффективности бывших госпредприятий и переходной экономики в целом. Приватизация вызывает глубокую и широкомасштабную реструктуризацию и позволяет привлечь значительные объемы ПИИ, вместе с которыми в страну приходят новые технологии, менеджмент, капитал. Отдельные страны ЦВЕ, реализовавшие последовательную и широкомасштабную приватизацию, сегодня демонстрируют очевидный успех в росте эффективности экономик, стабильный и устойчивый экономический рост, растущий уровень жизни. Приватизация полностью меняет принципы и механизмы функционирования предприятий. Предприятие должно приспособливаться к изменениям во внешней среде, рассчитывая исключительно на технологии, менеджмент, коллектив и общую способность производить и продавать конкурентную продукцию, а не на различные меры господдержки. Приватизация вместе с политикой, направленной на развитие частного сектора, стимулирует структурные реформы и смягчает структурные дисбалансы, доставшиеся в наследство от социалистической экономики.

2. Однако многочисленные внутренние и внешние факторы, касающиеся проведения приватизации, влияют на ее эффективность и конкретные результаты. Сама по себе приватизация мало что значит на микро- и макроуровне. Различные факторы ограничивают или ухудшают результаты и даже приводят к прямо противоположным наметаемым целям и результатам.

Среди *внутренних факторов*, которые влияют на приватизацию, можно отметить:

- доминирующий метод приватизации: наиболее эффективной является продажа предприятия на конкурентной, открытой и прозрачной основе внешнему стратегическому инвестору (предпочтительно иностран-

- ному, хотя определяющим моментом является не национальность, а стратегический интерес к предприятию); напротив, массовая (особенно чековая) приватизация приводит к наихудшим результатам;
- делегированные полномочия и ответственность государственных органов, проводящих приватизацию: приватизация наиболее успешна в тех странах, где ее проводила единая команда профессионалов со значительными полномочиями;
 - открытость, прозрачность и последовательность законодательства в области приватизации, которое исключает какие-либо особые правила, случаи, соглашения, сделки, заключенные в пользу определенных групп интересов;
 - быстрая и последовательная приватизационная политика и существование консенсуса среди национальных элит о ее скорости, глубине и последовательности.

Среди основных *внешних по отношению к приватизации* факторов можно выделить:

- взаимосвязь приватизации с такими макроэкономическими реформами, как макроэкономическая стабилизация, либерализация торговой политики, поддержка нового частного сектора и привлечение ПИИ;
- качество институциональной среды и наличие «работающего» законодательства;
- верховенство закона, существование функционирующей системы независимых судов де-факто, а не де-юре;
- наличие демократических институтов в обществе – реальная (а не декларативная) независимость всех общественных институтов, парламентские выборы, проводимые по мультипартийной системе в условиях свободных и справедливых выборов.

Другими словами, приватизация не является реформой, изолированной от других трансформационных изменений. Приватизация без глубоких и масштабных рыночных реформ, равных условий и открытого доступа на рынки, справедливой и хорошо работающей судебной системы и демократии приводит к дальнейшим финансовым и структурным диспропорциям, мягким бюджетным ограничениям и, следовательно, существенному росту разрыва между бедными и богатыми, неверию в рыночные реформы и разочарованию в них.

3. Приватизация в странах СНГ значительно отличается от приватизации в странах ЦВЕ по целям, методам, скорости и глубине. С самого начала приватизация в большинстве стран ЦВЕ преследовала экономические цели для создания надежной и устойчивой основы рыночной экономики. Следовательно, эти страны пытались выбрать соответствующие методы приватизации, которые способствовали реструктуризации и привлечению ПИИ. Страны ЦВЕ были более последовательны в скорости и глубине процесса приватизации, что привело к приватизации большинства предприятий промышленности, сельского хозяйства, частичной или полной приватизации банковского, энергетического секторов, сектора коммуникаций.

4. В отличие от стран ЦВЕ, с помощью приватизации в СНГ пытались достичь всех целей одновременно. Однако зачастую, несмотря на декларируемые цели по улучшению благосостояния, более всего преследовалось достижение скрытой цели увеличения благосостояния элит. Массовая приватизация и выкуп предприятий работниками были наиболее распространенными методами. Эти методы привели к таким результатам, как наличие рассеянной структуры собственности на приватизированных предприятиях и незначительные частные инвестиции, отсутствие стратегического интереса и инвестора, невозможность контролировать и управлять предприятиями, преобладание инсайдерских схем и сделок, сохранение низкой эффективности и необходимости господдержки. Как результат, приватизация в СНГ не привела ни к значительному росту эффективности, ни к росту доходов или социальной справедливости, ни к росту бюджетных поступлений.

5. Следует специально отметить, что, несмотря на многочисленные недостатки, с точки зрения долгосрочной перспективы даже массовая приватизация лучше, чем отсутствие приватизации в принципе. Раньше или позже, первоначальная трансформация приведет к смене неэффективных менеджеров и собственников эффективными. Таким образом, в долгосрочном периоде массовая приватизация улучшит результаты функционирования предприятий.

6. Существует две диаметрально противоположные концепции в отношении происхождения капитала для инвестирования в приватизацию: приватизация в пользу иностранного капитала и ТНК (венгерский случай) и приватизация в пользу национального капитала (российский случай). Все остальные страны выбрали среднее между двумя этими полюсами. Обе концепции имеют свои плюсы и минусы. Среди преимуществ приватизации в пользу ТНК можно отметить быструю модернизацию активов и переобучение персонала; развитие новых рынков и интеграцию в глобальный рынок; производство конкурентных товаров; относительно высокие поступления в бюджет. Однако, несмотря на недостаток капитала в стране (и меньшие поступления в бюджет), приватизация в пользу национального капитала позволяет оставить собственность в стране, что делает ее привлекательной для национальных элит и населения. В то же время такие схемы приватизации усиливают обвинения в несправедливой приватизации и приводят к призывам пересмотра ее результатов.

7. Приватизация в Беларуси может быть охарактеризована в таких терминах, как акционирование, национализация и низкая эффективность. Результаты функционирования или реструктуризации на государственных и приватизированных предприятиях почти не отличаются (поскольку улучшение качественных или количественных показателей определяется такими факторами, как бюджетные ограничения, сфера деятельности, уровень монополизации, возможность лоббировать или ограничивать интересы иностранных конкурентов, уровень устаревания фондов и т.д.).

В настоящее время белорусское правительство делает ставку на развитие государственного сектора. Основные инвестиции осуществляются

правительством, а не частными внутренними или внешними инвесторами. Приватизация не является приоритетом. Напротив, реализуется активная политика национализации. Основным источником роста в экономике являются низкие цены на импортируемые энергоносители и административный ресурс, возможности которых не бесконечны. Белорусская экономика теряет свою конкурентоспособность. Дальнейший рост цен на ТЭР приведет к ценовым шокам, в то время как механизмов приспособления (рыночных механизмов) нет. Приватизация может смягчить эти шоки, интенсифицировать политику энергосбережения и реструктуризации предприятий.

Учитывая все вышесказанное, представляются целесообразными следующие рекомендации:

- ускорить приватизацию, особенно малых и средних предприятий;
- завершить чековую приватизацию без денежной компенсации;
- перейти к конкурентным методам приватизации (инвестиционные конкурсы, аукционы, тендеры) и продаже контрольного пакета акций;
- сместить приоритеты от местных инвесторов к иностранным (стратегическим).

Приватизация большинства малых и средних предприятий снизит нагрузку на госбюджет и приведет к росту расходов на образование и медицину. Приватизация крупных предприятий должна проводиться осторожно и постепенно. Тем не менее частичная продажа таких предприятий (контрольного пакета акций) поможет профинансировать такие сложные реформы, как пенсионная, или реформу системы здравоохранения, а также позволит продемонстрировать другим странам и инвесторам твердость и последовательность в осуществлении дальнейших реформ, желательность иностранных инвестиций в стране и т. п.

Чековая приватизация должна быть завершена, поскольку в текущем виде она не позволяет развивать экономику и предприятия. Предприятия не могут привлечь частных инвесторов для финансирования модернизации и реструктуризации. Министерство финансов не имеет необходимых ресурсов для денежной компенсации всех неиспользованных чеков; в течение последних десяти лет чековой приватизации владельцы чеков разочаровывались и потеряли надежду на ваучер как средство роста доходов.

Открытые и прозрачные методы приватизации привлекают частные инвестиции и позволяют реструктурировать предприятия без участия Министерства финансов, увеличат конкурентоспособность и продемонстрируют населению отсутствие различных лоббистов и групп интересов за сценой. Собственниками предприятий станут те стратегические инвесторы, которые более всего заинтересованы в предприятии и знают, как сделать его прибыльным (еще более прибыльным).

Что касается убыточных предприятий, то они должны быть проданы за символическую цену тем инвесторам, которые знают и хотят сделать предприятие прибыльным. Роль государства в этом процессе не является пассивной и безразличной, скорее, напротив, ему следует следить за ситу-

ацией и контролировать реализацию инвестиционных обещаний и обязательств.

5. Ускорить предприватизационную реструктуризацию для того, чтобы увеличить ценность и стоимость приватизируемого предприятия. Это можно сделать с помощью правительства, которому следует акционировать предприятия и предоставлять менеджерам больше власти, мотивации и возможностей по снижению издержек и росту эффективности.

6. Пересмотреть и ограничить законодательство в области «золотой акции» и ее использования, отменить запрет на продажу акций, приобретенных во время льготной подписки, и другие ограничения, которые препятствуют приватизации и развитию фондового рынка. Представляется целесообразным создание заслуживающей доверия фондовой биржи. В этом смысле польский опыт создания фондового рынка является очень полезным.

7. Необходимо постепенно начинать акционирование и предприватизационную реструктуризацию энергетического сектора и других крупных инфраструктурных предприятий. Это усилит мотивацию менеджеров по снижению затрат. Тем не менее рано говорить и определять направления и методы приватизации в энергетическом секторе, прежде чем все связанные с этим реформы будут начаты и завершены. Ценовая политика, ограниченный доступ «третьих лиц» в сети, перекрестное и бюджетное субсидирование, излишняя занятость и т.д. искажают реальную стоимость и возможности энергетических предприятий по получению прибыли. Все это, в свою очередь, делает скорее невозможным оценку активов и определение «рыночной» цены для таких предприятий. Случай ОАО «Белтрансгаз» с оценкой активов (USD 600–800 млн с российской стороны и 5–6 млрд – с белорусской) является хорошим примером подобных трудностей и непонимания.

8. Ограничить государственное вмешательство в деятельность предприятий и поддержать развитие частного сектора путем упрощения и изменения регуляторного законодательства и политики. До настоящего времени, согласно международным стандартам и анализу, белорусский инвестиционный климат оценивается как антипредпринимательский. Беларусь находится среди стран, которые имеют наихудшие условия для ведения бизнеса и в которых подавляется экономическая свобода. Успешная приватизация невозможна без тесной связи с политикой по стимулированию развития частного сектора. В этом смысле еще многое предстоит сделать.

9. Предоставить больше полномочий Фонду госимущества. Как было отмечено выше, приватизация должна осуществляться единой командой профессионалов со значительными полномочиями по принятию решений и требованию результатов. В настоящее время большинство решений принимается администрацией президента. Такая политика содержит многочисленные недостатки и должна быть завершена.

ЛИТЕРАТУРА

Ракова Е. (2003) Институциональные ограничения и стимулы в реструктуризации белорусских предприятий, *Аналитический доклад*, 3, <http://research.by/rus/wp/2004/>.

Ракова Е. (2006) Приватизация и привлечение прямых иностранных инвестиций в Беларуси: вызовы и ограничения, *Малый и средний бизнес в Беларуси. Аналитический бюллетень*, 22, МФК.

Aghion, P., Blanchard, O. (1998) On Privatization Methods in Eastern Europe and Their Implications, *Economics of Transition*, 6, 1, 87–99.

Aslund, A. (2001) *Building Capitalism*, Cambridge University Press.

Bastos, F., Nasir, J. (2004) Productivity and the Investment Climate: What Matters Most? *World Bank Policy Research Working Paper*, 3335, June.

Birdsall, N., Nellis, J. (2002) Winners and Losers: Assessing the Distributional Impact of Privatization, *Center for Global Development Working Paper*, 6, May.

Biaszczyk, B., Hoshi, I., and Woodward, R. (eds) (2003) *Secondary Privatisation in Transition Economies. The Evolution of Enterprise Ownership in the Czech Republic, Poland and Slovenia*, New York, Macmillan.

Blaszczyk, B., Woodward, R. (eds) (1996) *Privatization in Post-Communist Countries*, Warsaw, CASE.

Blaszczyk, B., Woodward, R. (eds) (1999) Privatisation and Company Restructuring in Poland, *Center for Social and Economic Research Report*, 18.

Bouin, O. (1997) Enterprise Restructuring at Different Stages of Ownership Transformation, B. Blaszczyk, R. Woodward (eds), *Privatization in Post-Communist Countries*, Warsaw, CASE.

Boycko, M., Shleifer, A., and Vishy, W. (1994) Voucher Privatization, *Journal of Economics*, 35, 249–266.

Brown, J.D., Earle, J.S. (1999) *Privatization and Restructuring in Russia: New Evidence from Panel Data on Industrial Enterprises*.

Canning, A., Hare, P. (1996) *Political Economy of Privatization in Hungary: A Progress Report*, Center for Economic Reform and Transformation.

Carlin, W., Landesmann, M. (1997) From Theory to Practice? Restructuring and Dynamism in Transition Economies, *Oxford Review on Economic Policy*, 77–105.

Caves, R. (1990) Lessons from Privatization in Britain: State Enterprise Behavior. Public Choice and Corporate Governance, *Journal of Economic Behavior and Organization*, 13, 145–169.

Desai, R.M., Liberman, I., and Nestor (eds) (1997) *Between State and Market: Mass Privatization in Transition Economies*, World Bank, OECD.

Djankov, S. (1999) Ownership Structure and Enterprise Restructuring in Six Newly Independent States, *World Bank Working Paper*, 2047.

Djankov, S., Murrell, P. (2000) *The Determinants of Enterprise Restructuring in Transition: An Assessment of the Evidence*, World Bank.

Earl, J.S., Estrin, S. (1996) Employee Ownership in Transition, R. Frydman, C. Gray, and A. Rapaczynski (eds), *Corporate Governance in Central Europe and Russia*, Vol. 2, *Insiders and the State*, Budapest, Central European University Press.

EBRD (various years) *Transition Report*, EBRD.

Eilat, Y., Sachs, J., and Zinnes, C. (2001) The Gains from Privatization in Transition Economies: Is “Change of Ownership” Enough? *IMF Staff Papers*, 48, 146–170.

Frydman, R., Gray, C., Hessel, M., and Rapaczynski, A. (1997) Private Ownership and Corporate Performance: Some Lessons from Transition Economies, *World Bank Working Paper*, 1830.

Frydman, R., Hessel, M., and Rapaczynski, A. (1998) Why Ownership Matters? Entrepreneurship and Restructuring of Enterprise in Central Europe, *New York University Working Paper*.

Gray, C. (1996) In Search of Owners: Lessons of Experience with Privatization and Corporate Governance in Transition Economies, *World Bank Background Paper*, 1595.

Grosfeld, I., Nivet, J. (1997) Wages and Investment Behavior in Transition: Evidence from a Polish Panel Data Set, *CEPR Discussion Paper*, 1726.

Grosfeld, I., Roland, G. (1996) Defensive and Strategic Restructuring in Central European Enterprises, *Journal of Transforming Economies and Societies*, 3, 4, 21–46.

Grosfeld, I., Tressel, T. (2001) Competition and Corporate Governance: Substitutes or Complements? Evidence from the Warsaw Stock Exchange, *CEPR Discussion Paper*, 2888.

Havrylyshyn, O., McGettigan, D. (1999) Privatization in Transition Countries: A Sampling of the Literature, *IMF Working Paper*, 6.

Hellman, J.S. (1998) Winners Take All: The Politics of Partial Reform in Postcommunist Transition, *World Politics*, 50, 2.

Jelic, R., Briston, R. (2003) Privatization Initial Public Offerings: The Polish Experience, *European Financial Management*, 9, 4, 457–484.

Kozarzewski, P. (2002) Changes in Corporate Governance Structures in Polish Privatised Companies, *SSEES UCL Working Paper*, 8.

Kozarzewski, P. (2003) Corporate Governance and Secondary Privatization in Poland: Legal Framework and Changes in Ownership Structure, *Studies and Analyses CASE*, 263.

Kozarzewski, P., Rakova, E. (2005) Privatization and Enterprise Restructuring in CIS Countries, *UNDP Regional Human Development Report "Towards Sustainable Human Development in the CIS"*.

Marcincin, A., Beblavy, M. (eds) (2000) *Economic Policy in Slovakia 1990–1999*.

Mihalyi, P. (1998) FDI in Hungary – The Post-communistic Privatization Story Re-considered, *UNCTAD Conference*.

Nellis, J. (1999) Time to Rethink Privatization in Transition Economies? *Finance and Development*, 36, 2, 16–19.

OECD (1995) *Mass Privatization. An Initial Assessment*, Paris, OECD.

Pohl, G., Anderson, R.E., Claessens, S., and Djankov, S. (1997a) Restructuring Industrial Firms in Central and Eastern Europe: Evidence and Policy Options, *World Bank Discussion Paper*, April.

Pohl, G., Anderson, R.E., Claessens, S., and Djankov, S. (1997b) Privatization and Restructuring in Central and Eastern Europe: Evidence and Policy Options, *World Bank Technical Paper*, 368, August.

Saving, J. (1998) Privatization and the Transition to a Market Economy, *Federal Reserve Bank of Dallas Economic Review*, 4.

Shleifer, A., Vishny, R.W. (1997) A Survey of Corporate Governance, *Journal of Finance*, 52, 2, 737–783.

Weiss, A., Nikitin, G. (1998) Performance of Czech Companies by Ownership Structure, *WDI Working Paper*, 186.

**РАСПРЕДЕЛЕНИЕ ОТВЕТОВ
НА ОТДЕЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ АНКЕТЫ¹⁴**

Таблица 1

Распределение ответов респондентов на вопрос: «Как в 2001–2002 гг. изменились следующие показатели на вашем предприятии?»

	% ответивших респондентов			Это – результат приватизации
	Снижение	Без изменений	Рост	
1. Число занятых	64.6	21.4	14.0	3.4
2. Объем производства	29.8	15.7	54.5	5.7
3. Производственные мощности	17.4	57.6	25.1	5.7
4. Ассортимент товаров	7.8	30.7	61.5	2.3
5. Объем продаж	31.4	15.5	53.1	5.7
6. Продукция на экспорт	28.5	22.7	48.8	2.3
7. Задолженность поставщикам	21.1	32.3	46.5	2.3
8. Задолженность потребителей	15.9	31.5	52.6	3.4
9. Задолженность перед бюджетом	17.8	39.3	42.9	3.4
10. Запасы сырья и материалов	47.3	36.5	16.2	3.4
11. Запасы готовой продукции	24.8	35.9	39.3	–
12. Себестоимость продукции	20.8	16.0	63.3	3.4
13. Средняя зарплата	7.9	18.3	73.8	8.0
14. Балансовая прибыль	44.8	17.2	38.0	4.5
15. Рентабельность производства	52.6	19.5	27.9	1.1
16. Производительность труда	18.7	21.6	59.7	4.5
17. Инвестиции в основные фонды	30.3	41.5	28.2	3.4
18. Банковская задолженность	14.6	38.5	46.9	4.5

Примечание. Директоры должны были отметить изменения в 18 ключевых индикаторах за последние два года; при этом директоры приватизированных предприятий должны были отметить, является ли данное изменение результатом приватизации.

Источник: Исследовательский центр ИПМ.

¹⁴ Подробнее об анкете и ответах респондентов см. результаты исследования на сайте <http://research.by/rus/surveys/>.

Таблица 2

**Распределение ответов респондентов на вопрос:
«Как, по вашему мнению, в 2001–2002 гг. изменилось функционирование
предприятия в приведенных ниже областях?»**

	% ответивших респондентов			Это – резу- льтат при- ватизации
	Улучшилось	Осталось без изменений	Ухуд- шилось	
1. Общее функционирование предприятия	33.0	36.9	30.1	11.4
2. Эффективность управления	38.5	50.5	11.0	5.7
3. Производительность труда	58.4	25.9	15.7	4.5
4. Качество продукции	52.6	43.9	3.5	4.5
5. Объем реализации	47.9	21.8	30.3	3.4
6. Условия оплаты труда	35.7	46.3	18.0	8.0
7. Организация труда	38.7	57.4	3.8	4.5
8. Техника безопасности	29.5	67.0	3.5	3.4
9. Отношения в коллективе	22.1	68.7	9.1	3.4
10. Влияние работников на управление	13.2	84.4	2.3	2.3
11. Кадровая политика	33.8	59.9	6.3	3.4
12. Отношения с органами власти	13.8	80.6	5.6	1.1
13. Отношения с контрольными органами	9.6	79.2	11.2	2.3
14. Получение кредитов	27.0	53.7	19.3	4.5
15. Ценовая политика	20.7	53.8	25.6	1.1
16. Отношения с потребителями	25.7	54.4	19.9	5.7
17. Отношения с поставщиками	22.9	56.9	20.3	5.7

Источник: Исследовательский центр ИПМ.

Таблица 3

**Распределение ответов на вопрос: «Доводили ли до вашего предприятия
вышестоящие органы темпы роста объемов производства?»**

	% ответивших респондентов		
	Все предприятия	Приватизиро- ванные	Государственные
1. Да	73.6	69.3	75.2
2. Нет	21.0	26.1	19.0
3. Нам не доводились	5.4	4.5	5.8

Источник: Исследовательский центр ИПМ.

Таблица 4

Распределение ответов на вопрос: «Происходил ли на вашем предприятии одновременный рост объемов производства и убыточности общего функционирования предприятия?»

	% ответивших респондентов		
	Все предприятия	Приватизированные	Государственные
1. Да	37.5	41.4	36.0
2. Нет	40.0	44.8	38.2
3. Иногда	22.5	13.8	25.9

Источник: Исследовательский центр ИПМ.

Таблица 5

Распределение ответов на вопрос: «Увеличивали ли вы доводимые объемы производства при одновременном снижении рентабельности такого производства?»

	% ответивших респондентов		
	Все предприятия	Приватизированные	Государственные
1. Да	56.9	61.6	55.1
2. Нет	43.1	38.4	44.9

Источник: Исследовательский центр ИПМ.

Таблица 6

Распределение ответов на вопрос: «Как часто государство оказывает влияние на решения, принимаемые на вашем предприятии?»

	% ответивших респондентов				
	Всегда	Часто	Время от времени	Изредка	Никогда
1. Установление цен на продукцию	35.8	28.7	18.6	10.1	6.8
2. Сбыт и распределение продукции	5.3	9.9	13.8	21.6	49.3
3. Установление заработной платы	36.7	28.7	15.3	8.3	11.0
4. Нам и увольнение персонала	1.1	3.3	13.5	23.0	59.1
5. Реорганизация предприятия	19.6	9.4	14.3	18.5	38.1
6. Объем и структура производства	23.9	12.9	15.0	19.6	28.6
7. Объем и направление инвестиций	13.7	11.8	14.5	22.5	37.0

Источник: Исследовательский центр ИПМ.

Таблица 7

**Распределение ответов респондентов на вопрос:
«Пользовалось ли ваше предприятие в 2001–2002 гг. льготами
и преференциями со стороны государства?»**

	% ответивших респондентов		
	Все предприятия	Приватизированные	Государственные
1. Льготные кредиты	14.8	15.9	14.4
2. Субсидии	0.0	–	–
3. Дотации	1.5	–	2.1
4. Целевое финансирование из бюджета	10.8	6.8	12.3
5. Таможенные льготы	10.8	15.9	8.9
6. Льготы по уплате налогов	19.8	18.2	20.3
7. Льготы по продаже валютной выручки	2.8	1.1	3.4
8. Списание или пролонгация задолженности перед бюджетом	7.7	3.4	9.3
9. Другие льготы и преференции	7.1	2.3	8.2

Примечание: Респондент мог выбрать несколько вариантов ответа.

Источник: Исследовательский центр ИПМ.

БЕЛОРУССКИЙ ЭКСПОРТ: ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ

Анастасия Гламбоцкая, Сергей Пукович

1. ВВЕДЕНИЕ

В данной статье приводится анализ развития экспорта в Беларуси за последние годы, а также результаты опроса белорусских промышленных предприятий-экспортеров, проведенного Институтом приватизации и менеджмента в августе-сентябре 2005 г.

В ходе исследования, проведенного на основе данных опроса белорусских промышленных предприятий-экспортеров, проанализированы общие условия их функционирования; объемы экспорта и специфика экспортной продукции; особенности экспортного производства; препятствия в развитии экспортной деятельности; основные рынки сбыта для предприятий и оценка конкурентоспособности их продукции; проблемы маркетинговых исследований зарубежного рынка; каналы дистрибуции; особенности таможенных процедур и их влияние на внешнеэкономическую деятельность; проблемы перехода на новые правила взимания НДС по стране назначения в торговле с Россией.

2. РАЗВИТИЕ ЭКСПОРТА В БЕЛАРУСИ

2.1. Открытость белорусской экономики

Беларусь является страной с малой открытой экономикой¹. Отношение экспорта товаров к ВВП за 2005 г. составило, по данным Министерства статистики и анализа, около 54%. Открытость белорусской экономики обусловлена рядом причин. *Во-первых*, она не является самодостаточной в сырье и материалах для производства продукции и вынуждена их импортировать. Как следствие, стране требуется иностранная валюта. Валютная выручка может поступать за счет либо экспортной деятельности, либо внешнего заимствования. Последнее, однако, всегда сопряжено с дополнительными обязательствами, что негативно сказывается на экономике страны. *Во-вторых*, сегодня переоснащение и модернизация производства являются критически важной задачей для белорусских предприятий, на которых устаревшее оборудование не позволяет производить конкурен-

¹ Открытость экономики определяется соотношением внешнеторгового оборота страны к ВВП. При анализе открытости экономики широко используются показатели экспортной и импортной квот (соотношение экспорта и импорта к ВВП соответственно), которые являются более наглядными.

тоспособную продукцию. Большинство инвестиционных товаров поступает из-за рубежа. На их покупку снова требуется иностранная валюта. *В-третьих*, белорусский внутренний рынок недостаточно емок для того, чтобы поглотить весь объем произведенной внутри страны продукции. Сохраняется структура экономики, унаследованная от советского прошлого, когда производство однотипной продукции ориентируется на большие рынки сбыта. *В-четвертых*, мировой опыт доказывает, что включенность в международное разделение труда за счет специализации и кооперации повышает эффективность производства и оптимизирует структуру экономики, повышает общий уровень благосостояния в стране за счет доступа к более широкому кругу благ.

Открытость экономики создает возможности, но одновременно представляет угрозы. В частности, страна становится более уязвимой по отношению к внешним условиям – мировой ценовой конъюнктуре, внешним экономическим и политическим шокам и кризисам. Такая зависимость особенно ощутима, если экспорт ориентируется на малое количество либо единственный основной рынок сбыта, каковым является, в частности, Россия для Беларуси. Поэтому обеспечение устойчивой конкурентоспособности и диверсификация белорусского экспорта является важным условием укрепления позиций в глобальной экономической среде.

2.2. Динамика экспорта

По данным Министерства статистики и анализа², в последние годы белорусский экспорт рос достаточно динамично, хотя темпы его роста снижались. Прирост экспорта товаров в 2003 г. составил 24% к предыдущему году, в 2004 г. – 20,2, в 2005 г. – 16%. Более того, по итогам 2005 г. рост экспорта намного превысил рост импорта (прирост импорта составил 1,3% к 2004 г.). При этом экспорт и импорт в реальном выражении сократились на 1,2 и 3,1% соответственно, а рост стоимостных объемов произошел вследствие повышения средних цен экспорта и импорта на 17,4 и 4,6% соответственно.

Дефицит внешней торговли в 2005 г. составил USD 721,5 млн, сократившись по сравнению с предыдущим годом на 70%. Как и прежде, наблюдается отрицательное сальдо внешней торговли с Россией (USD – 4 3797 млн в 2005 г.) и положительное с другими странами СНГ и странами вне СНГ (USD 320,1 и 3338 млн соответственно).

Рост белорусского экспорта не всегда происходил благодаря наращиванию физических объемов. За весь период с начала 2005 г. положительное сальдо во внешней торговле Беларуси обеспечивалось в основном за счет роста экспорта минеральных продуктов в Западную Европу ввиду благоприятной ценовой конъюнктуры на рынке нефти и нефтепродуктов

² Здесь и далее приводятся официальные статистические данные Министерства статистики и анализа РБ за 2005–2006 гг.

и замедления темпов роста импорта. В 2001–2004 гг., по данным Всемирного банка³, около трети общего роста экспорта обеспечивалось за счет ценовой динамики. Это делало белорусский экспорт чрезмерно зависимым от внешней рыночной конъюнктуры.

2.3. Географическая направленность экспорта

До настоящего времени экспорт Беларуси в наибольшей степени ориентировался на российский рынок, однако в последнее время доля России в совокупном белорусском экспорте снижается. В 2003 г. она составляла 49, в 2004 г. – 47, в 2005 г. – 36%. В 2005 г. экспорт в Россию снизился практически по всем позициям, что происходило преимущественно по причине перехода на новые правила взимания НДС в торговле с Россией по принципу страны назначения. В итоге, последовала некоторая переориентация в экспорте с российского рынка на рынки других стран.

За последнее время подобная переориентация происходила в большей мере за счет отдельных стран СНГ (в частности, Украины), нежели стран вне СНГ. Украинский рынок по структуре близок российскому, однако расширение экспорта в Украину не может полностью покрыть его падение в России по причине недостаточной емкости украинского рынка. Необходимо поиск новых рынков сбыта белорусской продукции, традиционно поставляемой на российский рынок, и совершенствование его свойств. Одновременно темпы роста экспорта в страны вне СНГ опережал темпы роста экспорта в страны СНГ за весь период 2001–2005 г. В частности, доля стран ЕС в совокупном белорусском экспорте в 2003 г. составляла 35,9, в 2004 г. – 37, в 2005 г. – 44%. Причины подобного роста удельного веса стран вне СНГ, в частности Западной Европы, в белорусском экспорте в основном не были связаны с переориентацией его с российского рынка. Рост был обусловлен преимущественно за счет наращивания сбыта минеральных продуктов в страны Западной Европы. Поставка минерального топлива, нефти и продуктов их перегонки в страны вне СНГ (в особенности в Западную Европу) в 2005 г. увеличилась на 63,5%, что в стоимостном выражении составило около USD 5,3 млрд, что практически приравнивается к объемам совокупного экспорта в Россию за тот же период.

Таким образом, наметилась тенденция к диверсификации белорусского экспорта. В большей степени она обеспечивалась за счет переориентации экспорта с российского рынка на рынки других стран СНГ и его расширения на рынки стран Западной Европы за счет одной товарной группы – минеральных продуктов. Тем не менее, Россия по-прежнему остается важнейшим для Беларуси рынком сбыта, большинство предпри-

³ World Bank. Country Economic Memorandum For The Republic Of Belarus. Belarus: Window of Opportunity to Enhance Competitiveness and Sustain Economic Growth. Report No. 32346-BY. 2005. 28 p.

ятий в своей экспортной стратегии ориентируются на этот рынок и желают расширять свою деятельность. Диверсификация экспорта на другие рынки затруднительна по ряду причин, среди которых – недостаточно высокая конкурентоспособность белорусской продукции.

2.4. Структура экспорта

Структура белорусского экспортного производства также препятствует диверсификации экспорта. Двадцать крупнейших белорусских экспортеров являются сегодня источником более 55% общего экспорта и более 80% экспорта в страны вне СНГ. Как следствие, количество продуктовых групп, по которым у Беларуси наблюдается высокая экспортная специализация, невелико, и оно сократилось за период с 1998 по 2003 гг. В 2004 г более 50% общего белорусского экспорта составляли лишь десять основных экспортных позиций. Это традиционные продукты, которые экспортировались Беларусью еще до обретения независимости.⁴

Товарная группа, лидирующая в белорусском экспорте, – минеральные продукты (около 35,4% совокупного экспорта в 2005г.). За ней следуют химические продукты (объем экспорта в стоимостном выражении ниже по сравнению с первой группой более чем в два раза), транспортные средства, машины и оборудование, недрагоценные металлы, продукты питания и сельскохозяйственные продукты, текстиль (по убыванию) (табл. 1).

Таблица 1

Удельный вес товарных групп в совокупном белорусском экспорте, %, 2005 г.

	Удельный вес, %
Продукты питания и сельхозпродукты	8.3
Минеральные продукты	35.4
Химические продукты	15.0
Текстиль	3.8
Недрагоценные металлы	7.5
Машины и оборудование	9.9
Транспорт	11.9
Другие товары	9.7
Всего	100

Источник: Министерство статистики и анализа РБ.

В настоящее время расширение белорусского экспорта происходит в наибольшей степени за счет минеральных продуктов, в намного меньшем объеме – за счет химической продукции, продуктов питания и сельскохозяйственных продуктов.

⁴ World Bank. Country Economic Memorandum For The Republic Of Belarus. Belarus: Window of Opportunity to Enhance Competitiveness and Sustain Economic Growth. Report No. 32346-BY. 2005. p 13.

В Россию в основном экспортируются транспортные средства, машины и оборудование, их части, продукты питания и сельскохозяйственная продукция. Основными статьями экспорта Беларуси в Европейский Союз являются минеральные продукты, продукция химической промышленности, драгоценные металлы, текстиль и текстильные изделия, древесина и изделия из нее. Наиболее крупные торговые партнеры из числа стран-членов ЕС – Германия, Великобритания, Нидерланды и Италия.

2.5. Направления развития

Национальной программой развития экспорта на 2006–2010 гг., утвержденной постановлением Совета министров №1081⁵, предусматриваются два сценария развития экспорта – базовый и оптимистический. По оптимистическому сценарию предполагается рост экспорта к 2010 г. в 1.8 раза, по базовому – в 1.55 раза. Среди путей достижения подобных показателей предусматривается освоение производства и расширение экспорта товаров с более высокой добавленной стоимостью, наукоемкой продукции. В программе также делается акцент на развитии товаропроводящих сетей с участием белорусского капитала.

Таким образом, актуальной задачей для белорусских экспортеров является диверсификация экспорта, расширение существующих рынков и выход на новые внешние рынки. Подобная диверсификация может происходить посредством освоения близлежащих рынков, а также рынков с похожими характеристиками. Здесь особенно важным является использование активного маркетинга и построение эффективных товаропроводящих сетей. Подобные меры дадут возможность приблизиться к конечному потребителю и оперативно реагировать на его запросы, позволят предложить уникальную продукцию на внешних рынках. Диверсификация экспорта должна происходить при одновременном совершенствовании экспортной продукции.

3. ОБЩАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА ПРЕДПРИЯТИЙ-ЭКСПОРТЕРОВ

3.1. Условия функционирования предприятий-экспортеров

В опросе распределение предприятий-экспортеров по отраслям повторяет структуру, существующую в белорусской промышленности (табл. 2).

⁵ Национальная программа развития экспорта на 2006–2010 гг. // Постановление Совета Министров Республики Беларусь от 30 сентября 2005 г. № 1081: <http://www.pravo.by/webpra/text.asp?RN=C20600043>; Утвержден план мероприятий на 2006 год по реализации Национальной программы развития экспорта // Совет министров Республики Беларусь: http://www.government.by/ru/rus_solution791.html.

Таблица 2

Основной вид деятельности предприятия, количество респондентов, %

	В целом по выборке, %
Электроэнергетика	0.8
Топливная промышленность	1.2
Металлургия	0.8
Химическая и нефтехимическая промышленность	3.2
Машиностроение и металлообработка	29.2
Лесная, деревообрабатывающая и целлюлозно-бумажная промышленность	14.4
Промышленность строительных материалов	4.4
Легкая промышленность	21.2
Пищевая промышленность	24.8
Всего	100

Источник: здесь и далее результаты опроса ИПМ.

Как показал опрос, наибольшее количество предприятий начало производить продукцию на экспорт после обретения государством независимости, в промежутке между 1991 и 2000 гг. Однако около 30% экспортеров, в особенности те, у которых велика доля участия государства в собственности, было создано до 1990 г. Это подтверждает тот факт, что в Беларуси во многом сохраняется структура производства, унаследованная от советского прошлого (табл. 3).

Таблица 3

Начало производства экспортной продукции, количество респондентов, %

	В целом по выборке, %	Предприятия без госучастия, %
До 1990 г.	27.2	5.8
1991–2000 гг.	32.8	56.5
После 2000 г.	13.6	8.7
Затруднились ответить	26.4	29.0
Всего	100	100

При этом наибольшее количество экспортеров, созданных до 1990 г. относятся к предприятиям металлургии, лесной, деревообрабатывающей и целлюлозно-бумажной промышленности, пищевой промышленности, машиностроения (табл. 4).

Наибольшее количество экспортеров в Беларуси относятся к государственному либо бывшему государственному сектору. В большинстве случаев государственное участие в собственности экспортеров превышает 50%. Предприятия без государственной собственности составили около трети опрошенных экспортеров (табл. 5).

Начало производства экспортной продукции в отраслевом разрезе, количество респондентов, %

	Электро-энергетика	Топливная промышленность	Металлургия	Химическая и нефтяная промышленность	Машиностроение и металлообработка	Лесная, деревообр. и целлюлозно-бумажная промышленность	Промышленность строительных материалов	Легкая промышленность
До 1990 г.			100	25	27.4	38.9		22.6
1991–2000 гг.	100				23.3	22.2	72.7	45.4
После 2000 г.		100			21.9			22.6
Затр. отв.				75	27.4	38.9	27.3	9.4
Всего	100	100	100	100	100	100	100	100

Примечание. Определенные отрасли промышленности Беларуси (такие как электроэнергетика, топливная промышленность, металлургия) характеризуются наличием малого количества предприятий-экспортеров; несмотря на то что объемы выборки в этих отраслях невелики, они покрывают наибольшее количество предприятий в отрасли.

Таблица 5

Доля государства в собственности предприятия, количество респондентов, %

В целом по выборке, %	Электротехника	Топливная промышленность	Металлургия	Химическая и нефтехимическая промышленность	Машиностроение и металлообработка	Лесная, деревообработка и целлюлозно-бумажная промышленность	Промышленность, строительство, ризалов	Легкая промышленность
28.5			50		15	25		37.7
12	50				11	5.6	27.3	15.1
50		100	50	100	60.3	52.8	63.6	47.2
9.5	50				13.7	16.6	9.1	
100	100	100	100	100	100	100	100	100
Отсутствует участие государства в собственности предприятия (0%)								
Доля государства в собственности предприятия от 1 до 50%								
Доля государства в собственности предприятия от 51 до 100%								
Затруднились ответить								
Всего								

Присутствие частных предприятий-экспортеров наиболее характерно для пищевой, легкой, лесной и деревообрабатывающей промышленности, затем следуют машиностроение и металлообработка, а также металлургия (по убыванию). Отрасли, контролируемые государством, являются основными экспортерами; частные предприятия находят ниши в менее капиталоемких отраслях и, соответственно, занимают меньшую долю в экспорте.

Наиболее распространенными организационными формами среди белорусских экспортеров являются открытое акционерное общество и государственное унитарное предприятие (рис. 1).

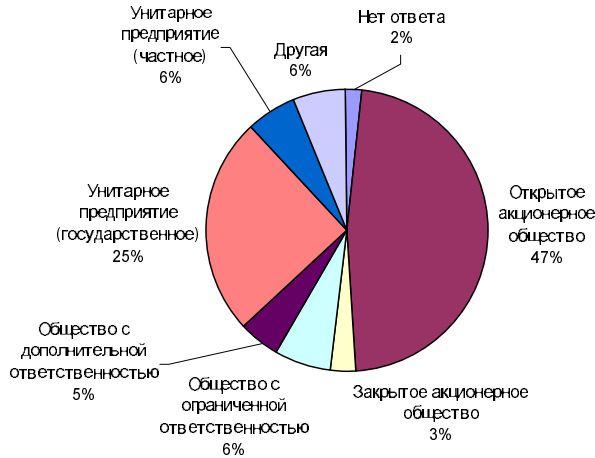


Рис. 1. Организационно-правовая форма предприятий-экспортеров, количество респондентов, %

Наибольшее количество белорусских предприятий-экспортеров не имеют иностранных собственников, тем не менее, среди них существует определенная доля совместных и иностранных предприятий. Эта доля составляет 11.2% в выборке (табл. 6).

Предприятия-экспортеры в основном являются средними и крупными, тем не менее, среди предприятий без государственного участия 26.1% отметили, что численность занятых на них не превышает 100 человек. С другой стороны, наблюдалась тенденция к укрупнению предприятий-экспортеров в 2005 г. по сравнению с 2004 г. (табл. 7).

Состояние и условия функционирования экспортеров более благоприятные по сравнению с другими белорусскими предприятиями. Такой вывод позволяют сделать сравнения с предыдущими опросами белорусского бизнеса, проводимыми ИПМ.⁶ Внутри группы предприятий-экспортеров

⁶ Конечно, определенное влияние на это оказывает улучшение внешней конъюнктуры, наблюдавшееся в прошлом году, однако различия между экспортерами и другими предприятиями даже с учетом этих факторов остаются значительными.

также наблюдаются различия: такие показатели, как общее функционирование предприятия, качество продукции, ценовая политика и доступ к кредитам, более позитивно оцениваются экспортерами без государственного участия. В то же время у предприятий с долей государства в собственности несколько более благоприятно складываются отношения с поставщиками и потребителями (табл. 8).

Таблица 6

**Доля иностранного участника в собственности предприятия,
количество респондентов, %**

	Количество предприятий в целом по выборке, %	Количество предприятий без гос. участия, %
Отсутствует иностранное участие в собственности предприятия (0%)	84.7	75.4
Доля иностранного участника в собственности предприятия от 1 до 30%	5.0	–
Доля иностранного участника в собственности предприятия от 31 до 100%	6.2	15.9
Затруднились ответить	4.1	8.7
Всего	100	100

Таблица 7

Количество работающих на предприятии (в том числе занятых неполный рабочий день), количество респондентов, %

	на 01.01.2004		на 01.01.2005	
	В целом по выборке, %	Предприятия без госучастия, %	В целом по выборке, %	Предприятия без госучастия, %
До 100 чел.	7.4	26.1	6.6	23.2
От 101 до 300 чел.	23.2	40.6	27.8	52.2
От 301 до 1000 чел.	19.4	–	22.7	–
Более 1000 чел.	21.5	14.5	26.4	14.5
Затруднились ответить	28.5	18.8	16.5	10.1
Всего	100	100	100	100

Объем производства в натуральном выражении, по данным опроса, растет у большинства предприятий. Частные предприятия-экспортеры увеличивают выпуск продукции более активно по сравнению с государственными, они же реже отмечают снижение объема производства в на-

Таблица 8

Изменение функционирования предприятия в некоторых областях в 2004 г. по сравнению с 2003 г., количество респондентов, %

	В целом по выборке, %			Предприятия без госучастия			
	Ухудшилось	Осталось без изменений	Улучшилось	Всего	Ухудшилось	Осталось без изменений	Улучшилось
Общее функционирование предприятия	8,8	30,4	58,8	2,0	100	37,7	62,3
Эффективность управления	6,0	49,6	40,8	3,6	100	59,4	40,6
Качество продукции (услуг)	2,0	30,4	67,6	—	100	33,3	66,7
Условия труда	—	50,0	44,0	6	100	65,2	34,8
Техника безопасности	12,0	60,8	33,2	4,8	100	69,6	30,4
Отношения в коллективе	—	46,8	47,6	5,6	100	46,4	53,6
Кадровая политика	1,6	48,8	41,2	8,4	100	50,7	49,3
Отношения с местными органами власти	—	70,8	21,6	7,6	100	71,0	29,0
Отношения с центральными органами власти	—	67,6	24,8	7,6	100	79,7	20,3
Отношения с контролирующими органами	—	79,2	13,2	7,6	100	84,1	15,9
Доступ к кредитам	3,2	59,2	27,2	10,4	100	60,9	30,4
Ценовая политика	2,8	61,6	28,8	6,8	100	72,5	27,5
Отношения с потребителями	1,6	37,6	53,6	7,2	100	47,8	47,8
Отношения с поставщиками	7,6	40,8	44,8	6,8	100	47,8	36,2

туральном выражении. С другой стороны, снижение объема производства в натуральном выражении в отраслевом разрезе отметила почти половина опрошенных предприятий промышленности строительных материалов, а также значительное количество предприятий легкой, лесной, деревообрабатывающей и пищевой промышленности и машиностроения (таб. 9)

Негативным явлением последнего времени является рост заработной платы, опережающий рост производительности труда. Как показал опрос, средняя зарплата повысилась на 71.6% предприятий, а производительность труда – на 56.8%. В особенности это относится к химической и нефтехимической промышленности, машиностроению и металлообработке, легкой промышленности. Подобная ситуация может привести к потере конкурентных преимуществ на внешних рынках ввиду роста издержек производства.

Снижение себестоимости и рост рентабельности производства в основном отмечались предприятиями в промышленности строительных материалов, лесной и деревообрабатывающей промышленности, а также машиностроении и металлообработке. Наиболее часто рост прибыли от реализации продукции и балансовой прибыли отмечался предприятиями-экспортерами в топливной промышленности, металлургии, промышленности строительных материалов, а также машиностроении и металлообработке.

Субсидии и другие виды государственной помощи в отношении экспортеров не так широко распространены, как можно было бы ожидать исходя из существующего объема государственных субсидий предприятиям. По данным опроса, лишь незначительное количество предприятий пользовалось какими бы то ни было льготами при осуществлении экспортной деятельности. Среди льгот, к которым у предприятий был наибольший доступ, чаще всего отмечались льготы по расчетам за газ и электроэнергию (7.8% респондентов в целом по выборке отметили их как значительные), льготы по уплате налогов (7.3%), льготные кредиты (5.7%), списание или пролонгация задолженности перед бюджетом (4.1%) (табл. 10).

Предприятия без государственного участия имели меньший доступ к государственной поддержке (наибольшее распространение в их среде получили льготные кредиты и льготы по уплате налогов).

Льготными кредитами в основном пользовались предприятия в металлургии, химической и нефтехимической промышленности, а также лесной и деревообрабатывающей промышленности. Целевое финансирование из бюджета, дотации и субсидии получали предприятия в промышленности строительных материалов, пищевой и легкой промышленности. Таможенными льготами в основном пользовались предприятия в легкой промышленности, льготами по уплате налогов – в машиностроении и металлообработке, легкой и пищевой промышленности. Льготы по расчетам за газ и электроэнергию предоставлялись в металлургии, промыш-

Таблица 10

Доступ к льготам и преференциям, количество респондентов, %

	В целом по выборке, %			Предприятия без госучастия, %		
	Целевое зовалось льготами	Целевые льготы	Значительные льготы	Целевое зовалось льготами	Целевые льготы	Значительные льготы
Льготные кредиты	71.4	17.6	5.7	5.3	76.8	23.2
Целевое финансирование из бюджета, дотации, субсидии	93.1	3.2	—	3.7	95.7	4.3
Таможенные льготы	88.2	1.2	3.3	7.3	81.2	4.3
Льготы по уплате налогов	67.8	17.6	7.3	7.3	78.3	7.2
Льготы по продаже валютной выручки	87.9	2.4	2.4	7.3	82.6	8.7
Льготы по расчетам за газ и электроэнергию, списание долгов энергоснабщикам	74.3	5.7	7.8	12.2	91.3	—
Реструктуризация (списание или пролонгация) задолженности перед бюджетом	76.3	9.8	4.1	9.8	8.07	4.3

Таблица 11
Влияние органов власти на некоторые решения, принимаемые предприятием, количество респондентов, %

	В целом по выборке, %				Предприятия без госучастия, %					
	Никогда	Иногда	Часто	Всегда	Затр. отв.	Всего	Никогда	Иногда	Часто	Всегда
Установление цен на продукцию	47.9	17.8	7.9	19.4	7.0	100	58.0	11.6	4.3	17.4
Сбыт и распределение продукции	62.0	15.3	12.0	3.3	7.4	100	82.6	4.4	—	—
Установление заработной платы	42.6	12.8	20.7	14.5	9.5	100	55.1	2.9	15.9	17.4
Паям и увольнение персонала	66.1	19.0	3.3	2.1	9.5	100	76.8	14.5	—	—
Реорганизация предприятия	47.5	27.3	3.3	9.9	12.0	100	82.6	—	4.4	—
Объем и структура производства	55.6	22.6	4.6	9.6	7.5	100	69.6	4.3	4.4	8.7
Финансирование общественной сферы и социальных проектов	49.0	32.6	5.4	5.4	7.5	100	59.1	27.3	—	—
Решения об импорте сырья и оборудовании	59.0	25.9	5.9	1.3	7.9	100	78.3	13.0	0	—
Объем и направления инвестиций	50.9	31.2	3.8	2.1	12.0	100	69.6	17.4	0	—
Объем и направления экспорта	56.9	28.0	3.8	2.5	8.8	100	69.6	13.0	0	8.7

ленности строительных материалов, химической и нефтехимической промышленности, машиностроении и металлообработке, пищевой промышленности. Списанием или пролонгацией задолженности перед бюджетом пользовались предприятия в машиностроении и металлообработке, промышленности строительных материалов, лесной и деревообрабатывающей промышленности.

Наиболее часто государство вмешивается в такие сферы деятельности предприятия, как установление цен на продукцию («всегда» отметило 19.4% респондентов в целом по выборке), установление заработной платы (14.5%) (табл. 11).

Несмотря на незначительные объемы государственной помощи, диалог между предприятиями-экспортерами и органами власти велся довольно интенсивно. 34.8% экспортеров время от времени либо часто оказывали влияние на решения, принимаемые местными органами власти, 22.4% – республиканскими органами исполнительной власти и 19.2% – республиканскими органами законодательной власти. Более половины опрошенных отметили, что связи и знакомства руководителей предприятий с представителями органов государственной власти помогают в их функционировании. Это во многом обусловлено структурой государственного управления в Беларуси – наличием концернов и отраслевых министерств, в рамках которых возможны неформальные отношения между государством и предприятиями (табл. 12).

Таблица 12

Случаи влияния (официально и неофициально) предприятия на принятие решений органами власти, количество респондентов, %

	В целом по выборке, %				Предприятия без госучастия, %			
	Нико- гда	Время от вре- мени	Ча- сто	Вс- го	Нико- гда	Время от вре- мени	Ча- сто	Всего
Местные органы власти	65.2	27.6	7.2	100	72.5	18.8	8.7	100
Республиканские органы исполнительной власти (в т. ч. министерства, концерны, контролирующие органы)	77.6	12.8	9.6	100	81.2	5.8	13.0	100
Республиканские органы законодательной власти	80.8	9.6	9.6	100	81.2	5.8	13.0	100

Более половины предприятий-экспортеров, принявших участие в опросе, считают, что связи и знакомства руководителей предприятия и/или его владельцев с органами государственной власти либо в определенной степени, либо сильно помогают в успешном функционировании предприятия (табл. 13).

Таблица 13

Влияние связей и знакомств руководителей предприятия и/или его владельцев с органами государственной власти на успешное функционирование предприятия, количество респондентов, %

	В целом по выборке, %	Предприятия без госучастия, %
Связи и знакомства помогают очень сильно	18.6	12.1
Связи и знакомства помогают в определенной степени	41.3	51.5
Связи и знакомства не имеют значения	26.9	18.2
Связи и знакомства скорее мешают	–	–
Затруднились ответить	13.2	18.2
Всего	100	100

3.2. Объемы экспорта и специфика экспортной продукции

Следующим крупным блоком вопросов являлись объемы экспорта и специфика экспортной продукции. 15% предприятий экспортировали продукции на сумму менее USD 10 тыс. в год, а треть предприятий – менее USD 100 тыс. При этом значительное количество экспортеров (около 25%) поставляли на внешний рынок продукцию более чем на USD 1 млн. Среди крупных экспортеров (более USD 1 млн в год) доминировали предприятия с государственным участием (рис. 2).

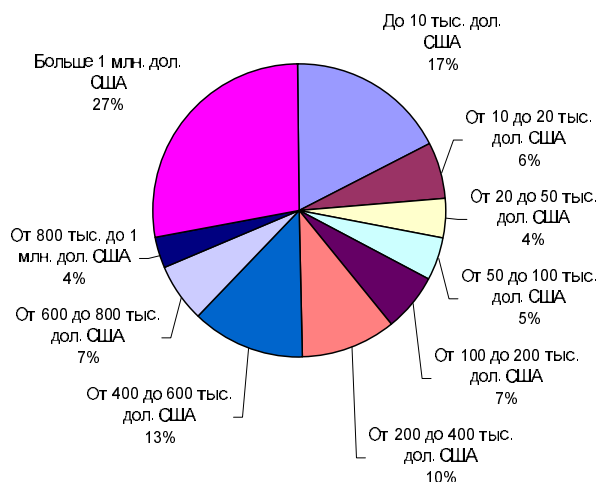


Рис. 2. Объемы экспорта, количество респондентов, %

Среди опрошенных предприятий большинство поставляло на экспорт от 51 до 100% совокупного производства (37.6% респондентов, из них 4.4% экспортировали всю свою продукцию). За ними следовали предприятия,

экспортирующие от 11 до 50% продукции (28% предприятий) и предприятия, экспортирующие от 1 до 10% продукции (10.8% опрошенных). Остальные затруднились ответить. Таким образом, наибольшее количество предприятий ориентируется одновременно на внутренний и внешний рынки (рис. 3).

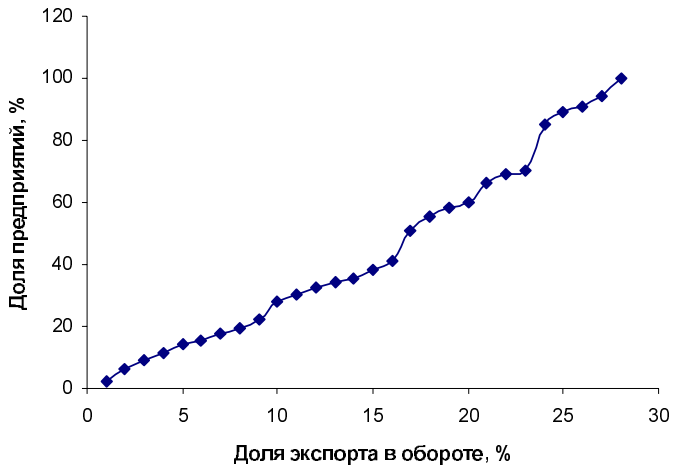


Рис. 3. Доля экспорта в обороте предприятия, количество респондентов, %

Около 60% предприятий отметили рост стоимостных объемов экспорта за прошедший год, при этом рост экспорта в натуральном выражении происходил лишь на 43.1% предприятий.

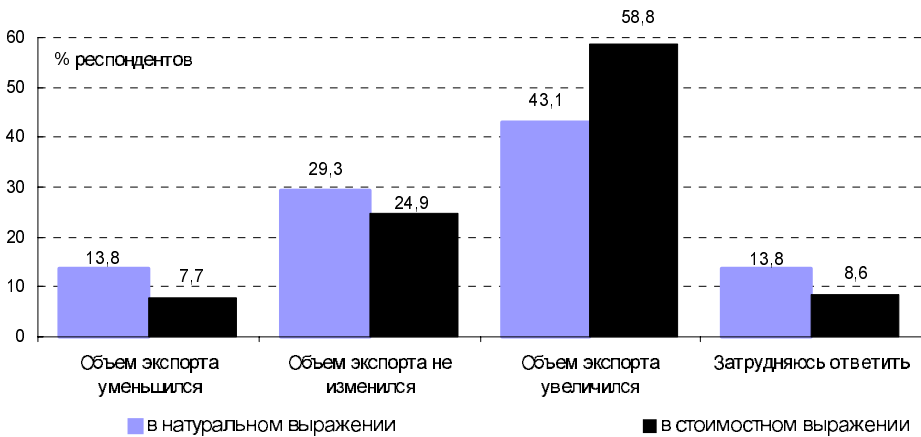


Рис. 4. Изменение объемов экспорта, количество респондентов, %

Это свидетельствует о росте экспортных цен по сравнению с прошлым годом. Как уже было отмечено в предыдущем разделе, на снижение объема экспорта в натуральном выражении указали предприятия легкой, лесной и деревообрабатывающей, пищевой промышленности и машиностроения. Это может свидетельствовать как о более жесткой конкуренции на внешних рынках, так и о негативных последствиях изменения режима уплаты НДС в торговле с Россией.

На экспорт в основном поставлялась готовая продукция (рис. 5).

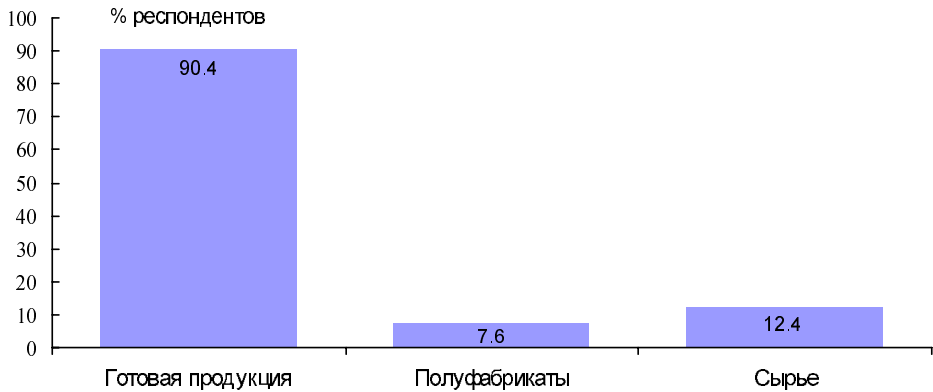


Рис. 5. Специфика экспортируемой продукции, количество респондентов, %

Таблица 14

Специфика экспортной продукции предприятия в 2004 г., количество респондентов, %

	В целом по выборке, %	Предприятия без гос. участия, %	Предприятия-экспортеры в Россию, %	Предприятия-экспортеры в Западную Европу, %
Экспортировалась та же продукция, что и на внутреннем рынке	75.6	63.8	76.1	48.4
Экспортировалась специально изготовленная/ адаптированная для экспорта продукция со специальными техническими параметрами, отвечающими условиям зарубежного рынка	24.0	30.4	21.6	26.6
Экспортировалась специально изготовленная/адаптированная для экспорта продукция более высокого качества	13.2	10.1	11.7	51.6

Примечание. Предприятия могли выбрать несколько вариантов ответа.

При этом в большинстве случаев экспортировалась та же продукция, что и на внутренний рынок Беларуси. На это указали 76,1% предприятий, экспортирующих в Россию, и 48,4% предприятий, экспортирующих в Западную Европу (табл. 14).

В то же время значительная доля опрошенных предприятий поставляли на экспорт продукцию более высокого качества, чем на внутренний рынок. Подобное явление менее характерно для экспорта в Россию и более характерно для экспорта в Западную Европу (11,7% предприятий, экспортирующих в Россию, и 51,6% предприятий, экспортирующих в Западную Европу). Достаточно высокая доля предприятий экспортировала продукцию со специальными техническими параметрами, отвечающими условиям зарубежного рынка (21,6% предприятий, экспортирующих в Россию, и 26,6% предприятий, экспортирующих в Западную Европу). Разница в качестве продукции, экспортируемой в Россию и Западную Европу, подтверждает необходимость его повышения для поддержания конкурентоспособности белорусских товаров на внутреннем и внешнем рынках.

3.3. Планы по развитию экспорта и основные барьеры на пути развития экспортной деятельности

В отношении планов развития деятельности наибольшее количество предприятий намерено либо увеличить объемы экспорта (65,6% респондентов), либо оставить объем экспорта без изменений (25,2%). Тем не менее некоторая доля предприятий (3,2%) собирается сократить свой экспорт (остальные затруднились ответить) (табл. 15).

Таблица 15
Планы по развитию экспорта, количество респондентов, %

	В целом по выборке, %	Предприятия без гос. участия, %	Предприятия-экспортеры в Россию, %	Предприятия-экспортеры в Западную Европу, %
Уменьшить объем экспорта на	3.2	7.3	2.3	4.7
Оставить объем экспорта без изменений	25.2	13.0	23.0	20.3
Увеличить объем экспорта	65.6	72.5	70.0	67.2
Прекратить экспорт	—	—	—	—
Затруднились ответить	6.0	7.2	4.7	7.8
Всего	100	100	100	100

Сокращать экспорт планируют предприятия топливной промышленности, машиностроения и металлообработки, а также легкой промышленности. Среди них в основном предприятия без государственного участия, а также предприятия, экспортирующие в Западную Европу.

В качестве основных возможных причин сокращения или прекращения экспорта предприятия назвали уменьшение спроса на продукцию вследствие более высоких цен, изменение потребительских предпочтений и появление новых конкурентов. Таким образом, маркетинговые факторы выходят на первый план в сравнении с формальными и юридическими причинами (рис. 6).



Рис. 6. Возможные причины уменьшения или прекращения экспорта, количество респондентов, %

Наиболее существенными проблемами при осуществлении экспортной деятельности для белорусских предприятий являются возмещение НДС, таможенное оформление и таможенный контроль, сертификация соответствия товара, а также отсрочка платежей за экспортированную продукцию (рис. 7 и 8).

Затраты времени и средств на прохождение процедур таможенного оформления партий товара представлены в табл. 16 и 17.

Таблица 16

Продолжительность прохождения таможенных процедур при оформлении партии товара, количество респондентов, %

	Количество предприятий в целом по выборке, %	Количество предприятий без госучастия, %
1–2 дня	72,3	60,7
3–4 дня	7,6	–
8–9 дней	7,2	13,1
Затруднились ответить	12,9	26,2
Всего	100	100



Рис. 7. Проблемность процедур экспорта, количество респондентов, %



Рис. 8. Затратность процедур экспорта, количество респондентов, %

Таблица 17

**Официальная стоимость прохождения таможенных процедур,
количество респондентов, %**

	Количество предприятий в целом по выборке, %	Количество предприятий без госучастия, %
До 1% от стоимости партии товара	27.3	25.5
От 2 до 10% от стоимости партии товара	12.9	5.5
Более 10% стоимости партии товара	2.1	–
Затруднились ответить	57.7	69.0
Всего	100	100

В основном расходы на таможенное оформление составляют до 1% от стоимости партии товара, однако кроме официальных расходов предприятия-экспортеры несут зачастую и неофициальные расходы. Несмотря на то что в целом по выборке ни одно предприятие не указало прямо на наличие неофициальных расходов при таможенном оформлении, лишь 55.7% респондентов ответило, что их вовсе не бывает. Остальные либо затруднились, либо отказались ответить. При этом предприятия без государственного участия чаще указывали на то, что у них не было неофициальных расходов на ускорение таможенных процедур, по сравнению с предприятиями с некоторой долей участия государства.

В целом по выборке лишь немногим более половины опрошенных предприятий отметили, что они не привлекались к ответственности за нарушение таможенных правил, остальные привлекались к ответственности 1–2 раза, либо затруднились определить количество (табл. 18). Как показал опрос, чаще к ответственности привлекались предприятия с государственным участием по сравнению с частными предприятиями. Таким образом, несмотря на то что государственным предприятиям предоставляется больше преференций со стороны государства, они также чаще подвергаются санкциям со стороны государства.

Таблица 18

**Привлечение к ответственности за нарушение таможенных правил,
количество респондентов, %**

	Количество предприятий в целом по выборке, %	Количество предприятий без госучастия, %
Ни разу	55.4	73.4
Один раз	15.5	7.8
Два раза	6.8	–
Затруднились ответить	20.2	14.1
Отказались отвечать	2.1	4.7
Всего	100	100

Переход на новые правила взимания НДС по стране назначения в торговле с Россией негативно сказался на объемах экспорта белорусских

предприятий в данную страну. Более 60% предприятий, экспортирующих в Россию, оценили эффект от подобных действий негативно, а более 90% отметили увеличение рисков при осуществлении внешнеторговых сделок с Россией (при этом предприятия без государственного участия менее негативно оценивали последствия подобных мер по сравнению с предприятиями с государственным участием в собственности). Как следствие, объем экспорта в Россию снизился у 41.6% предприятий.

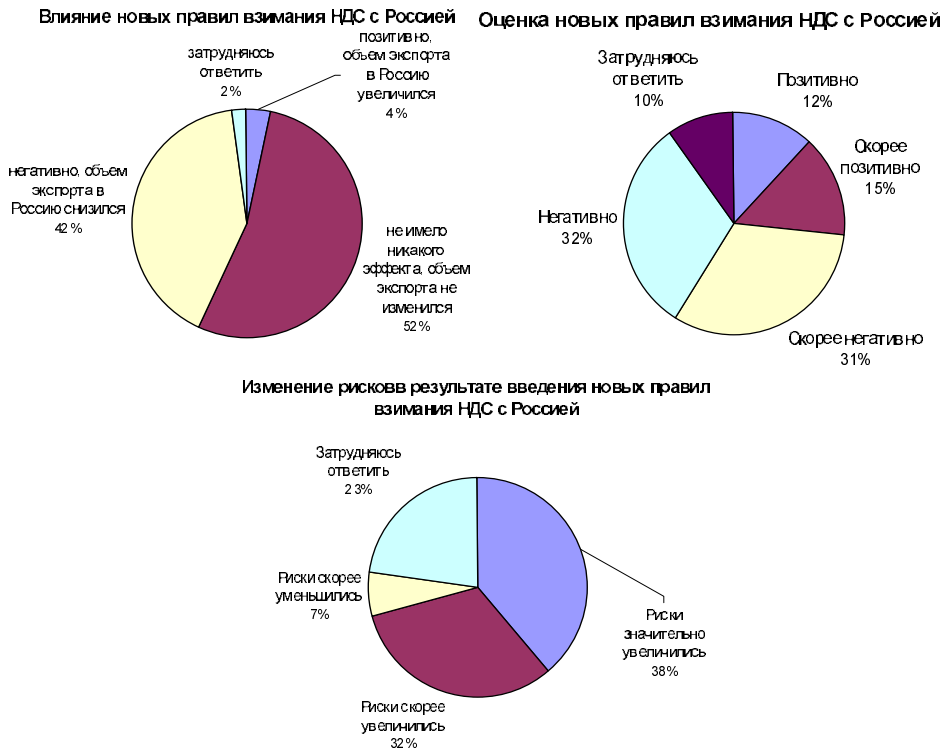


Рис. 9. Влияние изменения правил взимания НДС с Россией на экспорт, количество респондентов, %

Для большинства предприятий (82.4%) экспортная деятельность является прибыльной (табл. 19).

Таблица 19

Прибыльность экспортной деятельности, количество респондентов, %

	В целом по выборке, %	Предприятия без госучастия, %
Экспортная деятельность является прибыльной	82.4	87.3
Экспортная деятельность не является прибыльной	7.6	—
Затруднились ответить	10.0	12.7
Всего	100	100

Для части предприятий (7.6% по выборке в целом) экспортная деятельность не является прибыльной. Но они продолжают экспортировать с расчетом на то, что такая ситуация временна, и вскоре экспортная деятельность начнет приносить прибыль, либо выполняют государственные заказы (табл. 20).

Таблица 20

Причины продолжения экспортной деятельности при негативных результатах, количество респондентов, %

	В целом по выборке, %
Выполняем государственные заказы	21.6
Надеемся, что такая ситуация временна	29.7
Другое	16.3
Затруднились ответить	32.4
Всего	100

Среди основных препятствий к расширению экспортной деятельности белорусских предприятий наиболее часто упоминалось отсутствие товаропроводящей сети, за ней следовали сложности таможенного оформления и недостаток информации о рынках и возможностях развития экспорта (рис. 10).



Примечание. Приведена доля предприятий (в %), оценивших влияние того или иного фактора как значительное.

Рис. 10. Влияние различных факторов на расширение экспорта/выход на новые рынки, количество респондентов, %

4. НАПРАВЛЕНИЯ ЭКСПОРТА И КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТЬ ПРОДУКЦИИ БЕЛОРУССКИХ ПРОМЫШЛЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ

4.1. Географическая концентрация экспорта белорусских предприятий

Географическую концентрацию экспорта можно рассматривать на двух уровнях – региональном и глобальном. Глобальная концентрация экспорта предполагает ориентацию на цену и качество, способные удовлетворить запросы на различных рынках. Региональная концентрация зачастую является переходным этапом к глобальной концентрации и более соответствует современному уровню развития белорусского экспорта.

В рамках опроса получены некоторые данные в отношении распределения экспорта по регионам мира, в частности, проведен анализ уровня концентрации экспорта. Предприятия, участвующие в опросе, были поделены на квартильные группы по объемам экспорта на отдельный рынок (1–25; 26–50; 51–75 и 76–100%). По данным Министерства статистики и анализа, наибольший объем белорусского экспорта приходится на рынки России и Западной Европы. Более того, как показали результаты опроса, большинство предприятий в своей экспортной стратегии ориентируются именно на эти рынки. Так, 76–100%-я концентрация на отдельном рынке наиболее характерна для экспорта в Россию (76 предприятий из 250 опрошенных). Это может объясняться как традиционными связями с российским рынком, так и недостаточной конкурентоспособностью белорусской продукции на более удаленных и требовательных рынках.

Основными товарными группами, по которым наблюдалась наибольшая концентрация на российском рынке, являлась продукция машиностроения и приборостроения, а также продукция сельского хозяйства. Затем следовали продукция металлургии и обработки металла, текстиль и текстильные изделия, древесина и изделия из древесины.

Доля предприятий, концентрирующихся в основном на рынках Западной Европы (76–100% экспорта), меньше, чем тех, которые концентрировались на российском рынке, однако больше, чем на любых других рынках. Тем не менее, в Западную Европу наибольшая доля предприятий поставляла менее 50% своей экспортной продукции.

Основными товарными группами предприятий, экспортирующих 76–100% продукции в Западную Европу, являлись текстиль и продукция добывающей промышленности. Эта продукция не характеризуется высокой степенью обработки и, как отметили экспортеры, пользуется спросом в основном благодаря ценовому фактору. В группе 51–75% к этим предприятиям добавились те, которые экспортируют в Западную Европу продукцию машиностроения и приборостроения, то есть товары с высокой степенью обработки. Однако, как отмечают сами экспортеры, по продукции машиностроения и приборостроения в качестве конкурентного преимущества по-прежнему сохраняется

более низкая цена по сравнению с конкурентами. Для других рынков сбыта белорусской продукции, 76–100%-я концентрация менее характерна, чем для России или Западной Европы. В основном белорусские предприятия экспортируют на прочие рынки до 25% своей продукции.

Как правило, экспорт на все внешние рынки осуществляется предприятиями параллельно с экспортом продукции в Россию. Практически все опрошенные предприятия дополняли 75–100% экспорта в Россию 1–25% экспорта в другие регионы мира. Степень переориентации белорусского экспорта с российского рынка на рынки других стран невысока. Тем не менее, даже мелкомасштабная переориентация может стать переходным этапом к целенаправленному освоению новых рынков. Национальной программой развития экспорта на 2006–2010 гг. утверждается необходимость выхода на соседние рынки либо рынки, близкие по структуре к тем, что уже освоены. Таким образом, ставится задача постепенного перехода от региональной к глобальной концентрации экспорта.

4.2. Конкурентоспособность белорусского экспорта

Для выживания в условиях жесткого соперничества на внешних рынках обязательным условием является достижение и сохранение достаточного уровня конкурентоспособности. Как выявил опрос, белорусские экспортеры в целом сталкиваются со средним либо высоким уровнем конкуренции на зарубежном рынке. Среди экспортеров в Западную Европу оценка уровня конкуренции как «высокий» встречалась более чем в два раза чаще по сравнению с оценкой «средний» (50 и 18,8% соответственно); для экспортирующих же преимущественно в Россию эти оценки распределились практически одинаково (46,5 и 50% соответственно). Лишь небольшой процент экспортеров преимущественно в Россию (2,2%) оценивает уровень конкуренции как «очень высокий» (рис. 11).

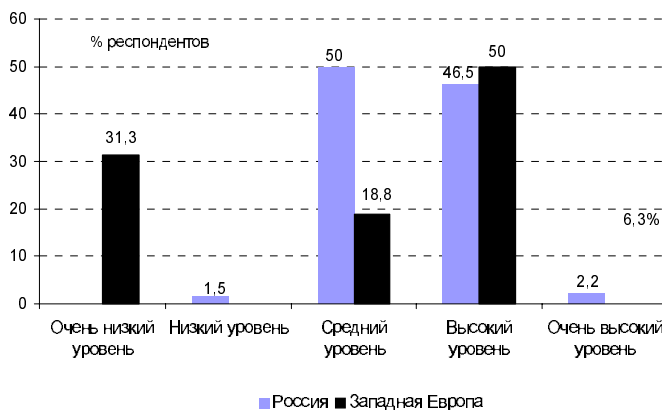


Рис. 11. Оценка уровня конкуренции на рынках России и Западной Европы, количество респондентов, %

Достаточно большая часть предприятий, экспортирующих преимущественно в Западную Европу (31,3%), указала, что уровень конкуренции для предприятий «очень низкий». К их числу относятся те, которые экспортируют текстиль и текстильные изделия, а также продукты питания в Западную Европу. Вероятно, на рынках Западной Европы пока еще существуют ниши, которые позволяют успешно экспортировать белорусскую продукцию. Однако такая ситуация не долговременна ввиду нарастающей конкуренции, в частности, со стороны Китая.

С другой стороны, ни один экспортер преимущественно в Россию не ответил, что уровень конкуренции «очень низкий». Возможно, белорусские компании используют те же методы конкурентной борьбы на российском рынке, что и российские компании, а также компании из других стран СНГ и Китая (следующие по значимости конкуренты на российском рынке), поэтому им сложно завоевать конкурентное преимущество на этом рынке.

Результаты опроса позволили выявить происхождение основных конкурентов белорусских предприятий на зарубежных рынках. В целом по опросу для всех рынков сбыта в качестве основных конкурентов наиболее часто предприятия называли другие белорусские компании. С другой стороны, наблюдались различия в ответах в зависимости от основного рынка сбыта белорусской продукции. Среди основных конкурентов на российском рынке белорусские предприятия называли местные российские компании (48,9% респондентов), затем другие белорусские компании и компании из других стран СНГ, Китая и Восточной Европы (по убыванию). На рынках западной Европы наибольший удельный вес имели компании из России и Восточной Европы, затем местные компании-конкуренты из Западной Европы и другие белорусские компании (рис. 12).

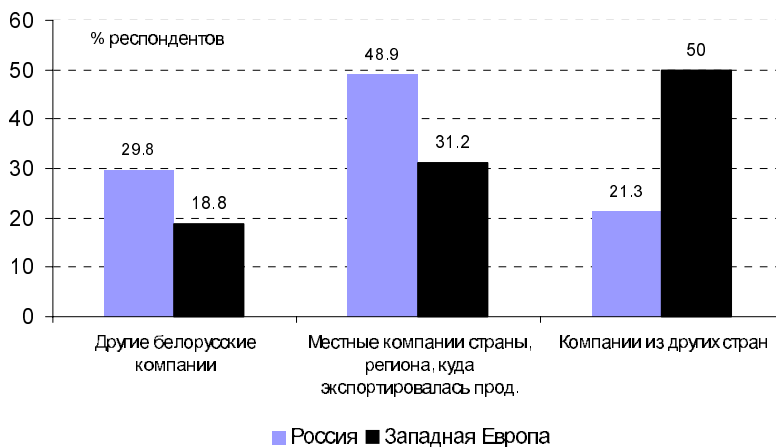


Рис. 12. Основные конкуренты белорусских предприятий на внешних рынках, количество респондентов, %

Среди прочих компаний, кроме белорусских, в целом по опросу среди основных конкурентов белорусских экспортеров наиболее часто упоминались компании из России, Китая, стран СНГ (кроме России) и Восточной Европы (по убыванию) (табл. 21).

Таблица 21

Происхождение основных конкурентов (для ответивших «компании из других стран»), количество респондентов, %

	В целом по выборке, %	Предприятия-экспортеры в Россию, %	Предприятия-экспортеры в Западную Европу, %
Россия	65.0	64.0	84.6
Страны СНГ, кроме России	12.6	13.0	–
Страны Восточной Европы (Чехия, Словакия, Румыния, Болгария, Польша, Венгрия)	7.8	8.0	15.4
Китай	14.6	15.0	–
Всего	100	100	100

Российские компании представляют угрозу для предприятий практически всех отраслей. Конкуренция со стороны китайских компаний отмечается предприятиям лесной и деревообрабатывающей промышленности, а также легкой промышленности. Компании из стран СНГ, кроме России, конкурируют с белорусскими компаниями химической и нефтехимической промышленности, машиностроения и металлообработке, пищевой промышленности (табл. 22).

Таблица 22

Происхождение основных конкурентов (для ответивших «компании из других стран») в отраслевом разрезе, количество респондентов, %

	Электротехника	Топливная промышленность	Металлургия	Химическая и нефтехимическая промышленность	Машиностроение и металлообработка	Лесная, деревообработка и целлюлозно-бумажная промышленность	Промышленность строительных материалов	Легкая промышленность	Пищевая промышленность
Россия	100	–	100	25.0	65.4	25.0	100	43.5	93.8
Страны СНГ, кроме России	–	–	–	75.0	19.2	–	–	–	6.3

Страны Восточ- ной									
Европы	–	–	–	–	15.4	–	–	17.4	–
Китай	–	–	–	–	–	75	–	39.1	–
Всего	100	–	100	100	100	100	100	100	100

Если конкуренция со стороны российских компаний является привычным явлением для белорусских экспортеров, все большую угрозу начал создавать для них Китай. Китай занял устойчивые позиции на мировых рынках и сегодня ведет конкурентную борьбу, не только используя ценовые факторы, но и факторы качества. Тем не менее основной акцент в экспортной стратегии Китая по-прежнему остается на низкой цене.

4.3. Обновление оборудования и инновационная деятельность как факторы повышения конкурентоспособности продукции

Ответы на вопрос о том, обновлялось ли оборудование в 2004 г., в целом по выборке распределились практически поровну между теми, кто обновлял оборудование, и теми, кто его не обновлял. С другой стороны, в разрезе отраслей наблюдались некоторые различия (табл. 23).

Таблица 23

Обновление оборудования в 2004 г., количество респондентов, %

	В це- лом по выбор- ке, %	Элек- тро- энерге- тика	Топ- ливная про- мыш- лен- ность	Метал- лургия	Хими- ческая и неф- тех- мичес- кая про- мыш- лен- ность	Маши- но- стро- ение и метал- лообра- ботка	Лесная, дресво- обр. и целлю- бумаж- ная про- мыш- лен- ность	Про- мыш- лен- ность строи- тель- ных мате- риалов	Легкая про- мыш- лен- ность	Пище- вая про- мыш- лен- ность
Оборудо- ванис обновля- лось	48.0	100.0	100.0	50.0	25.0	52.1	41.7	54.5	37.7	53.2
Оборудо- ванис не обновля- лось	52.0	–	–	50.0	75.0	47.9	58.3	45.5	62.3	46.8
Всего	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100

В целом по выборке всего 2.9% предприятий покупали патент на новые разработки за рубежом. При этом, согласно опросу, патенты приобре-

тались предприятиями лесной, деревообрабатывающей и целлюлозно-бумажной промышленности (табл. 24).

Таблица 24

Приобретение патентов на новые разработки (ноу-хау) за рубежом в течение последних 5 лет, количество респондентов, %

	В целом по выборке, %	Электротехника	Топливная промышленность	Металлургия	Химическая и нефтехимическая промышленность	Машиностроение и металлообработка	Лесная, деревообработка, целлюлозно-бумажная промышленность	Промышленность строительных материалов	Легкая промышленность	Пищевая промышленность
Патенты приобретались	2.9	–	–	–	–	–	20.0	–	–	–
Патенты не приобретались	97.1	100	100	100	100	100	80.0	100	100	100
Всего	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100

Довольно большая доля экспортеров (42.6%) ответила, что в течение пяти последних лет разрабатывала новые технологии для того, чтобы усовершенствовать продукцию в соответствии с требованиями покупателей на внешних рынках (табл. 25).

34% опрошенных экспортеров отметили, что разрабатывали новые технологии, чтобы предложить на внешних рынках принципиально новый продукт (табл. 26).

Культура патентования не прижилась в достаточной мере в Беларуси. Среди всех опрошенных предприятий лишь четыре получали патент на собственные разработки за последние 5 лет. В то время как ориентация на совершенствование существующей экспортной продукции и создание новой свидетельствует о положительной тенденции в сфере новых разработок при определении перспектив белорусского экспорта и обеспечении его конкурентоспособности. Тем не менее белорусские экспортеры по-прежнему в качестве основного фактора конкурентоспособности своей продукции на внешних рынках выделяют более низкую, чем у конкурентов, цену на аналогичную продукцию, лишь затем следует качество.

Приоритет таких факторов конкурентоспособности, как отлаженная система сбыта продукции, постоянное реагирование на изменение запросов потребителей на внешних рынках, уникальность продукции, у белорусских экспортеров не достаточно высок (табл. 27).

Таблица 27

Упоминание наиболее важных факторов конкурентоспособности продукции на зарубежных рынках, количество респондентов, %

	Количество респондентов, %
Более низкая цена, чем у конкурентов на аналогичную продукцию	43.2
Более высокое качество, чем у конкурентов	35.2
Отлаженная система сбыта продукции	6.8
Предприятие-монополист	6.0
Постоянное реагирование на изменение запросов потребителей на внешних рынках	4.8
Уникальность продукции	2.8
Другое	1.2

Вследствие появления новых игроков на мировом рынке ценовые факторы не могут более служить основой обеспечения долгосрочного успеха в экспортной деятельности. В настоящих условиях помимо конкурентной цены, стабильного качества продукции, использования новейших разработок и ноу-хау необходимыми составляющими успешного экспорта выступают «индивидуализация» продукции и активный маркетинг.

5. ТОВАРОПРОВОДЯЩИЕ СЕТИ БЕЛОРУССКИХ ЭКСПОРТЕРОВ И ДОСТУП К ИНФОРМАЦИИ О ЗАРУБЕЖНЫХ РЫНКАХ

5.1. Развитие бытовых сетей

В оценках препятствий в развитии экспортной деятельности среди основных фигурируют отсутствие товаропроводящей сети и недостаток информации о рынках/возможностях развития экспорта (табл. 28).

Таблица 28

Упоминание основных препятствий в развитии экспортной деятельности, количество респондентов, %

	Рейтинг
Отсутствие товаропроводящей сети	1
Сложности таможенного оформления	2
Недостаток информации о рынках/возможностях развития экспорта	3
Более высокая цена продукции по сравнению с конкурентами	4

Отсутствие товаропроводящей сети, по мнению экспортеров, является основной преградой в развитии экспорта. Тем не менее отношение к посредникам в осуществлении экспортной деятельности не всегда позитивно. Экспортеры зачастую не имеют достаточного опыта работы с посредниками и не всегда понимают выгоды и недостатки подобного сотрудничества.

В развитых странах работа через посредников является хорошо отлаженной и признанной формой сотрудничества в экспортно-импортных операциях. Посредники улучшают доступ на целевые рынки посредством предоставления информации, снижения рисков и оптимизации транзакций. Среди белорусских предприятий, экспортирующих преимущественно в Россию, достаточно большая часть – 49,5% – поставляют свою продукцию напрямую; то же относится и к 36,4% предприятий, экспортирующих преимущественно в Западную Европу (рис. 13).

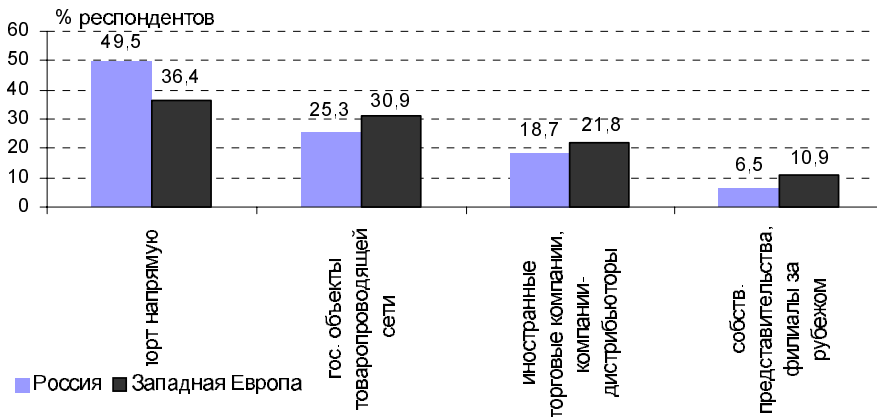


Рис. 13. Способы реализации продукции на внешних рынках, количество респондентов, %

Тем не менее, в целом доля белорусских предприятий, работающих через посредников на внешних рынках, не уступает доле тех, кто экспортирует напрямую. Более того, при работе на западноевропейском рынке способ реализации продукции через посредников более распространен, чем на российском рынке. При этом белорусские государственные объекты товаропроводящей сети чаще используются экспортерами по сравнению с иностранными торговыми компаниями и компаниями – дистрибьюторами на всех рынках. Последние, однако, используются несколько чаще предприятиями, экспортирующими в Западную Европу, по сравнению с теми, которые ориентируются на Россию. Ни один из респондентов, участвовавших в опросе, не отметил, что пользуется услугами сторонних частных белорусских объектов товаропроводящей сети. Это свидетельствует о неразвитости рынка услуг подобных посредников в Беларуси.

Подавляющее число респондентов (66.9%) оценивают существующее сотрудничество с посредниками как эффективное; они намерены продолжить его и далее. При этом незначительное количество ответивших намерено сменить посредников (5.2%) либо организовать собственную сеть сбыта (9.3%).⁷ Лишь 2.5% респондентов хотят отказаться от услуг посредников и экспортировать напрямую. Тем не менее 16.1% предприятий-экспортеров, работающих на внешних рынках через посредников, все же затрудняются ответить на вопрос, как они оценивают работу с существующими посредниками и какой способ реализации экспортной продукции намерены выбрать. Это может свидетельствовать о низкой осведомленности части белорусских экспортеров как об эффективности собственной работы с посредниками, так и возможностях работы с ними (рис. 14).

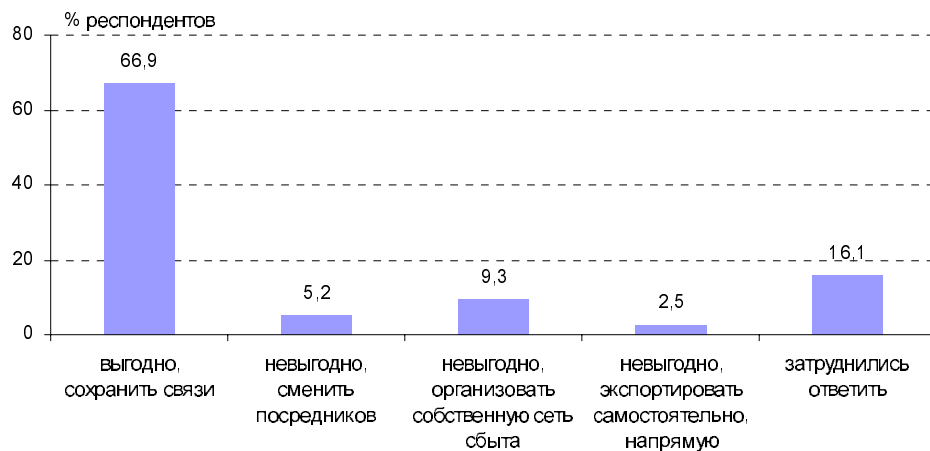


Рис. 14. Оценка эффективности работы с посредниками и стратегия действий, количество респондентов, %

5.2. Доступ к информации о внешних рынках

Важной составляющей в формировании успешной маркетинговой стратегии являются, помимо организации товаропроводящей сети, доступ к информации и осведомленность о тенденциях на целевых рынках. Как выяснилось из опроса экспортеров, 12% предприятий не проводят маркетинговые исследования, 78% предприятий проводят их самостоятельно. При этом недооцененной остается роль специализированных маркетинговых организаций – консалтинговых компаний, маркетинговых агентств, агентств по продвижению экспорта. Причинами здесь могут быть как нехватка средств у предприятий на использование услуг подобных организаций, так и недооценка важности проведения качественных маркетинговых ис-

⁷ Среди тех, кто хочет сменить посредников, 44% не знают, каких посредников предпочесть.

следований и неосведомленность о возможностях доступа к подобным услугам (табл. 29).

Таблица 29

Проведение маркетинговых исследований на предприятии, количество респондентов, %

	Количество респондентов, %
Специализированные белорусские компании	4.0
Специализированные иностранные компании	5.2
Самостоятельно	78.0
Маркетинговые исследования не проводятся	12.0
Затруднились ответить	3.2

Примечание. Предоставлялась возможность выбрать несколько вариантов ответа

Белорусские экспортеры практически равномерно разделились на тех, кто считает, что информации о рынке как существующем, так и потенциальном достаточно, и тех, кто хотел бы иметь больше информации о рынках. В особенности предприятиям важно получить доступ к информации о существующем рынке сбыта, которая недоступна, а также найти информацию о потенциальном рынке, не зная ее источников.

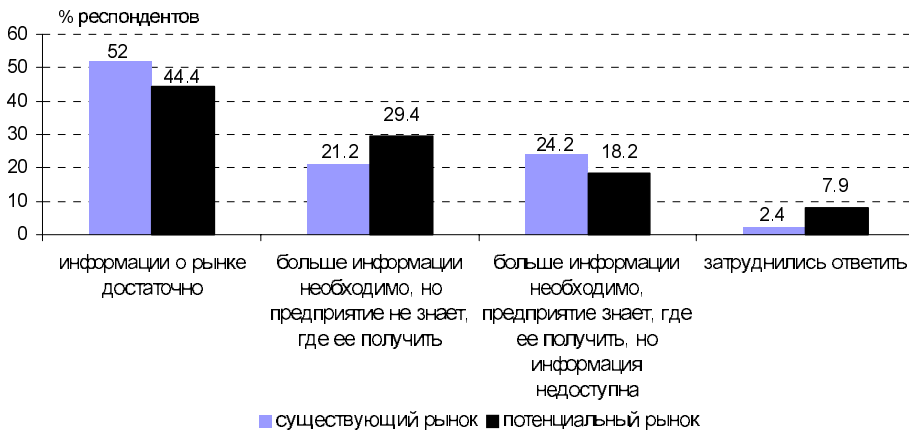


Рис. 15. Доступ к информации о зарубежном рынке, количество респондентов, %

Таким образом, в среде белорусских экспортеров существует информационный вакуум, заполнить который могут как сами предприятия, предпринимая активные действия по осуществлению маркетинговых исследований, так и сторонние организации, привлекаемые к этому процессу. Без эффективного маркетинга и доступа к разносторонней и максимально

полной информации о рынках сбыта в условиях конкуренции на мировом рынке, когда борьба ведется за индивидуального потребителя, занять жизнеспособную конкурентную нишу не представляется возможным.

6. ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Беларусь является страной с малой открытой экономикой. Отношение экспорта товаров к ВВП в 2005 г. составило 54%. Ранее экспорт Беларуси в наибольшей степени ориентировался на российский рынок, однако в последние годы наблюдается опережение темпов роста экспорта в страны вне СНГ, по сравнению со странами СНГ. Таким образом, наметилась тенденция диверсификации белорусского экспорта. В большей степени она обеспечивается за счет переориентации экспорта с российского рынка на рынки других стран СНГ и его расширения на рынках Западной Европы за счет одной товарной группы – минеральных продуктов. Тем не менее, Россия по-прежнему остается важнейшим для Беларуси рынком сбыта, наибольшее количество предприятий в своей экспортной стратегии ориентируется на этот рынок и желает расширять свою деятельность. Диверсификация экспорта на другие рынки затруднительна по ряду причин, среди которых – недостаточно высокая конкурентоспособность белорусской продукции.

Как показал опрос, наибольшее количество экспортеров относится к государственному либо бывшему государственному сектору. В среднем государственное участие в их собственности превышает 50%. Предприятия без государственной собственности составляют около трети опрошенных экспортеров. Наиболее распространенными организационными формами являются «открытое акционерное общество» и «государственное унитарное предприятие».

Частные предприятия-экспортеры увеличивают выпуск продукции более активно по сравнению с государственными. В отраслевом разрезе снижение объема производства в натуральном выражении отметила почти половина опрошенных предприятий промышленности строительных материалов, а также значительное количество предприятий легкой, лесной, деревообрабатывающей и пищевой промышленности и машиностроения.

Негативным явлением последнего времени является рост заработной платы, опережающий рост производительности труда. Как показал опрос, средняя зарплата повысилась на 71.6% предприятий, а производительность труда – на 56.8%. Субсидии и другие виды государственной помощи в отношении экспортеров не так широко распространены, как можно было бы ожидать исходя из существующего объема государственных субсидий предприятиям. По данным опроса лишь незначительное количество предприятий пользовалось льготами при осуществлении экспортной деятельности. Среди льгот, к которым у предприятий был наибольший доступ, чаще всего отмечались льготы по уплате налогов, льготные кредиты, списание или пролонгация задолженности перед бюджетом и льготы по рас-

четах за газ и электроэнергию (по убыванию). Предприятия без государственного участия имели меньший доступ к государственной поддержке (наибольшее распространение среди них получили льготные кредиты и льготы по уплате налогов).

Около 60% предприятий отметили рост стоимостных объемов экспорта за прошедший год, при этом рост экспорта в натуральном выражении происходил лишь на 43.1% предприятий. Это свидетельствует о росте экспортных цен по сравнению с прошлым годом. На экспорт в основном поставлялась та же продукция, что и на внутренний рынок Беларуси. Разница в качестве продукции, экспортируемой в Россию и Западную Европу, подтверждает необходимость его повышения для поддержания конкурентоспособности белорусских товаров на внутреннем и внешнем рынках.

Основными причинами снижения объемов экспорта оказалось снижение спроса на продукцию по причине более высокой цены по сравнению с конкурентами либо смены потребительских предпочтений. Более низкая цена по сравнению с конкурентами как наиболее важный фактор конкурентоспособности наиболее часто упоминалась белорусскими предприятиями пищевой, лесной и деревообрабатывающей, легкой промышленности, машиностроения и металлообработки, металлургии и электроэнергетики (по убыванию). Отлаженная система сбыта продукции обеспечивает конкурентоспособность в основном предприятиям машиностроения и металлообработки, а также пищевой и легкой промышленности.

Наиболее существенными проблемами при осуществлении экспортной деятельности для белорусских предприятий являются возмещение НДС, таможенное оформление и таможенный контроль, сертификация соответствия товара, а также отсрочка платежей за экспортированную продукцию. Переход на новые правила взимания НДС по стране назначения в торговле с Россией негативно сказался на объемах экспорта белорусских предприятий в данную страну. Более 60% предприятий, экспортирующих в Россию, оценили эффект от подобных действий негативно, а более 90% отметили увеличение рисков при осуществлении внешнеторговых сделок с Россией (при этом предприятия без государственного участия менее негативно оценивали последствия подобных мер по сравнению с предприятиями с государственным участием в собственности). Как следствие, объем экспорта в Россию снизился у 41.6% предприятий.

Среди основных препятствий к расширению экспортной деятельности белорусских предприятий наиболее часто упоминалось отсутствие товаропроводящей сети, за ней следовали сложности таможенного оформления и недостаток информации о рынках и возможностях развития экспорта. Отлаженная товаропроводящая сеть указывалась предприятиями, экспортирующими продукцию в Западную Европу, и среди наиболее важных факторов конкурентоспособности на внешних рынках.

Около половины белорусских предприятий экспортируют продукцию напрямую зарубежным потребителям, при этом подобное явление наибо-

лее распространено среди предприятий, экспортирующих преимущественно в Россию. Немногим меньше количество предприятий при реализации продукции на внешних рынках пользуется услугами белорусских государственных объектов товаропроводящей сети либо иностранных торговых компаний, компаний-дистрибьюторов. Внутри данной группы предприятий предпочтения в отношении белорусских государственных либо иностранных посредников распределились практически поровну. Ни одно предприятие не ответило, что пользуется услугами частных белорусских объектов товаропроводящей сети, что свидетельствует о неразвитости подобного рынка в Беларуси. Лишь 5.2% опрошенных предприятий имеют собственные представительства либо филиалы за рубежом. Это объясняется небольшими размерами предприятий и объема их поставок на внешние рынки, а также высокой стоимостью создания и обеспечения функционирования собственных объектов товаропроводящей сети за рубежом.

В ходе исследования выявлено, что белорусскому экспорту более свойственна региональная концентрация на российском рынке, в отличие от глобальной. Наибольшее количество предприятий экспортируют преимущественно в Россию. За ними с большим отставанием следуют те, которые концентрируются на экспорте в Западную Европу. Что касается других рынков, для предприятий более характерно диверсифицировать экспорт с основного российского рынка (экспортировать на эти рынки до 25% своей продукции параллельно с экспортом в Россию).

Среди основных конкурентов, кроме других белорусских компаний, на всех рынках белорусские экспортеры выделяют компании из России, Китая, стран СНГ (кроме России) и Восточной Европы. В качестве основных конкурентных преимуществ белорусской экспортной продукции предприятия называют более низкую, по сравнению с конкурентами, цену. Лишь затем следует качество. Такие факторы, как отлаженная система сбыта продукции, оперативное реагирование на изменение запросов потребителей, уникальность продукции пока не являются ключевыми при завоевании конкурентных преимуществ белорусскими предприятиями. Тем не менее, построение товаропроводящей сети на внешних рынках оценивается белорусскими экспортерами как важный фактор, повышающей эффективность сбыта продукции. Наиболее часто белорусские предприятия пользуются услугами государственных объектов товаропроводящей сети. Определенное количество экспортеров пользуется и услугами иностранных торговых компаний, компаний-дистрибуторов.

К маркетинговым исследованиям в экспортной деятельности среди экспортеров отношение различное. Наибольшее число предприятий проводят маркетинговые исследования самостоятельно. Значительное их количество совсем не проводит маркетинговые исследования. И лишь небольшой процент пользуется услугами специализированных организаций, как белорусских, так и иностранных. Данное направление деятельности представляется необходимым активно развивать, так как, по мнению экспортеров, информации о внешних рынках зачастую недостаточно.

Общие выводы:

- крупнейшими экспортерами в Беларуси являются государственные предприятия;
- показатели деятельности экспортеров выше, чем промышленных предприятий в целом;
- наибольшей проблемой для белорусских экспортеров в 2005 г. являлось возмещение НДС;
- переход на уплату НДС по стране назначения в торговле с Россией обусловил падение экспорта в эту страну у 41.6% предприятий;
- основным фактором конкурентоспособности белорусских товаров является цена.

КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТЬ СЕКТОРА ТОВАРОВ МАССОВОГО СПРОСА В БЕЛАРУСИ

Анастасия Гламбоцкая, Сергей Пукович, Александр Чубрик

1. ВВЕДЕНИЕ

Целью данного исследования являлось изучение состояния и динамики развития сектора товаров массового спроса (fast moving consumer goods, FMCG), проведенного экспертами Института приватизации и менеджмента (Минск). Работа состоит из трех основных разделов. Во втором разделе кратко рассматривается общеэкономическая ситуация в Беларуси. Основное внимание уделяется макроэкономическим факторам, оказывающим существенное влияние на развитие сектора FMCG, – экономическому росту в стране, росту доходов населения, изменению структуры потребительских расходов и цен на потребительских рынках, динамике валютного курса.

В третьем разделе исследуется направление изменений, происходящих в изучаемых секторах FMCG: плодоовощная консервация; косметические средства; безалкогольные напитки (исключая соки); молочные продукты; мясные продукты (кроме мяса). Показана динамика производства и розничных продаж, экспорта и импорта различных товаров. Проанализирована структура рынка в разрезе регионов и каналов сбыта.

Четвертый раздел содержит результаты экспертного опроса руководителей 55 компаний, работающих в изучаемых секторах FMCG в рамках цепочки «производитель–посредник–розничный продавец». В данном разделе оценивается состояние секторов FMCG с точки зрения руководителей компаний, рассматривается динамика развития секторов и товаров, даются перспективные прогнозы. Внимание уделяется изменениям в потреблении и спросе на различные товары; оценке факторов, влияющих на объем и структуру различных рынков; оценке уровня конкуренции и факторов, ее определяющих. Также рассматриваются барьеры для входа на рынок, анализируется состояние бизнес-среды.

2. ОБЩАЯ ЭКОНОМИЧЕСКАЯ СИТУАЦИЯ В БЕЛАРУСИ

2.1. Экономический рост

2.1.1. ВВП и совокупный спрос

Согласно официальной статистике, в 2001–2005 гг. белорусская экономика демонстрировала довольно высокие темпы экономического роста – 7.5% в среднем за год. По итогам, наиболее тяжелый период для экономики –

конец 2001–2002 гг., когда страна переживала последствия популистской предвыборной политики 2000–2001 гг. В 2003 г. ряд внешних факторов позволил вывести экономику из кризиса. Подъем мировой экономики обусловил рост спроса на сырьевые товары и, соответственно, повышение цен на них. Несмотря на то что Беларусь является нетто-импортером минеральных продуктов и черных металлов, рост цен на эти товары оказался выгоден для экономики. Импортёры данных товаров смогли включить рост цен в издержки (поскольку удорожание носило глобальный характер). В то время как увеличение выручки и прибыли экспортёров нефтепродуктов означало улучшение их финансового положения и увеличение налоговой базы. Подобная ситуация сохраняется и в настоящее время.

Рост мировых цен – это лишь одна из составляющих успехов белорусской экономики в 2003–2005 гг. Основную роль в увеличении внешнего спроса сыграла Россия: темпы роста экспорта в эту страну в натуральном выражении превышали темпы роста экспорта в страны вне СНГ. Основной прирост экспорта в последние годы обеспечивали 4 товарные группы: минеральные продукты, транспортные средства, химические продукты и черные металлы. При этом только за счет минеральных продуктов обеспечивалось около половины всего прироста экспорта. Они поставлялись преимущественно в страны дальнего зарубежья. Предприятия химической промышленности продолжали работать в рамках занятых рыночных ниш, также преимущественно на рынках стран дальнего зарубежья. Черная металлургия, как и нефтепереработка, наращивала экспорт за счет загрузки недавно введенных в эксплуатацию новых мощностей. Таким образом, в основе роста экспорта лежал возросший внешний спрос, который ключевые белорусские предприятия смогли удовлетворить благодаря своевременным инвестициям.

Стимулирование совокупного спроса проявилось и в установлении целей по росту средней зарплаты: к концу 2004 г. она должна составить USD 200, к концу 2005 г. – USD 250. Обе эти цели были выполнены, что стимулировало рост доходов населения. Соответственно, возросли и расходы. Потребление домашних хозяйств в 2001–2005 г. выступало основным компонентом совокупного спроса, а его вклад в прирост ВВП в 2005 г. достиг, по нашим оценкам, 10,7 процентного пункта, то есть оказался больше, чем прирост ВВП в целом.

Повышение потребительского и инвестиционного спроса способствовало увеличению импорта. Дополнительным фактором роста импорта стало реальное укрепление белорусского рубля. Начиная с 2002 г. прирост импорта превышал прирост экспорта. В результате вклад чистого экспорта в прирост ВВП все эти годы оставался отрицательным.

2.1.2. Отдельные показатели реального сектора

В 2003–2005 гг. основной вклад в прирост ВВП внесла промышленность. Темпы роста производства промышленной продукции увеличились с 4,5 в

2002 г. до 15.9% в 2004 г. В 2005 г. они несколько снизились, однако остались довольно высокими. Основу роста промышленного производства составили ключевые экспортные отрасли – топливная промышленность и машиностроение, а также (в меньшей степени) химическая промышленность и черная металлургия. Успехи этих отраслей в 2004–2005 гг. обуславливались не только благоприятной конъюнктурой, но и своевременными инвестициями, прежде всего, на двух крупных предприятиях – Белорусском металлургическом заводе (2003 г.) и Мозырском нефтеперерабатывающем заводе (2004 г.).¹

Пищевая промышленность также демонстрировала высокие темпы роста, причем в 2005 г. выпуск в данной отрасли увеличивался быстрее, чем в промышленности в целом, а ее вклад в прирост промышленного производства в 2005 г. (1.9 процентного пункта) превысил вклад топливной промышленности. «Расцвет» пищевой промышленности начался во второй половине 2003 г., когда Россия повысила пошлины на ряд пищевых продуктов, импортируемых из стран вне СНГ. В 2004–2005 г. в дополнение к российскому рынку предприятия белорусской пищевой промышленности получили отечественный рынок, спрос на котором увеличивался весьма высокими темпами, а конкуренция со стороны импорта ограничивалась постановлениями правительства. Однако, несмотря на ускорение роста потребительского спроса в 2005 г., темпы роста производства в пищевой промышленности несколько снизились, что связано с потерей части российского рынка (прежде всего рынка готовых пищевых продуктов). Рост экспорта продуктов питания в 2005 г. происходил главным образом за счет товарной группы «живые животные и продукты животного происхождения» (молочных и мясных продуктов), в то время как экспорт готовой продукции сокращался.

Сельское хозяйство Беларуси продолжает существовать во многом за счет прямой и косвенной государственной поддержки. Прямые бюджетные субсидии данному сектору составляют в среднем от 4 до 6% от ВВП в год. Кроме того, в 2004–2005 гг. многие убыточные сельскохозяйственные предприятия переданы на баланс промышленных предприятий, организаций и даже частных фирм. Это позволило сгладить финансовые проблемы сельхозпредприятий. Фактически платежеспособность предприятий сельского хозяйства достигается за счет постоянного увеличения кредитования данного сектора. В 2005 г. акцент сделан на долгосрочном кредитовании, что вывело сельское хозяйство в лидеры по приросту инвестиций в основной капитал. Однако такие кредиты в

¹ Белорусский металлургический завод полностью загрузил мощности, увеличенные за время модернизации предприятия в 2000–2002 гг. В 2003 г. введена в действие мощность по производству 1180 тыс. т стали в год (в 2003 г. черной металлургией Беларуси произведено 1694.2 тыс. т стали). На Мозырском НПЗ в 2004 г. введена в эксплуатацию установка каталитического крекинга, позволяющая увеличить объем переработки нефти на 2 млн т в год при повышении глубины переработки нефти (Маненок (2005)).

большинстве своем выдаются на льготных условиях и в соответствии с распоряжениями правительства.

Данные об объемах сельскохозяйственного производства вряд ли могут быть охарактеризованы как достоверные, поскольку примерно половина всей сельхозпродукции производится в частном секторе, то есть хозяйствах населения, данные о производстве в которых могут завышаться при необходимости выполнения плановых заданий.

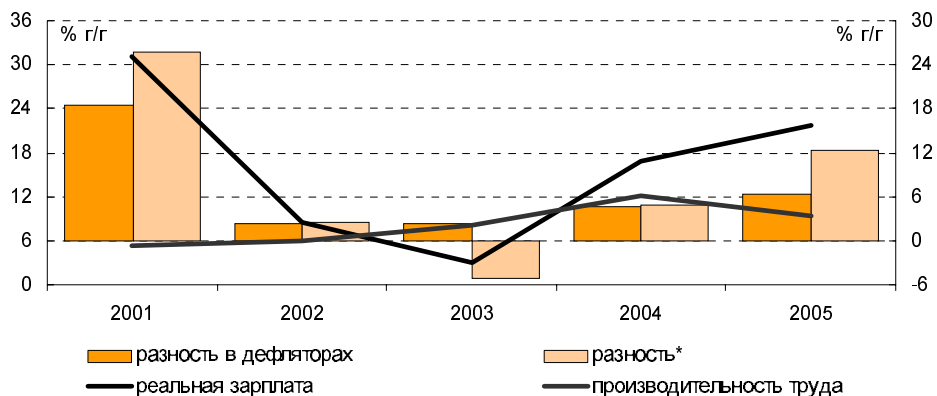
2.2. Доходы и расходы населения

2.2.1. Доходы населения

Динамика доходов населения определялась главным образом изменением зарплаты. На протяжении всего рассматриваемого периода она увеличивалась, причем темпами, превышавшими рост производительности труда (рис. 1). Исключение составил 2003 г., когда для преодоления негативных последствий слишком быстрого роста зарплаты (по сравнению с производительностью труда), обусловившего ухудшение финансового положения предприятий и спад инвестиционной активности, зарплата была практически заморожена и фактически повышалась только в бюджетной сфере. В 2004–2005 гг. рост зарплаты снова опережал рост производительности труда, однако влияние этого факта на финансы предприятий оказалось незаметным вследствие благоприятной экономической конъюнктуры. Кроме того, расхождение между темпами роста зарплаты и производительности труда в значительной степени объяснялось разницей в дефляторах, по которым рассчитывались эти показатели в реальном выражении. Разница в дефляторах не объясняла отставания роста зарплаты от увеличения производительности в рассмотренный период только в 2001 и 2005 гг. (рис. 1).

Исследования детерминант роста заработной платы в Беларуси (Чубрик (2005)) показали, что он определялся, прежде всего, политическими факторами. Рост зарплаты ускорялся накануне важных политических событий (президентских выборов и референдумов по вопросам изменения конституции) и замедлялся в промежуточный период. Таким образом, для Беларуси характерен политико-деловой цикл.

Основным инструментом политики доходов в Беларуси в рассмотренный период являлось установление целевых показателей средней зарплаты. Первоначально такая цель была поставлена перед правительством накануне президентских выборов 2001 г., когда среднемесячную заработную плату к выборам нужно было довести до USD 100. В течение двух лет перед выборами средняя зарплата возросла более чем в 2 раза. В 2001 г. в Программе социально-экономического развития Республики Беларусь на 2001–2005 гг. поставлена задача довести среднюю зарплату к концу 2005 г. до USD 250 в месяц. Цель была достигнута.



Примечание. Темпы роста производительности труда посчитаны как частное темпов роста ВВП и темпов роста занятости в экономике. Разности приведены в процентных пунктах. Разность в дефляторах – дефлятор ВВП минус индекс потребительских цен. Темпы прироста зарплаты минус темпы прироста производительности труда.

Источник: расчеты по данным Министерства статистики и анализа.

Рис. 1. Зарплата и производительность труда, темпы прироста

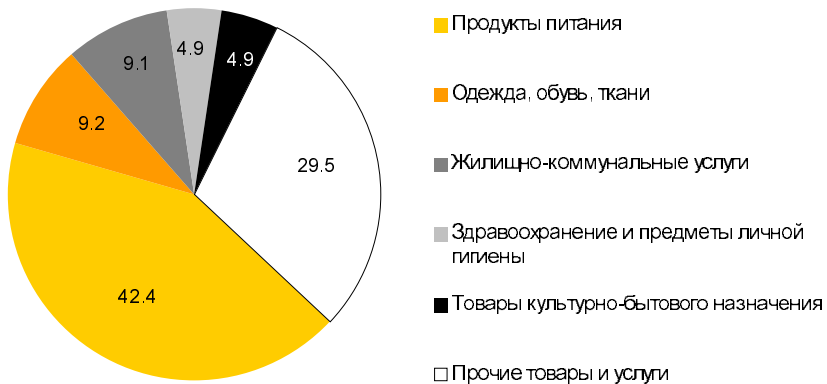
Поскольку до конца 2003 г. в Беларуси наблюдалась относительно высокая задолженность по заработной плате, ее сокращение имело такой же эффект, как повышение зарплаты, и использовалось перед выборами и другими политическими событиями. В частности, перед референдумом 1996 г. задолженность по заработной плате сократилась с 24 до 6.5% от среднемесячного фонда заработной платы (ФЗП), за год перед выборами 2001 г. – с 17 до в среднем 2.4 от ФЗП и 0.5% от ФЗП в месяц непосредственно перед выборами.

Выполнение целевых показателей роста зарплаты было возможно в силу нескольких причин. Во-первых, в Беларуси наблюдается высокая степень контроля государства не только над государственным, но и частным сектором. Такой контроль облегчен тем, что большинство средних и крупных предприятий в Беларуси либо напрямую подчинены отраслевым министерствам, либо входят в концерны, которые «доводят» до них соответствующие планы. Кроме того, существуют механизмы наказания за невыполнение плановых показателей, например освобождение директора от занимаемой должности, привлечение к административной ответственности, а также введение «золотой акции» в случае наличия задолженности по зарплате. Во-вторых, сосредоточение в государственном бюджете примерно половины ВВП страны позволяет субсидировать менее эффективные предприятия за счет доходов, полученных от налогообложения более эффективных предприятий. В-третьих, Национальный банк Беларуси не является в полной мере независимым; кроме того, в государственной собственности находится шесть крупнейших белорусских банков. Это позво-

ляет использовать практику кредитования предприятий в соответствии с распоряжениями правительства и президента: например, в 2002 г. их удельный вес в общей сумме выданных кредитов составлял 20–25%.

2.2.2. Расходы населения

Динамика расходов населения соответствовала динамике доходов. Структура потребительских расходов типична для стран региона. Наибольший удельный вес в потребительских расходах занимает покупка продуктов питания – 44% в 2004 г. (в 2005 г. он несколько сократился, однако это снижение, вероятно, не превысило 1 процентного пункта). В целом на покупку товаров средняя семья тратила 75–80% своих доходов, на оплату услуг – 20–25%. При этом около половины всех расходов на услуги составляли услуги ЖКХ (10.1% потребительских расходов, рис. 2). Примерно такую же долю в расходах домохозяйств занимали товары легкой промышленности – одежда, обувь и ткани. Расходы на лекарства, предметы личной гигиены и услуги здравоохранения составляли около 5% от всех потребительских расходов.



Источник: расчеты по данным Министерства статистики и анализа.

Рис. 2. Структура потребительских расходов в 2005 г.

Величина потребительских расходов в г. Минске в среднем в 1.6 раза больше, чем в областях. Естественно, уровень расходов определяет их структуру. В Минске наименьшая среди регионов Беларуси доля потребительских расходов идет на оплату продуктов питания (36% в 2005 г.). Кроме того, в столице ниже доля расходов на одежду и обувь, хотя в абсолютном выражении они выше, чем в среднем по областям. На лекарства, предметы личной гигиены и здравоохранение минчане также тратят больше жителей других регионов страны. Кроме того, Минск лидирует по

удельному весу расходов на культуру, отдых и спорт, услуги общественно-го транспорта и услуги связи.

2.3. Цены

2.3.1. Потребительские цены

2001–2005 гг. – это периодом макроэкономической стабилизации в Беларуси. Благодаря ужесточению монетарной политики и либерализации валютного рынка, способствовавшей снижению темпов девальвации белорусского рубля, рост цен замедлялся на протяжении всего периода. Это затронуло все товарные группы, в том числе продовольственные товары, цены на которые регулируются, и услуги ЖКХ, цены на которые устанавливаются административно. Снижению инфляции также способствовали ускорение экономического роста и процентная политика, обусловившие повышение реального спроса на деньги.

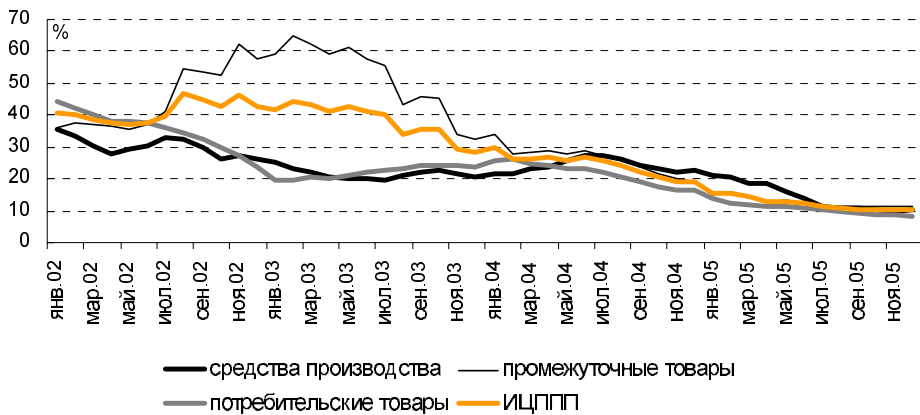
Одним из первых шагов в борьбе с инфляцией явилась либерализация валютного рынка, позволившая снизить темпы девальвации белорусского рубля. Это повлекло снижение спроса на валюту как средство сбережения. Это достижение упрочилось благодаря установлению положительных реальных процентных ставок по финансовым инструментам в белорусских рублях. С конца 2001 г. ставка рефинансирования практически всегда превышала темпы инфляции. Это позволило «связать» часть денежного предложения в форме срочных рублевых депозитов и уменьшить влияние роста денежной массы на инфляцию.

Для 2001–2003 гг. характерно возросшее влияние административно устанавливаемых и регулируемых цен, в то время как относительно свободно устанавливаемые цены росли медленнее. В 2005 г. регулирование цен ужесточилось. В октябре 2005 г. А. Лукашенко поставил перед правительством задачу не превышать 8%-ю инфляцию по итогам года. В то же время во второй половине 2005 г. возник ряд факторов, оказавших давление на цены. Во-первых, с июня началось смягчение монетарной политики – темпы роста предложения денег значительно ускорились при сохранении прежних темпов экономического роста. Во-вторых, цены на услуги ЖКХ снова начали повышаться быстрее. В-третьих, неурожай способствовал подорожанию продуктов питания. Однако регулирование цен ограничивало последствия первого и последнего из перечисленных факторов на цены потребителей.

2.3.2. Цены промышленных предприятий

Динамика цен производителей промышленной продукции также во многом определялась монетарной политикой. Однако существенное влияние на нее оказывали такие факторы, как конъюнктура мировых рынков сырья, экономическая активность и позиция предприятия в отрасли. Влия-

ние мировой конъюнктуры наиболее заметно сказалось на динамике цен производителей в 2002 г., когда рост мировых цен на нефть вызвал значительное удорожание промежуточных промышленных товаров (рис. 3). Впоследствии повышение мировых цен на нефть и нефтепродукты не оказывало такого же эффекта на внутренние цены в Беларуси, поскольку, во-первых, Россия повышала цену на нефть, экспортируемую в Беларусь, медленнее, и, во-вторых, поскольку накануне референдума и выборов эти цены жестко регулировались.



Источник: Министерство статистики и анализа.

Рис. 3. Цены производителей промышленной продукции

Экономическая активность, прежде всего инвестиционная, сказывалась на динамике цен на средства производства. Повышение инвестиционной активности во второй половине 2003–2004 гг. и, соответственно, рост инвестиционного спроса способствовали ускорению роста цен на средства производства (рис. 3).

Наконец, влияние положения предприятий в отрасли сказывалось на отраслевой динамике цен производителей. Наибольшими темпами дорожала продукция отраслей, в которых одно или несколько предприятий занимают монопольное положение; так происходит, в частности, в электроэнергетике, нефтехимии и черной металлургии. В отраслях, производящих потребительские товары, динамика цен определялась спросом и предложением на потребительском рынке и в основном совпадала с динамикой ИПЦ.

2.4. Валютный курс

В конце 2000 г. Национальный банк унифицировал обменный курс (с 1996 по 2000 гг. применялась практика множественного обменного курса) и создал условия для присоединения Беларуси к восьмой статье устава

МВФ, то есть перешел к конвертируемости белорусского рубля по текущим операциям. В результате белорусские предприятия вывели из тени значительную часть своей валютной выручки, что позволило снизить темпы девальвации белорусского рубля. Благодаря этому на протяжении практически всего рассмотренного периода происходило реальное укрепление белорусского рубля по отношению к российскому рублю и доллару США.

Еще одним фактором стабильности валютного рынка стал переход населения от сбережений в иностранной валюте к сбережениям в белорусских рублях. Если в 1999 г. депозиты в иностранной валюте составляли 70% широкой денежной массы, то в 2001 г. – уже 57, а в 2005 г. – 36%. Снижение долларизации позволило Национальному банку проводить более эффективную валютную политику.

Несмотря на действие указанных позитивных факторов, дефицит внешней торговли Беларуси увеличивался, а такие источники его покрытия, как иностранные инвестиции и внешние заимствования, практически отсутствовали. В результате спрос на иностранную валюту на внутреннем валютном рынке рос быстрее предложения, и Национальный банк девальвировал рубль относительно высокими темпами. Однако в 2004–2005 гг. рост мировых цен на нефтепродукты обеспечил значительный приток валюты в страну. Это позволило Национальному банку снизить темпы девальвации с 12.3 в 2003 г. до 0.6% в 2004 г., а в 2005 г. – даже укрепить рубль в номинальном выражении по отношению к валютам основных торговых партнеров. Фактически Национальный банк осуществлял политику привязки белорусского рубля к доллару США, а курсы российского рубля и евро менялись в зависимости от их динамики по отношению к доллару.

3. ДИНАМИКА СЕКТОРОВ FMCG

3.1. Общая характеристика результатов деятельности пищевой промышленности

Объем производства пищевой промышленности в Беларуси в 2005 г. по сравнению с 2004 г. увеличился в сопоставимых ценах на 13.3% и составил 8.4 трлн белорусских рублей. На предприятиях концерна «Белгоспищепром» объем производства продукции возрос на 8.7%, на предприятиях пищевой промышленности Минсельхозпрода – на 15.1%. Увеличение объема производства произошло в основном за счет роста выпуска рыбной продукции, мяса, колбасных изделий, жирных сыров, растительного масла.

Запасы готовой продукции в отрасли на 1 января 2006 г. составили 44.2% к среднемесячному объему производства (на 9 процентных пунктов меньше, чем на 1 декабря 2005 г.). В целом на пищевую промышленность приходится 14.7% всех запасов готовой продукции в республике.

Рентабельность реализованной продукции предприятий отрасли по итогам января-ноября составила 8.5%, что на 2 процентных пункта боль-

ше, чем за 11 месяцев 2004 г. Рентабельность продаж за этот период составила 6 % (в январе-ноябре 2004 г. – 4.6%). По данным Министерства статистики и анализа, доля убыточных предприятий пищевой промышленности по итогам 11 месяцев 2005 г. составила 23% от общего числа против 37.7% в том же периоде 2004 г.

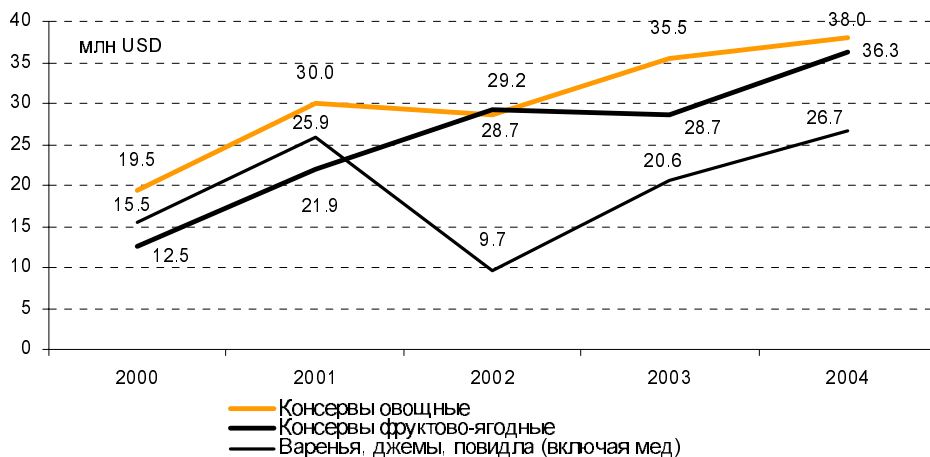
3.2. Плодоовощная консервация

Плодоовощная консервная отрасль Беларуси представлена предприятиями концерна «Белгоспищепром», организациями «Белкоопсоюза», организациями коммунальной собственности. Последние лидируют в производстве плодоовощных консервов, но в последние годы происходит снижение объемов производимой продукции. В настоящее время в консервной отрасли насчитывается 68 предприятий, в том числе 5 – республиканской собственности, 40 – коммунальной, 15 предприятий потребкооперации и 8 – частной формы собственности, производственные мощности которых позволяют вырабатывать 367.5 млн условных банок плодоовощных консервов в год. Эти мощности задействованы не полностью (по данным Министерства статистики и анализа за 2005 г., за исключением Минска и Минской области мощности по производству плодоовощных консервов были загружены чуть более 50%).

Ежегодно в Беларуси реализуется 350–390 млн. условных банок консервов, около половины производят белорусские предприятия; остальная часть поступает из-за рубежа. Наибольшим спросом в Беларуси пользуются консервы из зеленого горошка, а также консервированные томаты, огурцы, кукуруза, томатные консервы – соки, напитки, соусы, кетчупы.

Республиканской программой развития производства плодоовощных консервов на 2006–2010 гг. предполагается за счет реконструкции и технического перевооружения к 2010 г. увеличить мощности предприятий отрасли на 10%, что составит 409 млн условных банок в год. Причем предполагается, что половина продукции должна стать импортозамещающей. Программой предусматривается реконструкция 31 предприятия различной формы собственности и полное переоснащение 9 базовых организаций, на которых будет вырабатываться 190 млн условных банок в год импортозамещающей консервной продукции. Таким образом, в Беларуси проводится протекционистская политика в отношении производителей плодоовощной консервации; в структуре отрасли доминируют предприятия с государственным участием.

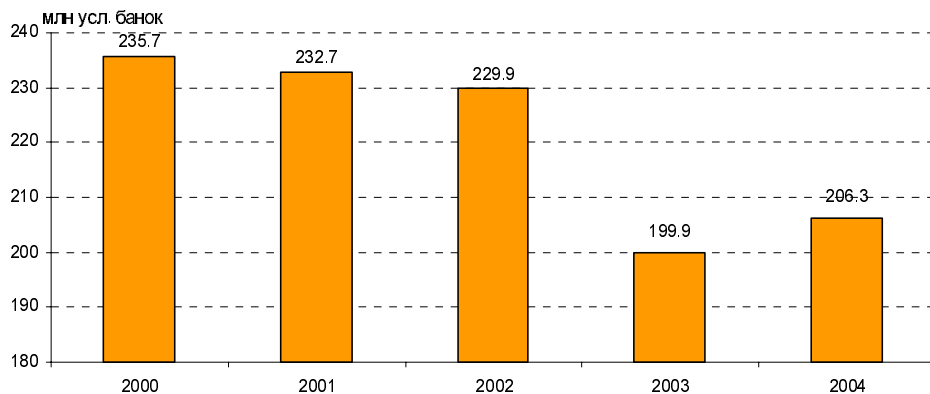
По мере роста доходов населения Беларуси объемы реализации плодоовощной консервации растут. В стоимостном выражении они увеличились в 2004 г. по сравнению с 2000 г. более чем в два раза. Однако по отдельным подгруппам в реализации за период наблюдался спад (2002 г.). Сюда относятся в основном варенья, джемы, повидла (включая мед). Это связано, прежде всего, с ростом цен на сахар в 2002 г. и ограничениями со стороны государства в отношении каналов реализации сахара в Беларуси (рис. 4).



Источник: расчеты по данным Министерства статистики и анализа.

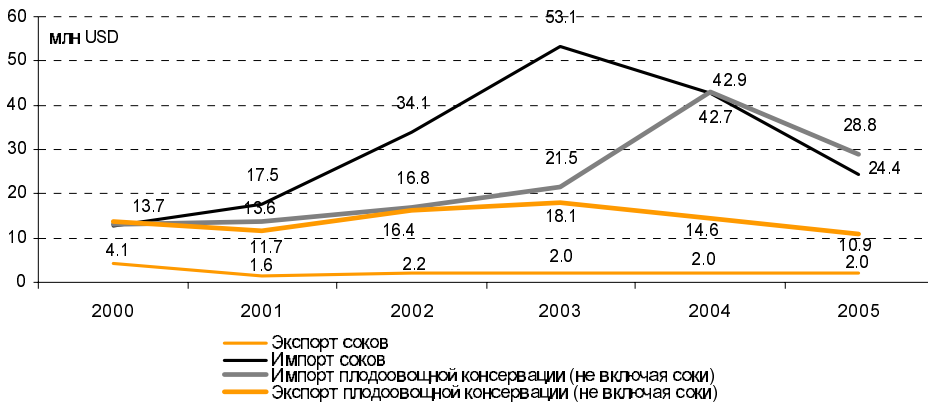
Рис. 4. Реализация плодоовощной консервации по группам организациями розничной торговли, 2000–2004 гг., USD млн

В ответ на сложившуюся ситуацию на рынке в 2003 г. произошел спад в производстве плодоовощной консервации (рис. 5), однако в скором времени начал расти ее импорт (рис. 6). В целом рост благосостояния населения (несмотря на временное снижение его покупательской способности в 2003 г. по причине роста задолженности по зарплате) и низкая конкурентоспособность отечественной продукции обусловили переключение потребителей на импортные продукты.



Источник: расчеты по данным Министерства статистики и анализа.

Рис. 5. Производство плодоовощной консервации, 2000–2004 гг., млн усл. банок



Источник: расчеты по данным Министерства статистики и анализа.

Рис. 6. Экспорт и импорт плодовоовощной консервации и соков, 2000–2005 гг., USD млн

В ответ на изменившиеся условия на рынке в 2004 г. производители начали техническое перевооружение в отрасли, увеличили производство плодовоовощной консервации и загрузку мощностей, хотя объемы производства не достигали уровня начала 2000-х гг.

Как было отмечено выше, наибольший объем импорта плодовоовощной консервации пришелся на 2003–2004 гг., что совпало с падением производства этой продукции в Беларуси. Падение производства компенсировалось импортом в основном из России. В целом удельный вес России в импорте плодовоовощной консервации (за исключением соков) за последние годы увеличивался, однако в 2005 г. резко снизился (составил USD 3.4 млн, для сравнения: в 2004 г. – USD 30.0 млн, в 2003 г. – 11.5). В 2005 г. значительно снизился и объем импорта плодовоовощной консервации в целом. Среди причин падения объемов импорта плодовоовощной консервации в Беларусь начиная с 2005 г. можно назвать проводимую политику импортозамещения в пищевой промышленности. Импорт плодовоовощной консервации (за исключением соков) в 2005 г. в наибольшей мере происходил из Польши (USD 10 млн), а также Венгрии, России, Украины, Испании.

Россия также является основным торговым партнером в экспорте белорусской плодовоовощной консервации (за исключением соков). Сюда направлялось около 77% экспорта белорусской плодовоовощной консервации (за исключением соков) в 2005 г. (USD 8.4 млн), однако объемы экспорта плодовоовощной консервации в Россию и другие страны сократились (в 2004 г. они составили USD 14 млн, в 2003 г. – 17.5 млн), что связывалось с падением конкурентоспособности отечественной продукции и ограничениями по ее импорту. Производство плодовоовощной консервации в Беларуси ориентируется в большей мере на внутренний рынок.

Наибольший объем импорта соков пришелся на 2003 г. Частично это может быть связано с повышением ценовой конкурентоспособности импорта соков из России, а также легализацией российского импорта. Наибольшие объемы соков импортировались на протяжении всего периода 2000–2005 гг. также из России. Тем не менее, доля России в импорте значительно сокращалась, а доля Украины постепенно увеличивалась. В 2005 г. по объемам импорта соков за Россией (USD 8.1 млн) следовали Украина (6.5 млн), Израиль (3.4 млн), Латвия (1.9 млн), Молдова (USD 1.5 млн). После 2003 г. импорт соков начал снижаться. Экспорт соков оставался незначительным и стабильным на протяжении всего периода, в среднем на уровне USD 2 млн в год.

Ежегодно в Беларуси реализуется 350–390 млн условных банок сока. При этом половину всего объема реализации составляет импортная продукция. Около 30 % импорта приходится на соки из цитрусовых и других экзотических фруктов. После проведения реконструкции белорусских предприятий, к 2010 г. импорт соков планируется снизить и заместить продукцией собственного производства.

В числе лидеров отечественного сокового производства – Борисовский консервный завод, Витебский экспериментальный плодоовощной комбинат, ОАО «Пинский консервный завод», ОАО «Ляховичский консервный завод» и ОАО «Кобринский консервный завод». Устаревший вид тары остается одной из самых болезненных проблем реализации белорусских соков как на внутреннем, так и на внешних рынках. Качество продукции достаточно высокое, потому что соки не содержат искусственных добавок, красящих и ароматических веществ. Однако белорусские предприятия не имеют доступа к дешевому сырью для производства плодоовощной консервации в силу климатических условий, а также не достигают высокого уровня развития собственных марок. Следует учитывать жесткую конкуренцию для белорусских производителей соков со стороны предприятий стран – ближайших соседей (Украины и России), повышение качества их продукции и усиление брендов.

Производство консервированного зеленого горошка в Беларуси, согласно Программе развития производства плодоовощных консервов на 2006–2010 гг., должно возрасти с 24.2 млн условных банок в 2005 г. до 45.5 млн условных банок в 2010 г. Это позволит обеспечить потребность внутреннего рынка и реализовать часть продукции на экспорт. Согласно Программе, выпуск консервированных и маринованных огурцов возрастет до 25.6 млн условных банок в 2010 г., уже в нынешнем году будет удовлетворена потребность внутреннего рынка в этом виде продукции. Производство консервированных и маринованных томатов планируют увеличить в 1.6 раза, консервов с использованием грибов и томатных кетчупов и соусов – в 2.2 раза, консервов из фасоли – в 1.6 раза. К 2010 г. планируется нарастить мощности по производству консервированной кукурузы до 1.5 млн условных банок в год. Для этого в Беларуси планируется выращивать специальные сорта кукурузы.

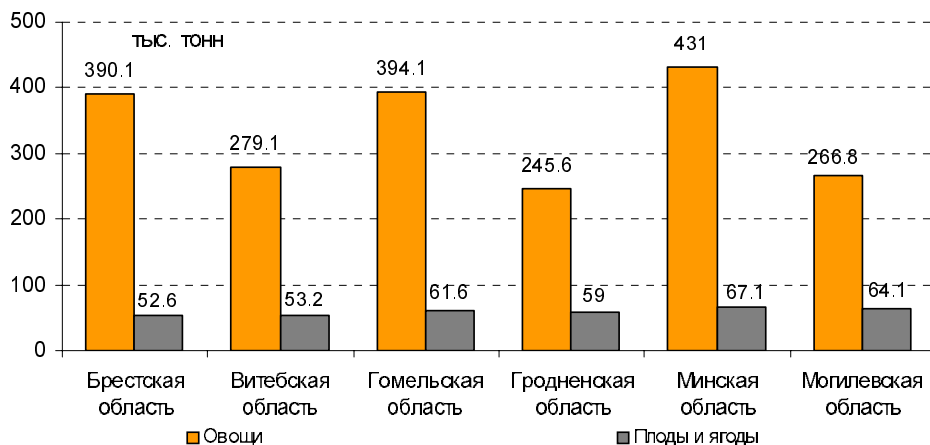
Государственная политика в отрасли направлена на сохранение приоритета национальных производителей. Правительство считает, что на данном этапе у отрасли существуют трудности, связанные с модернизацией, средства на переоснащение предприятия могут получить от продаж на местном рынке, поэтому некоторые ограничительные меры в отношении импортных товаров считает оправданными. Перед концерном «Белгоспищепром» поставлены задачи по сокращению импорта товаров.

Консервная отрасль в целом имеет низкий потребительский рейтинг, поэтому проблемы модернизации для нее наиболее существенны. Несмотря на протекционизм со стороны государства, рентабельность реализованной продукции в консервной отрасли значительно ниже по сравнению со средним показателем по пищевой промышленности. Проблемой остаются неплатежи торговых организаций за полученную и реализованную продукцию. Тем не менее, в отрасли происходит определенное развитие. За прошедший год увеличен выпуск плодоовощной продукции в современных видах тары, улучшились ее качественные показатели. Предполагается расширять сбыт белорусской продукции пищевой промышленности как в регионах Беларуси, так и за рубежом, в России, в основном за счет организации собственных товаропроводящих каналов, а также расширения связей с крупнооптовыми компаниями России на основе прямых договоров купли-продажи, развития дилерских сетей.

Несмотря на то что объемы реализации плодоовощной консервации торговыми предприятиями растут, удельный вес этих предприятий в каналах дистрибуции снижается. В 2004 г. он составил лишь 48.3%. Наибольшая часть плодоовощной консервации реализуется на рынках (51.7%). Среди каналов реализации плодоовощной консервации, по данным Министерства статистики и анализа, на общественное питание приходится около 21.8%. Данные о фирменной торговле плодоовощной консервацией отсутствуют.

Производство сырья (овощей и фруктов) для плодоовощной консервации по областям представлено на рис. 7.

Наибольшие объемы производства овощей и фруктов приходятся на Минскую область, за ней следуют Брестская и Гомельская области. Минсельхозпрод активно лоббирует интересы колхозов и совхозов. Правительство вводит сезонные таможенные пошлины на ввоз овощной продукции из-за рубежа. Тем не менее, в Беларуси недостаточно современных овощехранилищ с температурным режимом, позволяющим качественно хранить овощи до весны. Специалисты рынка предлагают не ограничивать ввоз плодоовощной продукции в такой ситуации, а наращивать ее экспорт. Однако здесь существует риск применения антидемпинговых санкций со стороны иностранных государств, так как производство сельскохозяйственной продукции в республике активно субсидируется.



Источник: расчеты по данным Министерства статистики и анализа.

Рис. 7. Производство овощей и фруктов для плодоовощной консервации по областям, 2000–2005 гг., тыс. т

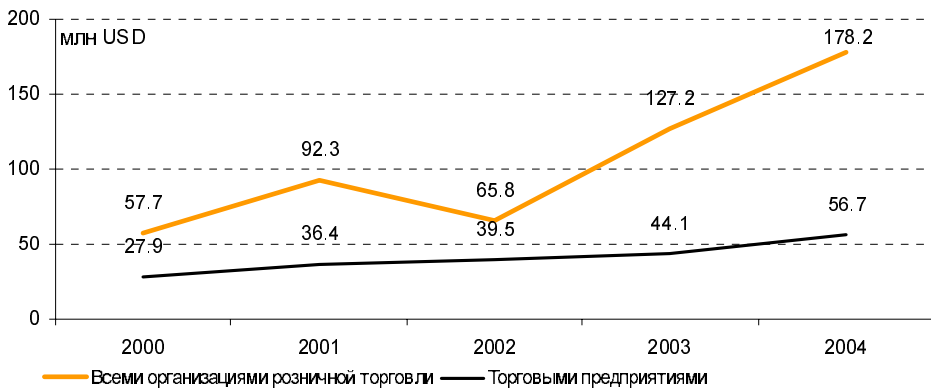
Таким образом, консервная промышленность в Беларуси представлена в основном предприятиями с государственным участием, которые входят в концерн «Белгоспищепром», «Белкоопсоюз», являются организациями коммунальной собственности. Лишь восемь являются предприятиями частной формы собственности. Консервная промышленность постепенно развивается, что связано с ростом доходов населения и потребительского спроса. Одновременно проводится активная протекционистская политика в отношении национальных производителей в пищевой промышленности, вкладываются средства в модернизацию оборудования. В Беларуси принята Программа развития производства плодоовощных консервов на 2006–2010 гг., целью ставится дальнейшее сокращение их импорта. Несмотря на то, что объемы импорта плодоовощной консервации в последние годы снижаются, белорусским предприятиям достаточно сложно конкурировать с производителями из соседних стран (России и Украины). Объемы экспорта плодоовощной консервации на протяжении всего исследуемого периода были невелики.

3.3. Косметические средства

В настоящее время в Беларуси функционирует около 40 производителей косметической продукции, но практически половина выпускаемой продукции приходится на долю компании «Белита-Витекс». Согласно экспертным оценкам, компании принадлежит около 20% рынка республики в стоимостном выражении. Ежегодно на рынок выпускаются новые виды продукции с достаточно привлекательным для белорусского

потребителя со средним уровнем дохода соотношением параметров цена–качество.

Белорусские косметические компании достаточно активно занимаются продвижением собственных брендов. В определенной степени белорусским производителям помогает государство, создавая тепличные условия в отсутствие конкуренции. Например, розничная торговля обязана иметь не менее 70% белорусской продукции, косметическим концернам предоставляется более чем 80% скидка на телерекламу. Предложение и спрос на отечественную продукцию растут по причине доступных цен, широкого ассортимента и сравнительно хорошего качества. Тем не менее, как и ранее, значительная доля предлагаемых на рынке косметических средств является продукцией импортного производства. Объемы реализации парфюмерно-косметической продукции представлены на рис. 8.



Источник: расчеты по данным Министерства статистики и анализа.

Рис. 8. Реализация парфюмерно-косметической продукции организациями розничной торговли, в том числе торговыми организациями, 2000–2004 гг., USD млн

После некоторого спада в 2002 г. наметился значительный рост реализации продукции парфюмерно-косметической промышленности. При этом удельный вес торговых предприятий в каналах дистрибуции этих товаров существенно снизился, и в 2004 г. составил лишь 31.8%. Небольшой объем реализации парфюмерно-косметической продукции через сеть торговых организаций связан с тем, что данная продукция может реализовываться через сеть косметических салонов и салонов красоты, аптечную сеть, индивидуальных распространителей, интернет-магазины.

В дистрибуции белорусских парфюмерно-косметических товаров сложилась определенная специфика. Первые белорусские косметические компании продавали свою косметику через оптовые базы, а также поставляли ее по прямым договорам. В последние 2–3 года они начали продвигать

товар через оптовые компании, специализирующиеся на белорусской косметике и бытовой химии. (С импортными товарами такие оптовые компании предпочитают не работать по причине сложности документооборота). Обусловлено это тем, что изначально производители ориентировались на реализацию через магазины и максимально легальные схемы. В последнее время в Минске исчезли компании, которые занимались перепродажей, то есть не являлись импортерами. В регионах они еще работают, но им все сложнее конкурировать с импортерами, имеющими представителей в регионах и обеспечивающими доставку продукции.

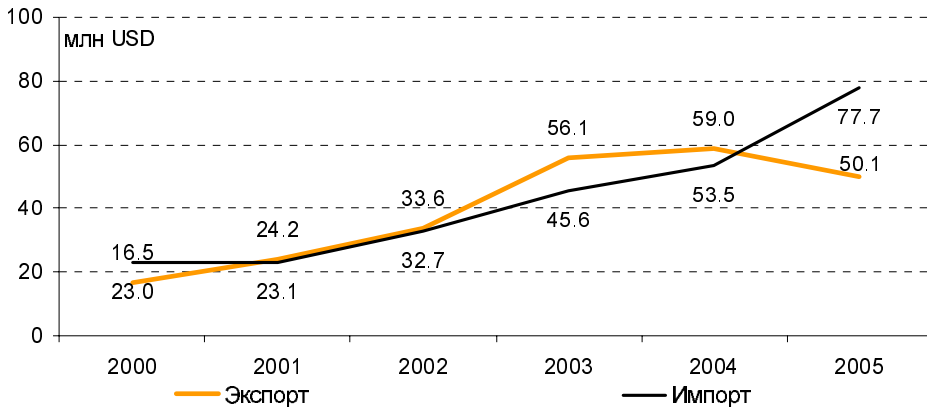
В Беларуси ведется активное строительство торговых центров. Их появление предопределяет судьбу мелкорозничной торговли и открытых рынков, хотя последние до сих пор удерживают более низкие цены и платят меньше налогов. Мировые производители, в том числе российские, уже заняли устойчивые позиции, конкуренция с их стороны будет только усиливаться.

На белорусском рынке появляются признаки перенасыщения ассортимента в розничной торговле: товароведы сокращают количество поставщиков, отказываются от широкого ассортимента. Если предприятия не научатся грамотно выстраивать дистрибьюторские сети, укреплять бранды и использовать иные инструменты маркетинга, они могут утратить свои позиции на рынке.

В последние годы произошло и качественное изменение импортируемых в республику косметических средств. По мнению экспертов, в последнее десятилетие качество парфюмерии и косметики на рынке Беларуси заметно улучшилось, появились дорогие марки иностранной косметической продукции с мировыми именами. Тем не менее удельный вес российской парфюмерно-косметической продукции на белорусском рынке остается все еще значительным, к тому же отмечался рост на протяжении всего периода, за исключением 2005 г. В 2005 г. наибольшие объемы импорта парфюмерно-косметической продукции приходились на Россию (USD 25.2 млн). За Россией по удельному весу в импорте следуют Германия, Франция, США и Польша.

В то же время наибольшие объемы белорусской косметики экспортировались в 2005 г. также в Россию. Более того, объемы экспорта белорусской косметики в Россию (USD 38.6 млн) превышали объемы ее импорта. С другой стороны, несмотря на то что белорусская парфюмерно-косметическая продукция имеет достаточно хороший сбыт на российском рынке, близится насыщение российского рынка, что ведет к тому, что использование главного инструмента маркетинга – низкой цены – вскоре окажется неэффективным.

Значительные объемы белорусской косметики экспортируются также в Украину (USD 6.8 млн в 2005 г.). Параметры цены и качества не позволяют пока в достаточной мере экспортировать белорусскую продукцию в страны с более высоким уровнем доходов. Объемы экспорта и импорта косметической продукции представлены на рис. 9.



Источник: расчеты по данным Министерства статистики и анализа.

Рис. 9. Экспорт и импорт парфюмерно-косметической продукции, 2000–2005 гг., USD млн

До 2001 г. импорт парфюмерно-косметической продукции превышал экспорт. После 2002 г. объемы экспорта существенно превысили объемы импорта, что сохранялось до 2004 г. После 2004 г. импорт парфюмерно-косметической продукции стремительно вырос, а экспорт снизился. Подобное явление может объясняться как нарастающей конкуренцией со стороны российских производителей косметики, так и переключением потребителей на более дорогие зарубежные марки парфюмерно-косметической продукции по мере роста своего благосостояния. Импорт парфюмерно-косметической продукции в общем объеме реализации составил в 2004 г. около 33%. В силу роста импорта парфюмерно-косметической продукции данное соотношение импорта к объему реализации может увеличиться.

Белорусская косметическая промышленность практически полностью работает на импортном сырье. Сырье для косметической промышленности импортируется из Италии, Франции, Америки, Швеции, Англии и т. д.

Начало развития рынка парфюмерно-косметической промышленности в Беларуси пришлось на 1990-е гг. и было связано с импортом косметики. В середине 1990-х гг. появились белорусские компании-производители косметики. В настоящее время в Беларуси функционирует около 40 производителей косметики, однако рынок поделен между ними неравномерно. На НКЦ «Белита-Витекс», по оценкам экспертов, приходится 20% рынка. Производство косметики в Беларуси растет, что связано, прежде всего, с ростом доходов населения, а также с политикой поддержки государством национальных производителей: устанавливаются требования по наличию отечественной косметики в розничных сетях, снижаются расценки на рекламу. В то же время растет импорт парфюмерно-косметической

продукции, причем рост за последний год происходит за счет стран вне СНГ (Германии, Франции, США), с одновременным падением импорта из России.

3.4. Безалкогольные напитки (исключая соки)

Рынок безалкогольных напитков в Беларуси представлен белорусскими и иностранными предприятиями, среди которых: ИП «Кока-кола Бевриджиз Белоруссия», СП ООО «Аква Трайпл», филиал Ивацевичского райпо «Комбинат кооперативной промышленности», РУПСП «Птицефабрика «Дружба», Малиновщизненский спирто-водочный завод «Аквадив», СП «Фрост и К^о» ООО, ООО «Каскад», ЗАО «Минский завод безалкогольных напитков», ООО «Барановичский комбинат пищевых продуктов», ОАО «Оршанский пивоваренный завод», УДП «Новогрудский завод плодовых вин и напитков», ОАО «Гормолзавод № 2», ОАО «Гродно-Молкомбинат».

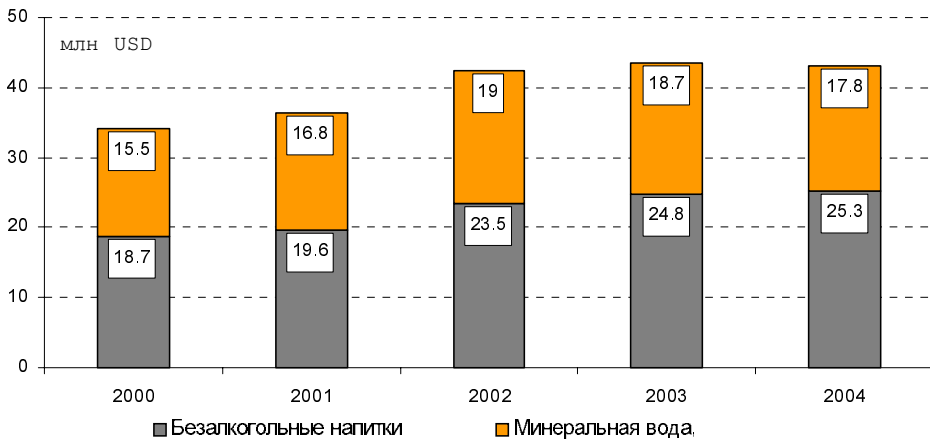
Специализированный завод ЗАО «Минский завод безалкогольных напитков» и 25 цехов этого же профиля входят в состав государственного концерна «Белгоспищепром». Предприятия «Белгоспищепрома» не занимают монопольного положения в производстве напитков на белорусском рынке. Наибольшая доля производства, по оценкам, приходится на «Кока-Колу», «Аква Трайпл», «Дариду». Тем не менее, ЗАО «Минский завод безалкогольных напитков» – абсолютный лидер в производстве минеральной воды, а также один из лидеров в производстве безалкогольных напитков.

До 1990-х гг. прохладительные напитки в Беларуси выпускали только крупные государственные предприятия. Небольшую часть рынка занимала импортная продукция. Но уже в начале 1990-х гг. возникли частные предприятия по производству безалкогольных напитков и разливу их в пластиковые бутылки. Иностранные производители из Польши и Чехии не выдержали конкуренции. В итоге основная доля рынка (около 80%) принадлежит предприятиям ИП «Кока-Кола Бевриджиз Белоруссия», «Аква Трайпл», «Дарида», «Вейнянский родник», «Минский завод безалкогольных напитков». А ИП «Кока-Кола» и ЗАО «Минский завод безалкогольных напитков» делят практически 60% общего объема продаж безалкогольной продукции в республике.

Основные успехи в сфере производства безалкогольных напитков и минеральной воды связаны с приходом частных инвесторов, установивших новые технологические линии. Государственным гигантам все сложнее конкурировать с частными компаниями в производстве прохладительных напитков, что и вынудило их сузить ассортимент и зачастую выпускать один, но наиболее рентабельный и популярный на рынке вид продукции.

По данным Министерства статистики и анализа, объем производства безалкогольных напитков в 2005 г. составил 25.9 млн дал. Максимальный

выпуск этой продукции в 2005 г. обеспечили юридические лица без ведомственной подчиненности, которые произвели 17.1 млн. дал (103.3% к уровню 2004 года). Производство минеральных вод и других безалкогольных напитков в Беларуси растет, но невысокими темпами. Данные о производстве безалкогольных напитков и минеральной воды в Беларуси представлены на рис. 10.



Источник: данные Министерства статистики и анализа.

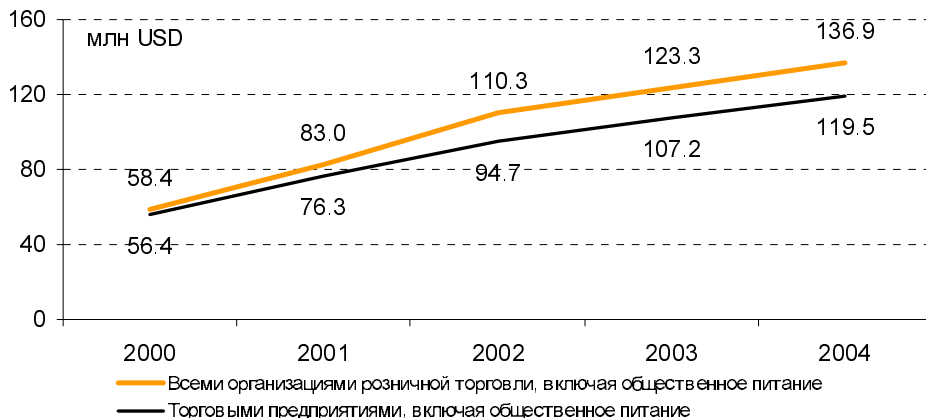
Рис. 10. Производство безалкогольных напитков и минеральной воды, 2000–2004 гг., млн дал

В 2005 г. мощности по производству минеральной воды были неравномерно загружены по областям. К примеру, в Гродненской области загрузка составляла 6.7%, в Витебской – 14.6%. С другой стороны, в Минске и Минской области загрузка мощностей составляла 64.6 и 81% соответственно. В отличие от многих других стран, в Беларуси минеральную воду можно добывать практически на всей территории, что позволяет выпускать ее непосредственно в местах потребления. Тем не менее больше всего таких производств сосредоточено в районе Минска.

Производственные мощности по производству безалкогольных напитков в 2005 г. были загружены также неравномерно. Наибольшая загрузка приходилась на Минск, Минскую область, а также Могилевскую область – 57, 74,8 и 58,9% соответственно.

Население Беларуси потребляет небольшое количество минеральной воды и безалкогольных напитков по сравнению с соседними и другими европейскими странами. Культура потребления безалкогольных напитков в Беларуси еще не достаточно сформирована. Среди основных причин подобного положения называется высокое качество артезианской водопроводной воды, которой снабжается население. Большая часть населения по-прежнему предпочитает пить воду из-под крана или не задумывается о

необходимости потребления качественно очищенной воды. При этом в Беларуси практически не разливается вода без углекислоты, в то время как в Европе негазированная минеральная вода занимает от 15 до 80% рынка. Производство питьевых вод растет во всем мире: это стратегическая тенденция развития рынка в будущем. Объемы реализации безалкогольных напитков представлены на рис. 11.



Источник: расчеты по данным Министерства статистики и анализа.

Рис. 11. Реализация безалкогольных напитков организациями розничной торговли, в том числе торговыми организациями, 2000–2004 гг., USD млн

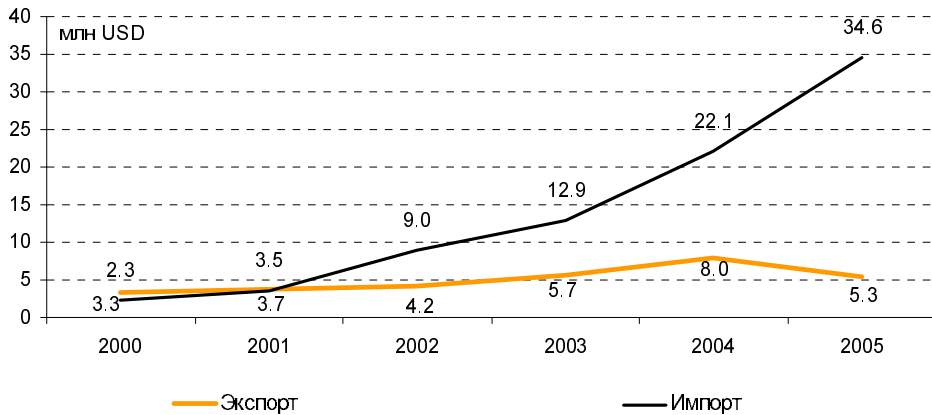
Как и по прочим группам, реализация безалкогольных напитков в Беларуси растет. Тем не менее удельный вес торговых организаций в каналах реализации снижается. Так, в 2004 г. он составил 87.3%, хотя торговые предприятия оставались доминирующими в каналах дистрибуции. Реализация безалкогольных напитков через предприятия общественного питания составляет около 13.4%. Данных о фирменной торговле безалкогольными напитками не встречается.

Объемы импорта безалкогольной продукции с 2001 г. значительно превышали объемы экспорта. Этот разрыв увеличивался (рис. 12).

Импорт безалкогольных напитков в общем объеме реализации в стоимостном выражении составил в 2004 г. 16.4%. В 2005 г. продукция поступала в основном из России (USD 21.5 млн) и Украины. На протяжении всего периода Россия занимала лидирующие позиции в импорте. Качество безалкогольных напитков из России зачастую уступает белорусской продукции, но стоят они дешевле. С другой стороны, практически весь экспорт безалкогольных напитков из Беларуси, включая минеральную воду, направлялся в Россию (USD 2.5 млн) и Литву.

Рынок безалкогольных напитков в Беларуси представлен как белорусскими, так и иностранными предприятиями. При этом, в отличие от дру-

гих секторов пищевой промышленности, для сектора безалкогольных напитков характерно достаточно широкое присутствие частных компаний. Основная доля рынка принадлежит предприятиям ИП «Кока-Кола Бевриджиз Белоруссия», «Аква Трайпл», «Дарида», «Вейнянский родник», «Минский завод безалкогольных напитков». Максимальный выпуск безалкогольных напитков обеспечивают юридические лица без ведомственной подчиненности.



Источник: расчеты по данным Министерства статистики и анализа.

Рис. 12. Экспорт и импорт безалкогольных напитков, 2000–2005 гг., USD млн

Население Беларуси потребляет небольшое количество минеральной воды и безалкогольных напитков по сравнению с соседними и другими европейскими странами. Среди основных причин подобного положения называется высокое качество артезианской водопроводной воды, которой снабжается население. При этом в Беларуси практически не разливается вода без углекислоты.

3.5. МОЛОЧНЫЕ ПРОДУКТЫ

Молочная промышленность Беларуси представлена 81 молочным заводом. Практически все предприятия являются акционерными обществами (с участием государства). Производственные мощности по производству молока в среднем на одно предприятие составляют 140 т за смену, суммарная мощность – 4.8 млн т в год. Кроме того, имеются 70 молокоперерабатывающих цехов малой мощности различных форм собственности, которые перерабатывают около 4% ресурсов молочного сырья.

С 2003 г. в отрасли проводится реформирование. С целью улучшения качества выпускаемой продукции на государственном уровне принято решение укрупнить и централизовать производство. Таким образом, боль-

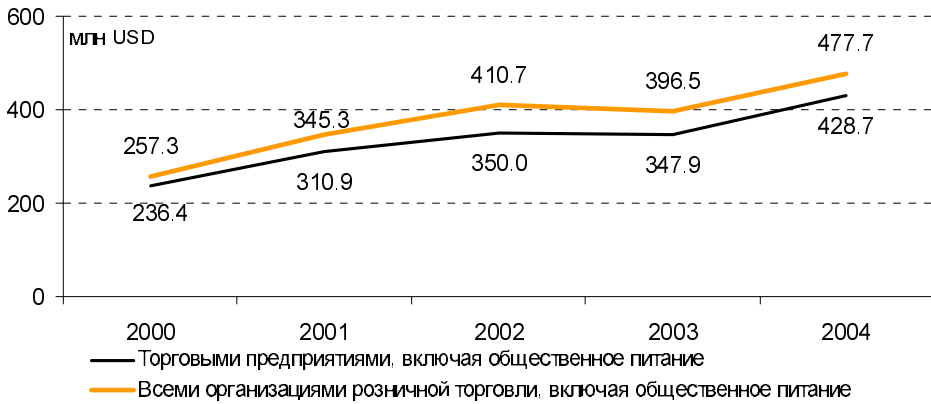
шинство малых молочных заводов в районных центрах планируется преобразовать в филиалы крупных предприятий или оставить как цеха по производству отдельных видов продукции, а также по сбору сырья. В целом в молочной промышленности планируется реформировать 25 организаций. В результате переработку молока предполагается сосредоточить на 56 наиболее крупных, технически оснащенных предприятиях. Государство, таким образом, также стремится ограничить конкуренцию между молочными заводами в областях.

Правительство утвердило Республиканскую программу развития мясной и молочной промышленности на 2005–2010 гг., которая прежде всего предусматривает проекты по техническому переоснащению отрасли. По последним данным, моральный и физический износ оборудования в молочной промышленности составляет 56%. На предприятиях устанавливается новое импортное оборудование. (Отечественные производители обеспечивают около 20% необходимого оборудования для мясной промышленности и еще меньше – для переработки молока.) Предполагается, что меры по техническому перевооружению позволят предприятиям отрасли перейти на безубыточную основу работы. В молочной промышленности в 2004 г. убыточных предприятий насчитывалось 59, в июле 2005 г. их количество снизилось до 14, что составляет 18% от общего числа предприятий в отрасли.

По мнению правительства, внедрение нового оборудования на государственных предприятиях позволит постепенно сократить производство сливочного масла, которое является убыточным, и перейти на производство более рентабельной продукции – сыров с ускоренными сроками созревания, твердых сычужных сыров, творожных изделий. Планируется наращивать экспорт молочной продукции.

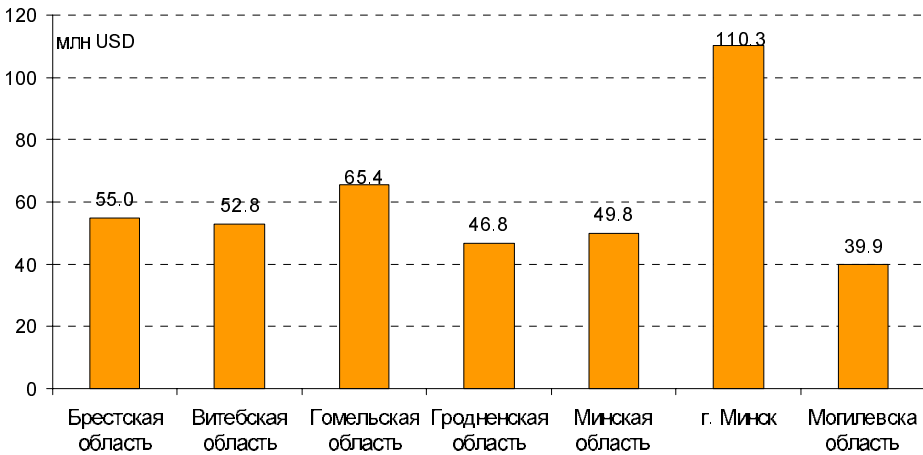
Как видно из рис. 13, реализация молочной продукции в 2000–2004 гг. постепенно увеличивалась. Тем не менее, потребление молочных продуктов на душу населения в Беларуси снижается. Если в 1990 г., по данным Министерства статистики и анализа, оно составляло 428 кг на душу населения в год, то в 2000 г. – 295 кг, в 2004 г. – 253 кг. Этот показатель значительно ниже по сравнению с другими европейскими странами. Рост продаж молочных продуктов в стоимостном выражении связан с ростом цен на молочную продукцию на протяжении всего периода, а также переключением населения на новые, более дорогие молочные продукты.

Удельный вес торговых предприятий, включая общественное питание, в общих объемах реализации молочной продукции в 2004 г. составил 89.8%. Среди торговых предприятий продажи молочных продуктов через каналы общественного питания составляют около 8.4%, фирменной торговли – около 2.4%. Реализация молочной продукции через рынки не велика. Наибольший объем реализации молочной продукции приходится на Минск и Минскую область, далее следует Гомельская область (рис. 14).



Источник: расчеты по данным Министерства статистики и анализа.

Рис. 13. Реализация молочных продуктов организациями розничной торговли, в том числе торговыми организациями, 2000–2004 гг., USD млн



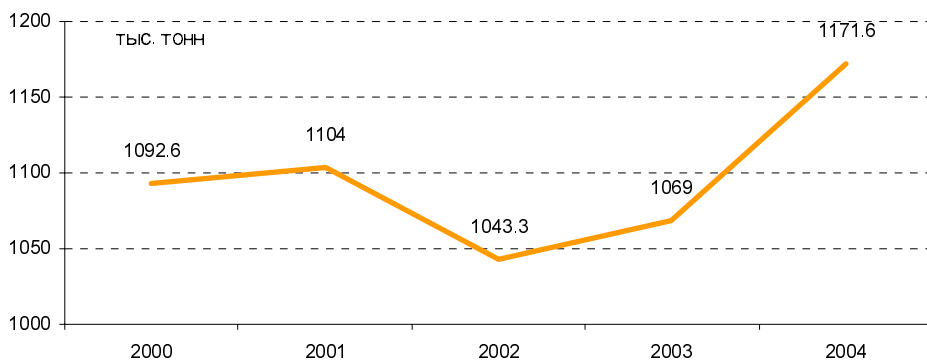
Источник: расчеты по данным Министерства статистики и анализа.

Рис. 14. Реализация молочных продуктов по областям в 2004 г., USD млн

В последнее время в областях наметилась дискриминация в отношении отечественных производителей из других регионов, что создает недобросовестную конкуренцию даже внутри страны. Тем не менее, в производстве молочной продукции лидируют Минская и Брестская области, где расположены наиболее конкурентоспособные молочно-перерабатывающие предприятия, имеющие сильные брэнды («Савушкин продукт», «Минская марка» и т. д.).

Одним из лидеров рынка молочной промышленности является ОАО «Савушкин продукт». С 2001 г. доля продукции комбината на внутреннем

рынке выросла с 3 до 10%. Более того, предприятие вышло на рынки России, Германии, Мексики. Доля экспорта достигает 25% в общем объеме выпускаемой предприятием продукции. Продукты комбината на российском рынке, к примеру, стоят зачастую дороже продуктов «Эрманн», «Данон», «Кампина», но предприятие не снижает цены, а делает акцент на качество продукции. Производство молочной продукции в натуральном выражении представлено на рис. 15.



Источник: данные Министерства статистики и анализа.

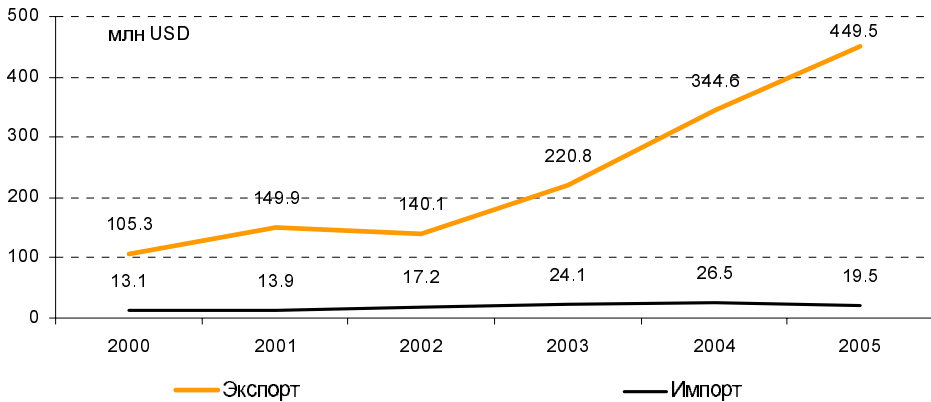
Рис. 15. Производство молочной продукции (в перерасчете на молоко), 2000–2004 г., тыс. т

После некоторого снижения объемов производства молочной продукции в 2002 г., произошел значительный рост в 2004 г. В этот период повысился спрос населения, связанный с ростом доходов, на потребительские товары. Одновременно предприятия молочной промышленности заняли активизировались на рынке и начали предлагать усовершенствованную, диверсифицированную, хорошо узнаваемую продукцию, выигрывая в нарастающей конкуренции со стороны российских и украинских производителей на белорусском рынке.

В то же время расширению производства пищевых продуктов в Беларуси и, как следствие, экспорта способствовали ограничения со стороны России по импорту некоторых продуктов из стран вне СНГ, что расширило доступ белорусской продукции на российский рынок. Объемы экспорта молочных продуктов намного превышали объемы импорта (в 2005 г. экспорт молочной продукции превысил импорт в 23 раза). Объемы импорта молочных продуктов в общем объеме реализации, из расчетов по данным Министерства статистики и анализа, составили в 2004 г. 5.5% (рис. 16).

Экспорт молочной продукции направляется в основном в Россию (USD 438.2 млн в 2005 г.), в значительно меньшей степени в Казахстан и Польшу. Объемы экспорта молочной продукции одни из самых высоких среди других продуктов экспорта пищевой промышленности. На экспорт поставля-

ются практически те же объемы молочной продукции, которые реализуются на внутреннем рынке. Импорт молочной продукции незначительный. Молочная продукция импортировалась в 2005 г. в основном из России (USD 16.8 млн), а также из Польши, Литвы и Украины.



Источник: расчеты по данным Министерства статистики и анализа.

Рис. 16. Экспорт и импорт молочных продуктов, 2000–2005 гг., USD млн

Производство молока для молочной промышленности хозяйствами всех категорий существенно менялось на протяжении 2000–2004 г. Значительный рост производства молока пришелся на 2004 г. (до 5140.6 тыс. т). Это могло быть связано с политикой государства, направленной на поддержку и развитие сельского хозяйства, а также с ростом спроса на сырье для молочной промышленности со стороны перерабатывающих предприятий. Тем не менее, состояние производителей сырья для молочной промышленности во многом неудовлетворительное. Успешные молочные заводы оказывают поддержку своим поставщикам. К примеру, «Савушкин продукт» во все хозяйства, с которыми сотрудничает, поставил промышленные холодильники, а также предоставил беспроцентные кредиты, однако, это скорее исключение, чем правило.

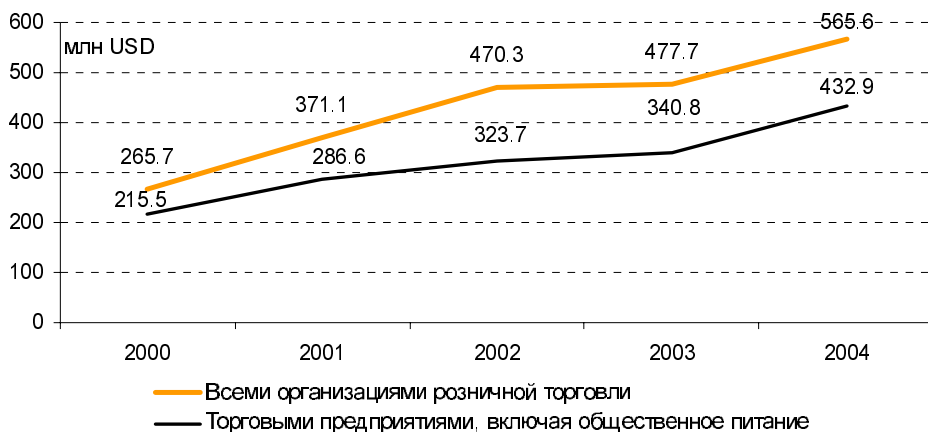
Молочная промышленность Беларуси представлена в основном предприятиями в форме акционерных обществ. Государство регулирует деятельность молочных заводов и проводит политику укрупнения с целью централизации контроля над отраслью. Таким образом оно ограничивает конкуренцию между молочными заводами в областях, делит рынки между ними. Моральный и физический износ оборудования в молочной промышленности достигает 56%. Тем не менее, в отрасли существуют отдельные лидеры, которые, применяя маркетинговые инструменты, за счет качества добились признания потребителей и заняли устойчивые позиции на рынке, успешно конкурируя с продукцией российских, украинских предприятий, а также производителей с мировым именем. Импорт молочной

продукции незначителен по сравнению с экспортом. На экспорт поставляются практически те же объемы молочной продукции, которые реализуются на внутреннем рынке.

3.6. Мясные продукты (кроме мяса)

Мясная промышленность Беларуси насчитывает 26 крупных мясокомбинатов. Производственные мощности по мясу скота составляют 1452 т за смену, или 930 тыс. т в год. Переработку скота, помимо 26 мясокомбинатов, осуществляют 98 цехов «Белкоопсоюза», 64 цеха колхозов и совхозов, 48 цехов других форм собственности, куда направляется до 37% реализованного хозяйствами животноводческого сырья. В мясной промышленности существующая схема мясокомбинатов, согласно Программе развития мясной и молочной промышленности на 2005–2010 гг., на ближайшую перспективу меняться не будет. Среди лидеров рынка – Борисовский, Волковысский, Минский мясные комбинаты, а также молодые компании – «Инкофуд», «Белорусская традиция».

За последние пять лет объемы реализации мясных продуктов в Беларуси возрастали (рис. 17). (Объемы потребления мяса и мясных продуктов на протяжении 2000–2004 гг. оставались стабильными на уровне 57–60 кг на душу населения в год.)



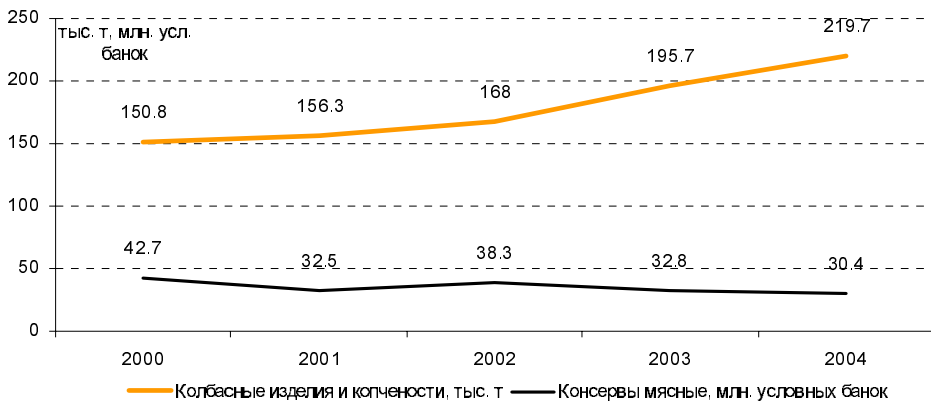
Источник: данные Министерства статистики и анализа.

Рис. 17. Реализация мясных продуктов организациями розничной торговли, в том числе торговыми организациями, 2000–2004 гг., USD млн

Наибольший удельный вес в каналах реализации мясных продуктов занимали торговые предприятия (74.5%). Внутри группы торговых предприятий реализация мясных продуктов через общественное питание составляет, по некоторым оценкам, 6.5%, продажи через фирмен-

ную торговую сеть – около 9%. Среди всех продуктов питания мясные продукты наиболее часто реализуются через каналы фирменной торговли.

Удельный вес колбасных изделий и копченостей в общем объеме реализации мясной продукции в стоимостном выражении составил, по данным за 2004 г., 97,3%. На протяжении пяти последних лет происходил рост производства колбасных изделий и копченостей в натуральном выражении и снижение объемов производства мясных консервов. Подобное явление может быть связано с ростом благосостояния населения и переходом на более дорогую, неконсервированную мясную продукцию, а также с физическим и моральным устареванием оборудования в консервной отрасли (рис. 18). Тем не менее, моральный и физический износ оборудования организаций мясной промышленности составляет, по данным за январь 2006 г., 76% (Совет министров Республики Беларусь). По данным за июль 2005 г., количество убыточных предприятий в мясной промышленности составило 8 (в 2004 г. их было 14).



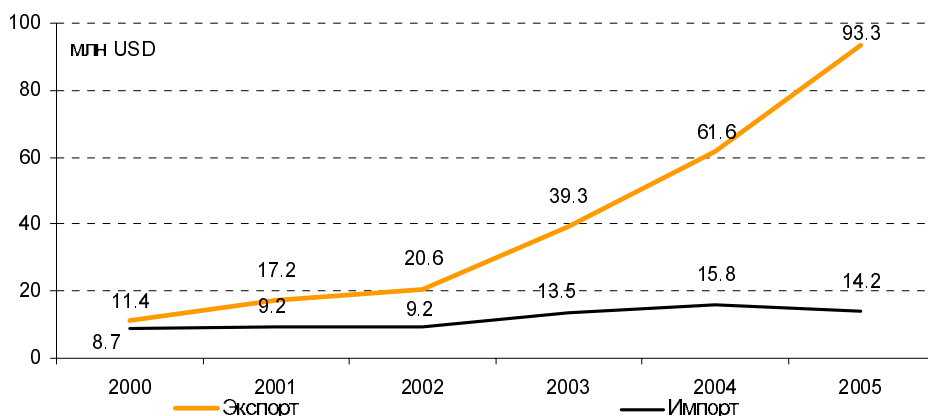
Источник: данные Министерства статистики и анализа.

Рис. 18. Производство мясной продукции, 2000-2004 г., в натуральном выражении

Положительной тенденцией в мясной промышленности в последние годы явилось усиление маркетинговой активности и попыток брендинга. В 2004 г. появилась массивная реклама белорусских мясных продуктов. Если в 2003 г. незнание брендов и небрендовое потребление составляло 25,3 и 48,4% соответственно, то в 2004 г. эти показатели значительно снизились – на 7 и 25% соответственно (по данным «БРЭНД ГОДА» 2003, 2004, опросам «Novak», «Masmi Vu»). Помимо частных предприятий, «Белгоспищепром» также активно направляет подведомственные предприятия в направлении брендинга. Сегодня в Беларуси в отношении подведомственных предприятий действуют скорее настойчи-

вые административные меры стимулирования построения брэнда, чем естественные рычаги рынка – конкуренция и выгода.

Экспорт мясной продукции увеличивался из года в год. Наибольший рост пришелся на период 2002–2005 гг. Импорт мясной продукции оставался практически неизменным (рис. 19).



Источник: расчеты по данным Министерства статистики и анализа.

Рис. 19. Экспорт и импорт мясной продукции, 2000–2004 гг., USD млн

Основными партнерами по импорту мясной продукции для Беларуси являются Россия (USD 13.2 млн в 2005 г.), а также Украина и Польша. В 2004 г. объем импорта мясной продукции (за исключением мяса) от общего объема реализации мясной продукции составил лишь 2.8%. В то же время экспорт мясной продукции не велик – 10.9% от общего объема реализации внутри страны в 2004 г. Основные партнеры по экспорту в 2005 г. – Россия (USD 73 млн) и Украина (USD 20 млн). Объемы экспорта мясной продукции в общем объеме экспорта невелики, но темпы роста потребления на внешних рынках (России в первую очередь) могли бы значительно расширить эту группу в структуре белорусского экспорта. Продукция белорусской мясной промышленности является достаточно конкурентоспособной как на внутреннем, так и на внешнем рынках, несмотря на высокий уровень износа и устаревшее оборудование на многих предприятиях. Более того, экспорту продукции белорусской мясной промышленности способствует проводимая Россией политика ограничения импорта из стран вне СНГ. Тем не менее, рост экспорта мясной продукции происходит во многом за счет удорожания продукции, что не сможет долго удовлетворять зарубежных потребителей.

Мясная промышленность Беларуси представлена 26 крупными мясокомбинатами. В настоящее время реформирование структуры отрасли не предвидится. Физический и моральный износ оборудования в отрасли

значительный – около 76%, однако ее продукция пользуется устойчивым спросом как на внутреннем, так и на внешнем рынках благодаря высокому качеству. Объемы экспорта мясной продукции в общем объеме экспорта не велики, но его рост, в особенности в Россию, увеличивается. Тем не менее, рост экспорта мясной продукции осуществляется во многом за счет удорожания продукции, что не сможет долго удовлетворять зарубежных потребителей.

4. РЕЗУЛЬТАТЫ ОПРОСА БЕЛОРУССКИХ КОМПАНИЙ, РАБОТАЮЩИХ В СЕКТОРЕ FMCG

4.1. Общие характеристики исследования

Настоящее исследование проводилось с целью изучения предприятий различного уровня, работающих в секторе FMCG на рынке Беларуси. Все опрашиваемые предприятия подразделялись по критерию действующего экономического субъекта на предприятия-производители, предприятия-дистрибьюторы (оптовые торговцы) и предприятия розничной торговли. В качестве целевых секторов (отраслей) в исследовании изучались:

- плодоовощная консервация;
- косметические средства;
- безалкогольные напитки (кроме производства соков);
- мясные продукты;
- молочные продукты.

В ходе исследования опрошено 55 предприятий, где в качестве респондентов выступили руководители и представители управленческого звена. Опросы проходили в столице республики г. Минске и некоторых региональных городах. Все опросы проводились методом личных интервью с респондентами. Анкета исследования носила преимущественно нестандартизированный открытый характер, поскольку большинство вопросов подразумевали качественно-количественную обработку и анализ.

4.2. Оценка изменений рынка, спроса и потребления

Результаты проведенного опроса показывают, что в целом за последние три года в исследуемых отраслях наблюдается рост рынка. Так, увеличение его объема в указанный период отметили 65.5% всех опрошенных предприятий, или две трети изучаемой выборки. Для сравнения, оставшаяся треть предприятий сходится во мнении, что рынок не претерпел существенных изменений, и только одно предприятие-респондент уверено, что объем рынка сократился.

Диаграмма на рис. 20 отражает полученные результаты в отношении роста объема рынка с позиции трех основных типов компаний, выделенных в процессе опроса. В процентном выражении рост объема рынка отмечает большинство и производителей, и дистрибьюторов, и розничных

торговцев. Однако при движении по цепочке от производителя к рознице хорошо заметна тенденция к уменьшению доли респондентов, считающих, что рынок растет, и увеличению доли тех, кто считает, что он не изменился (мнение на это счет розничных торговцев можно считать одинаково разделенным).

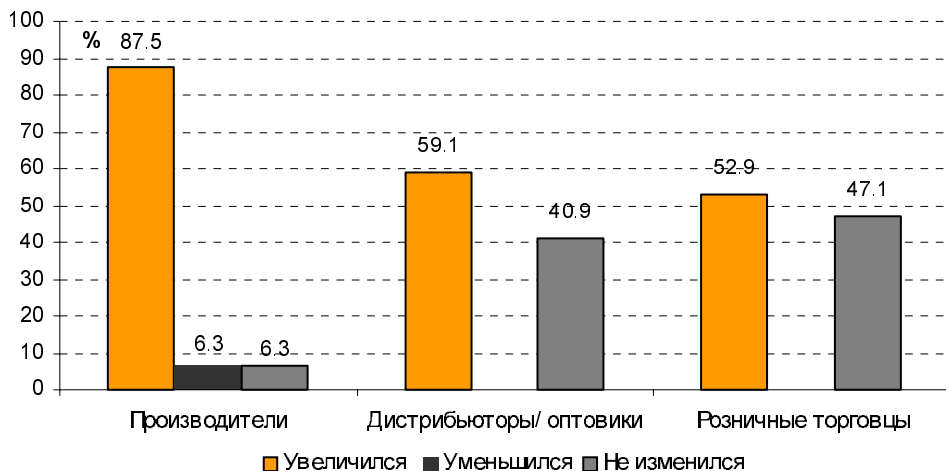


Рис. 20. Оценка изменения емкости рынка

Можно также рассмотреть оценки динамики доли рынка с позиции исследуемых целевых секторов (табл. 1). Наиболее уверенно отмечают рост рынка респонденты в секторах безалкогольной и косметической промышленности. Представители молочной отрасли более всех остальных склонны считать, что объем рынка не изменился. Это же характерно и для мясной промышленности.

Таблица 1

Изменение объема рынка по целевым отраслям

	Целевой сектор: как за последние три года изменился объем рынка?				
	Плодоовощная консервация	Косметические средства	Безалкогольные напитки	Мясные продукты	Молочные продукты
Увеличился	63.6%	81.8%	90.9%	54.5%	36.4%
Уменьшился	—	—	—	—	9.1%
Не изменился	36.4%	18.2%	9.1%	45.5%	54.5%
Итого	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%

В целом объем рынка изучаемых предприятий изменяется в сторону увеличения, однако в разных отраслях это происходит разными темпами и по-разному воспринимается игроками.

Самым существенным фактором из тех, которые с точки зрения респондентов повлияли на изменение объема рынка (в нашем случае преимущественно на его увеличение), оказался рост доходов населения. Наряду с этим отмечаются и другие важные факторы: стабильность национальной валюты, повышение спроса на продукцию, увеличение покупательской способности, расширение ассортимента продукции, появление новой продукции, маркетинг/реклама предприятий (в зависимости от типа компании; данные в таблице подобно этой, отсортированы по убыванию средних значений оценок, то есть по последнему столбцу). Тем не менее большинство указывает на рост доходов населения как важнейший фактор роста сектора.

В опросе также оценивались факторы, которые с точки зрения предприятий повлияли на изменения самой структуры рынка. Представление об изменениях вкусов и предпочтений потребителей как факторе трансформации структуры рынка доминирует среди компаний розничной торговли, в то время как производители и оптовые торговцы считают, что ведущим фактором выступает рост покупательской способности.

Что касается изменений, которые в настоящее время претерпевает на рынке конкурентная среда, большинство опрошенных предприятий отмечают рост конкуренции. Так считают две трети опрошенных респондентов, или 67.3 %. За исключением одного или двух дистрибьюторов, считающих, что конкуренция на рынке падает, мнение респондентов из всех выделенных групп экономических субъектов (производители, дистрибьюторы/оптовики, розничные торговцы) можно считать совпадающим.

Наибольший рост конкуренции отмечается в секторе молочных продуктов – так считают 81.8% опрошенных предприятий этой отрасли, а также в секторах плодоовощной консервации и косметических средств – по 72.7% респондентов, в то время как в секторах производства мясной и безалкогольной продукции так считает только половина – 54.5%. В этих секторах высокие значения (от 36.4 до 45.5%) составляют доли тех, кто уверен, что уровень конкуренции остается без изменений. Указание на падение уровня конкуренции характерно только для сектора безалкогольных напитков – 9.1% опрошенных предприятий.

По оценкам опрошенных предприятий, самым крупным производителем (брендам) в изучаемых отраслях принадлежит от 30 до 99% всего объема рынка, что в среднем дает показатель 64% (согласно полученным оценкам):

- плодоовощная консервация – от 45 до 80%, в среднем 63%;
- косметические средства – от 40 до 80%, в среднем 62%;
- безалкогольные напитки – от 40 до 99%, в среднем 72%;
- мясные продукты – от 30 до 60%, в среднем 45%;
- молочные продукты – от 40 до 90%, в среднем 75%.

Таким образом, рынки вышеперечисленной продукции являются существенно монополизированными. При этом оценки респондентами собственных объемов рынка (среди тех, кто пожелал ответить на данный

вопрос – всего 37 предприятий) оказались значительно меньше предыдущих и колебались в пределах от 1 до 60%. В секторе плодоовощной консервации на опрошенные предприятия приходится 10–11% объема рынка; косметических средств – 35–40%; безалкогольных напитков – 13–14%; мясных продуктов – 3–4%; молочных продуктов – 10–15%, а усредненная доля объема рынка всех опрошенных предприятий, таким образом, составила 16%.

55.6% опрошенных предприятий (против остающихся 44.4%) ожидают в ближайшем времени входа на рынок новых игроков. При этом ожидания появления на рынке новых игроков существенно выше у розничных торговцев, а также в значительной мере у дистрибьюторов/оптовиков. На уровне производства соответствующие рынки достаточно концентрированы и жестко контролируются опытными ведущими игроками. Вход новых игроков более всего ожидается представителями секторов косметики и безалкогольных напитков (более 60% ожидающих) и наименее всего – представителями сектора плодоовощной консервации (40% ожидающих).

Среди главных барьеров входа на рынок, отмеченных представителями всех типов компаний, были названы высокая конкуренция и начальные инвестиции. Далее оценки более специфичны для каждого типа субъектов. В частности, конкурентоспособность продукции (цены) и стоимость оборудования наиболее существенны для предприятий-производителей, контроль рынка крупными производителями и налаживание связей с ними – для компаний-дистрибьюторов (оптовиков), а для розничных торговцев имеет значение законодательное регулирование и лицензирование. По полученным данным, при движении по цепочке от производителя к рознице наблюдается снижение значимости препятствий входа на рынок. Наименее всего присутствие барьеров ощущается именно в «последнем звене» цепи – у розничных торговцев. Здесь 25% респондентов уверены, что барьеры для входа на рынок отсутствуют.

Что касается оценок наиболее существенных изменений, произошедших на рынке за последние три года, в соответствии с полученными результатами можно констатировать, что большинства опрошенных предприятий отмечают появление новой продукции, рост объема рынка, появление новых предприятий, изменение самой структуры рынка, расширение ассортимента продукции, а также усиление конкуренции и улучшение качества продукции.

Вставка 1. Оценка ситуации в сфере производства

Согласно результатам проведенного опроса, объемы производства на опрошенных предприятиях за последние три года в целом увеличились во всех исследуемых целевых секторах – более чем в 80% случаев. Об увеличении единодушно высказались производители косметических средств, безалкогольных напитков и мясных продуктов. Не изменился объем произ-

водства для некоторых производителей плодоовощной консервации и молочных продуктов; также среди последних были предприятия, для которых объем производства даже снизился.

В отношении того, как производители характеризовали обеспечение своих производств сырьем, включая дефицит, регулярность поставок, цены, качество и т. п., были получены довольно противоречивые оценки по всем отраслям, что свидетельствует о дифференцированной ситуации каждого предприятия. Так, по оценкам, в плодоовощной консервации конкуренция на рынке сырья средняя. Одни предприятия полностью удовлетворены и не испытывают дефицита сырья, хотя другие указывают на то, что сырье среднего качества, а его цена могла бы быть ниже. Некоторые также испытывают проблемы с очисткой продукции на таможне.

В секторе косметических средств дела с сырьем в основном обстоят хорошо вследствие регулярных поставок (например, ежемесячных), качество – высокое («европейское»), однако при этом не устраивает цена, поскольку сырье поступает из-за рубежа (Италия и т. п.). Отмечается, что конкуренция на рынке сырья здесь высокая.

В секторе безалкогольных напитков дефицита сырья в целом нет, а если имеется, то небольшой. Поставщиками сырья выступают Россия, некоторые западные страны. Сырье, как правило, высокого качества и цена, как правило, соответствующая. Поэтому могут возникнуть проблемы с закупками сырья за рубежом, а также с его качеством.

Многие предприятия в секторе мясных продуктов предпочитают работать с проверенными поставщиками, которые регулярно поставляют высококачественное сырье по «честной» цене.

И, наконец, не менее актуальны проблемы с сырьем для многих предприятий в секторе молочных продуктов. Здесь предприятия удовлетворены обеспечением производства сырьем, если оно поступает вовремя, но все же встречаются проблемы с его поставкой и хранением, сказывается фактор сезонности (сырье является скоропортящимся). Многих не удовлетворяет качество сырья, его себестоимость; некоторые даже испытывают дефицит сырья.

Согласно оценкам, производственные мощности загружены по всем предприятиям в среднем на 70–80%. В секторе плодоовощной консервации загрузка составляет от 35 до 85%, косметических средств – 70–80%, безалкогольных напитков – от 70 до 100%, мясных продуктов – от 85 до 95%, молочных продуктов – от 50 до 85%.

В производстве выделяются следующие основные проблемные области (расположены по убыванию обобщенного уровня значимости):

- проблемы с сырьем: снабжение и поставки, нехватка средств на закупку, качество сырья, отсутствие отечественных производителей сырья и т. п.;
- проблемы с оборудованием – его обновление, низкая производительность;
- загруженность мощностей;
- кадры;

- сроки реализации выпускаемой продукции (для специфических отраслей);
- финансовые проблемы.

Как показал проведенный опрос, практически отсутствуют предприятия, которые не испытывали бы проблем в сфере производства.

4.3. Оценка объемов продаж

Полученные в результате опроса оценки объема продаж позволяют говорить о том, что за последние три года для 69.1% предприятий он изменился в сторону увеличения, для 7.3% – сократился, а для 23.6% – остался на прежнем уровне.

Данные по изменению оборота предприятий представлены в табл. 2. Рост отмечают 90.9% представителей сектора косметических средств, чуть меньше представителей сектора безалкогольных напитков – 81.8% (у них же чаще встречаются оценки роста объемов рынка). Судя по всему, хуже всего дела обстоят в молочной отрасли – там только треть опрошенных предприятий-респондентов констатируют увеличение оборота, для 18.2% оборот уменьшился; тем не менее, для большинства (45.5%) он не изменился.

Таблица 2

Изменение объема продаж (оборота) за последние три года, %

	Целевой сектор				
	Плодо- овощная консервация	Космети- ческие средства	Безалкоголь- ные напитки	Мясные продукты	Молочные продукты
Увеличился	72.7	90.9	81.8	63.6	36.4
Уменьшился	9.1	9.1	–	–	18.2
Не изменился	18.2	–	18.2	36.4	45.5
Итого	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0

Результаты опроса также показывают, что в ближайшие годы все предприятия во всех отраслях планируют не сбавлять темпы производства, а наращивать их либо стараться удерживать на достигнутом уровне. Планируемое увеличение объемов выпуска, или реализации продукции, по оценкам респондентов может составлять для опрошенных предприятий от 2–3 до 30%.

Согласно проведенному опросу, на основании качественного анализа полученных результатов можно констатировать, что в целом отношения исследуемых предприятий с деловыми (торговыми) партнерами (производителей с дистрибьюторами и дистрибьюторов с розничными сетями) в большинстве случаев позитивны, они характеризуются прочными партнерскими связями и выстроены на основе долгосрочных договоров.

Переходя к вопросу о каналах реализации (дистрибуции) продукции, которые, с одной стороны, используют предприятия-производители, а с

другой – компании-дистрибьюторы (крупные оптовики), полученные результаты позволяют говорить о том, что используются все хорошо известные каналы – продажа напрямую в розничные сети, продажа дилерам и оптовым торговцам (для крупных дистрибьюторов – более мелкие оптовики) и реализация через собственные дистрибьюторские сети.

Если оценивать количественно, то полученные данные опроса показывают, что в меньшей степени используются собственные дистрибьюторские сети. Однако если оценивать по отраслям, то их присутствие довольно значительно в секторе плодоовощной консервации. Также, в сравнении с дистрибьюторами, предприятия-производители более склонны реализовывать продукцию напрямую в розничные сети; по остальным показателям разница, по всей вероятности, не так существенна.

Что касается оценок мест продаж и каналов реализации, то в целом, по всем секторам, четверка лидеров среди мест продаж выглядит таким образом: доля обычных магазинов (куда также входят продовольственные магазины и гастрономы) составляет 81.8%, месте рынок – 47.3%, далее супермаркеты и гипермаркеты – 27.3%, замыкают список специализированные магазины.

В исследовании также получены оценки в отношении того, как предприятия-производители и компании-дистрибьюторы оценивают работу с оптовиками и розничными сетями какие изменения происходили здесь в последние годы и в чем именно они заключались. Данные оценки различны по всем направлениям, проследить какую-либо одну общую (позитивную или негативную) тенденцию, скорее всего, невозможно, так как все зависит от конкретного производства и ситуации.

В целом, производители и дистрибьюторы оценивают состояние работы с оптовиками и розницей как негативно, так и позитивно – в силу имеющихся у них на то своих причин, которые в целом схожи: несвоевременность оплаты, ненадежные отношения, либо, наоборот, «все замечательно» и т. п. Впрочем, можно отметить, что качеством налаженных отношений более довольны дистрибьюторы. При этом есть предприятия, которые, в свою очередь, вовсе не работают с дистрибьюторами или какими-либо другими посредниками.

4.4. Оценка бизнес-среды

По результатам опроса, в настоящее время абсолютное большинство (а именно 87.3%) опрошенных предприятий не состоят в каких-либо отраслевых объединениях. Их членами являются только лишь 12.7% предприятий.

Оценки респондентов доступа к необходимой рыночной информации и его своевременности показали, что у основной массы опрошенных предприятий – 83.6% – такой доступ есть, и он осуществляется без задержек или осложнений. И только у оставшихся 16.4% предприятий доступа нет, либо он вызывает осложнения. Менее всего проблемы с доступом испыты-

вают компании-дистрибьюторы (только 4.5%), более всех – производители (25%). Более всего проблемы с доступом проявляются у предприятий в секторе косметических средств (27.3%), а менее всего – в мясомолочной отрасли (9.1%).

По результатам опроса предприятий на предмет оценки достаточности количества проводимых в стране и за рубежом отраслевых выставок можно сказать следующее: 83.8% всех опрошенных предприятий считают, что таких выставок проводится достаточно, 10.4% респондентов считают, что их недостаточно, и у 6.3% нет информации на этот счет либо данные выставки не проводятся вообще. При этом нужно заметить, что только половина из всех опрошенных предприятий, а именно 52.7%, сами принимают участие в подобных профилирующих выставках или ярмарках, в то время как 34.5% предприятий отметили, что не участвуют, а 12.7% просто затруднились с ответом на данный вопрос.

5. ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Сектор FMCG в Беларуси характеризуется достаточно высокими темпами роста. Более того, в настоящее время складывается благоприятная внешняя среда. Стимулирование совокупного спроса в Беларуси (установление целей по росту средней зарплаты) создает условия для дальнейшего развития сектора. Потребление домашних хозяйств было основным компонентом совокупного спроса в последние годы, а его вклад в прирост ВВП оказался больше, чем прирост ВВП в целом за прошедший год. Как следствие, предприятия во всех отраслях FMCG отмечают рост потребительского спроса и рост рынка.

Большинство белорусских предприятий в FMCG – это предприятия с государственным участием (с некоторыми отличиями по секторам). Они входят в состав концернов, их развитие активно регулируется различными государственными программами. В последнее время происходит укрупнение предприятий в некоторых секторах, наблюдается тенденция к разделу рынков между ними. Политика белорусского правительства в секторе FMCG направлена на поддержку национальных производителей и программ импортозамещения.

Достаточно большие объемы продукции секторов FMCG направляются на экспорт. В особенности это относится к продукции молочной и мясной промышленности. Экспорт молочной продукции в 23 раза выше ее импорта. Экспорт продукции мясной промышленности в 7 раз превышает ее импорт. До 2005 г. экспорт косметической промышленности также превышал импорт. Однако производство продукции FMCG в Беларуси в основном ориентируется на внутренний рынок, за исключением молочной промышленности, где экспортируются практически те же объемы продукции, которые реализуются на внутреннем рынке.

Некоторые текущие меры регулирования, создающие предприятиям тепличные условия для конкуренции, могут привести к тому, что в долго-

срочной перспективе благоприятные позиции будут утеряны, в особенности по причине нарастания конкуренции со стороны соседних стран (России и Украины). Оборудование на многих предприятиях в FMCG устарело, существующие мощности загружены далеко не полностью. Дальнейшее использование ценового преимущества проблематично, необходимо следовать возрастающим запросам потребителей, ориентироваться на создание сильных брендов.

Научное издание

**ЭКОНОМИКА БЕЛАРУСИ:
ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ И ОСНОВНЫЕ ВЫЗОВЫ**

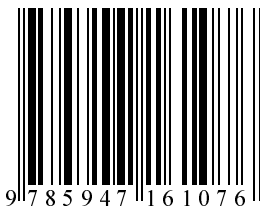
Под редакцией И. В. Пелипаса

Дизайн обложки А. Драпеца
Корректор С. Калиновская
Верстка Т. Дуганова

Подписано в печать 02.12.2006 г. Формат 70x100 ¹/₁₆. Бумага офсетная.
Гарнитура Петербург. Усл. печ. л. 20.1. Уч.изд. л. 21 Заказ № 732.

Отречатано ООО «Невский Простор»,
194100. г. Санкт-Петербург, пр-т. М. Тореза, 6

ISBN 5-94716-107-9



9 785947 161076